

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

## **ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО**

**Електронне наукове фахове видання**  
Випуск 18

**Мукачево**  
**2018**

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

### Головний редактор:

**Стегней Маріанна Іванівна**, доктор економічних наук, доцент, декан факультету економіки управління та інженерії Мукачівського державного університету.

### Заступник головного редактора:

**Іртищева Інна Олександрівна**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова.

### Відповідальний секретар:

**Лінтур Інна Володимирівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

### Члени редакційної колегії:

**Щербан Тетяна Дмитрівна**, доктор психологічних наук, професор, заслужений працівник освіти України, ректор Мукачівського державного університету.

**Гоблик Володимир Васильович**, доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, заслужений економіст України, перший проректор Мукачівського державного університету.

**Реслер Марина Василівна**, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Мукачівського державного університету.

**Нестерова Світлана Василівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

**Agata Malak-Rawlikowska, dr inż**, Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego (м. Варшава, Польща).

**Клеменс Будзовський, Ph.D**, професор економіки, канцлер Краковської академії імені Анджее Фрича Моджевського (м. Краків, Польща).

**Стройко Тетяна Володимирівна**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського.

**Лагодієнко Володимир Вікторович**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі Одеської національної академії харчових технологій.

**Шапошников Костянтин Сергійович**, доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

**Язлюк Борис Олегович**, доктор економічних наук, доцент, декан факультету аграрної економіки і менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

**Дейнеко Людмила Вікторівна**, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу промислової політики Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України.

**Левковська Людмила Володимирівна**, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділу економічних проблем водокористування Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України.

**Мінакова Світлана Михайлівна**, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри системного аналізу та логістики Одеського національного морського університету.

**Войт Сергій Миколайович**, доктор економічних наук, генеральний директор «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова».

**Паук Маріанна Іванівна**, кандидат економічних наук, головний економіст бюджетного відділу фінансового управління Мукачівської РДА.

**Vladimir Gozora, Dr.h.c. prof. trx.h.c. prof. Ing., PhD** – директор інституту економіки та управління Вищої школи економіки та менеджменту в державному управлінні у Братиславі (м. Братислава, Словаччина).

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 9 березня 2016 року № 241

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою  
Мукачівського державного університету  
(Протокол № 3 від 23.10.2018 р.)**

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази  
Index Copernicus

**Сайт видання:** [www.economyandsociety.in.ua](http://www.economyandsociety.in.ua)

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-1>

УДК 330.34.01

### Господарський розвиток України: інтеграційне поєднання сучасних економічних теорій

**Кундєєва Г.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії  
Національного університету харчових технологій

**Соломка О.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії  
Національного університету харчових технологій

Розглянуто теорії економічного розвитку господарських систем. Визначено межі розвитку економічної системи через синтезування елементів відомих моделей. Запропоновано умову успішного розвитку національної економічної системи як інтеграційне поєднання теорій сталого розвитку і теорії ендогенного розвитку на принципах автаркії.

**Ключові слова:** економічне зростання, теорія сталого розвитку, автаркія, економічна інсуляція, теорія ендогенного росту.

Кундеева Г.А., Соломка О.Н. ХОЗЯЙСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ: ИНТЕГРАЦИОННОЕ СОЧЕТАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ

Рассмотрены теории экономического развития хозяйственных систем. Определены границы развития экономической системы через синтезирование элементов известных моделей. Предложено условие успешного развития национальной экономической системы как интеграционное сочетание теорий устойчивого развития и теории эндогенного развития на принципах автаркии.

**Ключевые слова:** экономический рост, теория устойчивого развития, автаркия, экономическая инсуляция, теория эндогенного роста.

Kundieieva G.O., Solomka O.M. ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE: INTEGRATED CONNECTIONS OF MODERN ECONOMIC THEORIES

It was considered the theory of economic systems development. The boundaries of economic system development are determined through the synthesis of known models. The condition for the successful development of the national economic system as an integrational combination of theories of sustainable development and the theory of endogenous development on the principles of autarky is substantiated.

**Keywords:** economic growth, theory of sustainable development, avtarkia, economic insulation, endogenous growth theory.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Глобалізація процесів економічного реформування потребує вдосконалення наявних та розроблення нових механізмів функціонування національних економік у напрямі синхронізації відповідей на виклики та загрози ХХІ ст. Економічне зростання України в останні роки підтримується лише завдяки постійному використанню ресурсного потенціалу, що, своєю чергою, призводить до екологічної та ресурсної криз. Загострення

цієї ситуації вимагає дослідження сучасних теорій економічного розвитку та визначення умов переходу до стійкого розвитку. Для цього переходу необхідно визначити особливості та сталість зв'язку екологічних, економічних і соціальних чинників розвитку України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні засади теорії розвитку суспільства досліджували Д. Белл, М. Вебер, В. Вернадський, В. Геєць, Е. Дюркгейм, Г. Спенсер, А. Тойнбі, Е. Хаген, А. Чухно, Й. Шумпе-

тер, Г. Дейлі, Д. і Д. Медоуз, Й. Рандерсон, Р. Харрод, Є. Домар, Р. Солоу, Г.Х. Брунтланд, М. Фрідман, Я. Тінберген, Е. Фелпс, Д. Сакс, В. Ростю, А. Льюїс та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є аналіз сучасних теоретичних положень та розроблення рекомендацій щодо поєднання основних положень сучасних теорій економічного розвитку для забезпечення розвитку економіки України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Головні моделі та форми економічного розвитку створюються в результаті узагальнення мінливих процесів світової господарської еволюції. Базові принципи економічного розвитку утворюються на основі ґрунтовного аналізу конкретних шляхів господарського поступу окремих країн, статистичних та емпіричних матеріалів, що характеризують динаміку економічного зростання, тощо. Аналіз наукової літератури [1–4] дає можливість виокремити такі сучасні теорії: зовнішньої залежності (екзогенне зростання), неокласична теорія вільних ринків, структурних трансформацій, інноваційного розвитку, ендогенного зростання, сталого розвитку.

У теоретичних моделях 50–60-х років ХХ ст. переважали концепції та доктрини, за якими процес розвитку уявлявся як сукупність послідовних стадій економічного зростання. У 1970-х роках відбулося істотне переосмислення концептуальних підходів до питань економічного розвитку. Продовольча, енергетична, а потім економічна кризи викрили слабкість наявних підходів до адекватної оцінки стану економічного зростання. У зв'язку із цим значна увага почала приділятися структурним змінам, екзогенним чинникам зростання та екстернальним чинникам.

У 1980-х роках під значним впливом кризових явищ у світовому господарстві основний акцент зміщується на вагомість вільних ринків, необхідність лібералізації економіки, приватизації власності та інституційної перебудови. На початку 1990-х років під впливом різкої зміни клімату була сформульована модель сталого (стійкого) розвитку. Суть цього розвитку полягає у забезпеченні такого господарського зростання, яке дає змогу гармонізувати відносини «людина – природа (довкілля)» та зберегти навколишнє природне середовище для нинішнього й майбутніх поколінь. Ця концепція набуває планетарного значення, хоча є досить загальною і лише формулює головні принципи, основоположні параметри та індикатори економічного розвитку, насамперед,

певне загальне усвідомлення обов'язковості принаймні трьох його принципових вимірів: економічного зростання, соціального прогресу й захисту навколишнього середовища. Отже, сталий розвиток розглядається як гармонізація відносин трьох структурних підсистем цивілізованого світу – економіки, соціуму та довкілля, що базується на стійкості кожної підсистеми. Відтворюваність процесів (рентуралізація) в усіх компонентах сталого розвитку має на увазі поступове поліпшення стану довкілля, економічного та соціального середовища для збереження людства.

У цей самий період, тобто на початку 1990-х років, на противагу неокласичним теоріям економічного розвитку та зростання виникає концепція ендогенного зростання, або нова теорія зростання. Серед її головних постулатів – пріоритет внутрішніх чинників і джерел економічного розвитку, що мають відігравати роль головних пускових механізмів та важелів господарського зростання. Важливою рисою нової теорії є необхідність посилення регульовальної ролі держави в господарських процесах, насамперед орієнтація внутрішніх чинників та механізмів господарського розвитку на забезпечення саморозвитку і самовідтворення національно-державних економічних систем. Причому теорія ендогенного зростання підкреслює роль заощаджень для прискорення розвитку країн, що розвиваються, тобто головним інвестором економіки країни повинні бути її громадяни. Виходячи з постулатів – пріоритет внутрішніх чинників і джерел економічного розвитку та посилення регульовальної ролі держави в господарських процесах, – на нашу думку, доцільним постає питання щодо застосування принципів автаркії країнами, що розвиваються. Аргументація необхідності застосування принципів автаркії підтверджується тезою, що запропонована Д.Г. Лук'яненко. Вчений стверджує, що нова форма автаркії – це мобілізація внутрішнього економічного потенціалу та зміцнення структуроутворюючих галузей, формування цілісної незалежної економіки на основі створення раціональної національної структури виробництва, орієнтованої на національного споживача; цілеспрямованої підтримки і стимулювання суб'єктів національної економіки як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках [5, с. 29–31]. Необхідність відмови від абстрактної доктрини «свободи ринків», урахування стратегічних інтересів держави й орієнтацію на автаркію та суверенітет запропонував Дж.М. Кейнс у концепції «економічна інсуля-

ція». Формуючи помірну концепцію автаркції (теорія економічної інсуляції), вчений наголошує на національну незалежність в питаннях економіки [6]. Іноземні держави можуть у будь-який момент підняти тарифи або дозволити продаж лише певної кількості товарів і, таким чином, відрізати нас від важливих джерел доходів. Як стверджує Р. Гослін, «іноземні виробники, крім того, можуть раптово викинути на наші ринки величезні маси продукції і розтратить наші національні галузі промисловості» [7, с. 17]. Підсумовуючи викладене, вважаємо за необхідне під час формування програм розвитку спиратися не тільки на основні положення теорії сталого розвитку, а й урахувувати засади теорії ендогенного розвитку.

Виходячи з того, що загальноприйнятими показниками сталого розвитку є тривалість життя людини, стан здоров'я, відхилення стану довкілля від норм, ВВП на душу населення і що теорія ендогенного зростання виокремлює заощадження, а на стан здоров'я людини суттєвий вплив здійснює харчування, нами досліджено існування певних залежностей.

Для визначення характеру залежності між здоров'ям населення і динамікою ВВП країни нами досліджено залежність ВВП від тривалості життя та кількості померлих, а також залежність зміни ВВП від природного приросту/скорочення населення. Для цього ми застосували кореляційно-регресійний аналіз. Обчислення й аналіз кореляційної матриці для залежної і незалежних змінних свідчить про:

- наявність прямої залежності між ВВП і тривалістю життя (коефіцієнт кореляції – 0,92);
- обернену залежність між ВВП і кількістю померлих (коефіцієнт кореляції – (-)0,86);
- відсутність залежності між зміною ВВП і природного приросту/скорочення населення (коефіцієнт кореляції – 0,01).

За допомогою пакету Excel розраховано параметри рівняння лінійної регресії (табл. 1). Розрахунок параметрів привів до таких рівнянь лінійної регресії:

$$Y = 8784064 - 11151,4 \cdot x, \quad (1)$$

де  $Y$  – значення ВВП країни;  
 $x$  – кількість померлих;

$$Y = -2,5E + 07 + 366281,6 \cdot t, \quad (2)$$

де  $Y$  – значення ВВП країни;  
 $t$  – тривалість життя населення.

Відповідно до отриманих результатів, запропоновані моделі можна вважати адекватними. Проте, як стверджує А. Сен, рівень смертності є віддзеркаленням здатності суспільства до трансформації наявних економічних ресурсів у найбільш важливий продукт – здоров'я нації. На думку вченого, індикатор смертності або інтегрований показник середньої очікуваної тривалості життя можуть сказати більше про рівень та напрями розвитку суспільства, ніж складні макроекономічні показники [8].

Аналіз наукових праць Д. Блюма, Д. Канінг і Дж. Севілла дає змогу зазначити, що збільшення середньої тривалості життя населення на один рік здатне призвести до збільшення ВВП на 4% [10, с. 11]. Стан здоров'я тісно пов'язаний із більш високою тривалістю життя, тому у здоровіших людей з'являється потужніший стимул до вкладання коштів в освіту і навчання, оскільки швидкість амортизації придбаних кваліфікацій буде нижчою. Ті, хто має міцне здоров'я, вважають, що проживуть довше, і тому більше схильні до накопичення, ніж ті, у кого здоров'я погане. Таким чином, якщо тривалість життя населення зростає, можна чекати (за інших рівних умов), що більше грошей спрямовуватиметься на накопичення й, відповідно, на інвестування, що призведе до зростання вкладень у фізичний капітал. Ми вважаємо за доцільне використання показника середньої тривалості життя населення.

Таблиця 1

## Результати регресійного аналізу

| Показники    | Модель залежності ВВП від кількості померлих | Модель залежності ВВП від тривалості життя |
|--------------|--|--|
| Множинний R  | 0,866559                                     | 0,923191                                   |
| R-квадрат    | 0,750924                                     | 0,852281                                   |
| Значимість F | 7,77E-07                                     | 6,67E-09                                   |
| Коефіцієнти  |  |  |
| Y-перетин    | 8784064                                      | -2,5E+07                                   |
| P-Значення   | 2,5E-07                                      | 1,03E-08                                   |
| Змінна X 1   | -11151,4                                     | 366281,6                                   |
| P-Значення   | 2,5E-07                                      | 6,67E-09                                   |

Джерело: розраховано авторами на основі даних [9]

На нашу думку, розширюючи теоретичні аспекти сталого розвитку теорією ендогенного росту, в сучасних умовах інвестиції в країні повинні бути спрямовані тільки на інтенсивний (інноваційний) розвиток. Еволюційний характер сучасних технічних інновацій переміщує акцент на соціально-економічні інновації, які визначаються як «зелені». Такі структурні зміни вимагають значних інвестицій і державного фінансування, причому передбачаються зміни в пріоритетах державних витрат на користь фінансування освіти, науки й охорони здоров'я. Саме тому нами досліджено і встановлено існування залежності інноваційних (інвестиційних) витрат від частки витрат на харчування (рис. 1): залежність обернена (що не суперечить кейнсіанській теорії споживання і заощадження).

Дослідження часових трендів динаміки ВВП країни і інвестиційних (інноваційних) витрат наведено на рис. 2.

Нами досліджено залежність між тривалістю життя і часткою видатків населення на продукти харчування та безалкогольні напої. Здійснений кореляційно-регресійний аналіз указує на наявність зв'язку між тривалістю життя і часткою витрат на харчові продукти і безалкогольні напої – коефіцієнт кореляції становить (-) 0,58. Кількісний показник не суперечить даним аналізу впливу харчування на здоров'я людини [11; 12].

Наявність оберненого зв'язку кореспондує з реальною дійсністю: у розвинених країнах частка витрат на харчування у бюджеті домо-

господарства становить не більше 15%, а тривалість життя наближається до 80 років. У світовій економіці спостерігається тенденція: чим більше частка витрат на харчування у бюджеті родини, тим небезпечніше харчування, як наслідок – скорочення життя людини.

Відповідно до запропонованої моделі, нами розраховано частку витрат на харчові продукти і безалкогольні напої за умов тривалості життя середньостатистичного українця 75 років, яка повинна бути на рівні 20,4%.

**Висновки з цього дослідження.** Для забезпечення економічного розвитку країни на засадах сталого розвитку й ендогенного розвитку з урахуванням принципів автаркії запропоновано комплекс економіко-математичних залежностей. Цей комплекс ураховує:

1) залежність ВВП країни від тривалості життя:

$$Y = -2,5E + 07 + 366281,6 \cdot t,$$

де  $Y$  – значення ВВП країни;  
 $t$  – тривалість життя (обидві статі);

2) залежність ВВП країни від інвестиційних (інноваційних) витрат:

$$Y = 13,97 \cdot In^{1,22}, \quad (3)$$

де  $Y$  – значення ВВП країни;  
 $In$  – витрати на інноваційну діяльність;

3) залежність між витратами на інноваційну діяльність і часткою витрат на харчові продукти та безалкогольні напої:

$$In = 1E + 07 \cdot e^{-0,136d}, \quad (4)$$

де  $In$  – витрати на інноваційну діяльність;

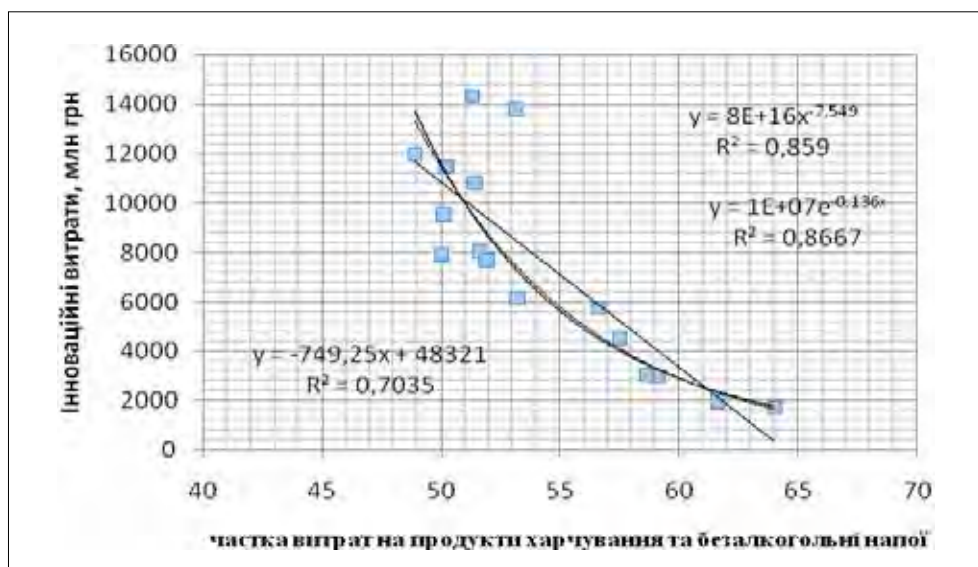
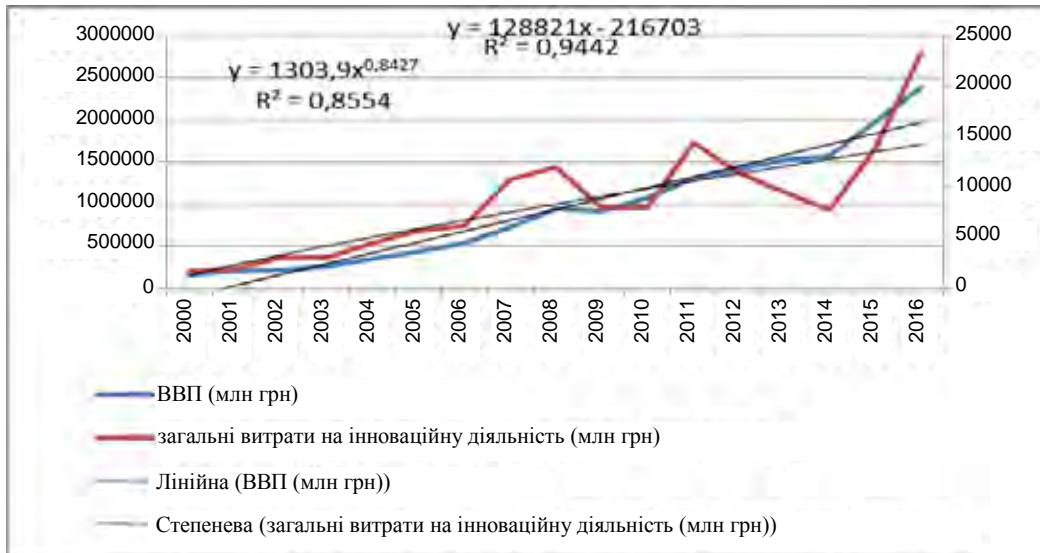


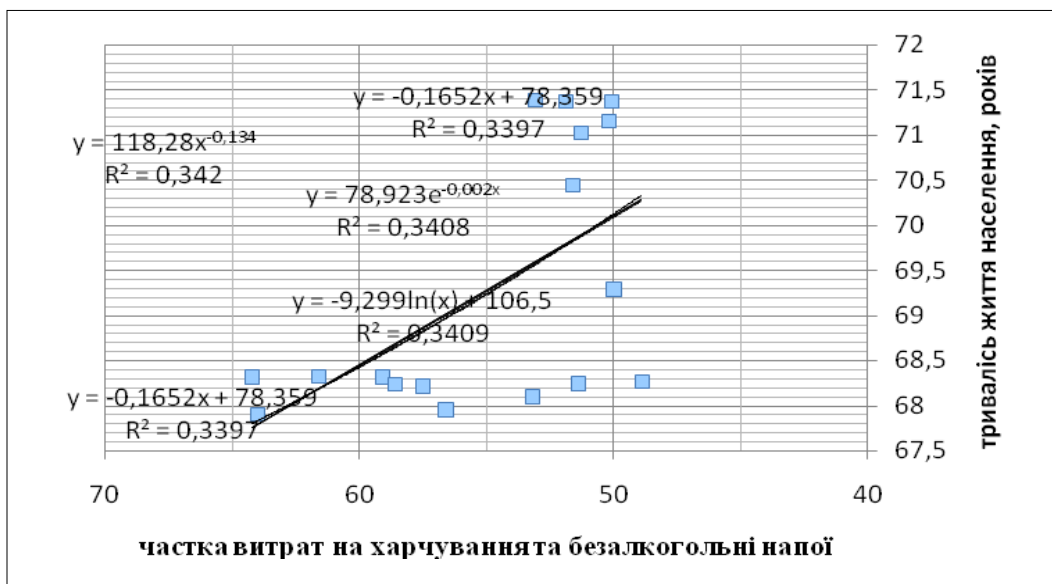
Рис. 1. Визначення залежності обсягу інноваційних витрат (млн. грн.) і частки витрат на харчування та безалкогольні напої

Джерело: розраховано авторами на основі даних [9]



**Рис. 2. Динаміка зміни ВВП країни й обсягу інноваційних витрат, млн. грн.**

*Джерело: розраховано авторами на основі даних [8]*



**Рис. 3. Моделі парної регресії між тривалістю життя і часткою витрат на харчові продукти і безалкогольні напої**

*Джерело: розраховано авторами на основі даних [9]*

$d$  – частка витрат на продукти харчування та безалкогольні напої;

4) залежність між тривалістю життя (обидві статі) і часткою витрат на харчові продукти та безалкогольні напої:

$$t = 78,36 - 0,165 \cdot d, \quad (5)$$

де  $t$  – тривалість життя людини в Україні;

$d$  – частка витрат на харчові продукти і безалкогольні напої.

Запропонована модель дає змогу визначити напрями розвитку країни, врахову-

ючи існування залежностей ВВП країни від тривалості життя людини і витрат на інноваційну діяльність, залежності інноваційних витрат від структури споживчих витрат домогосподарств і залежності тривалості життя людини від структури витрат домогосподарств. Очікуваним результатом державної політики повинно стати збільшення тривалості життя до 75 років (чоловіків – до 73 років) та скорочення частки витрат на харчування.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Основи економічної теорії: політекономічний аспект / за ред. Г.Н. Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Канищенко, А. А. Чухно. Київ: Вища школа, 2005. 220 с.
2. Економічна теорія: макро- та мікроекономіка / за ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. Київ: Альтернативи, 2005. 210 с.
3. Трофимова В.В. Концепція сталого розвитку як основа постіндустріальних моделей розвитку. Інвестиції: практика та досвід, 2010. № 8. С. 33–37.
4. Філіпенко А.С. Методологічна основа гео економічного розвитку. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2008. Вип. 71. Ч. II. С. 5–10.
5. Лук'яненко Д.Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія. Київ: КНЕУ, 2001. 538 с.
6. Keynes J.M. National Self-Sufficiency The New Statesman and Nation. 1933. № 8. P. 35–68.
7. Goslin R.A. Made in USA. New York: The Foreign Policy Association, 1935. 38 p.
8. Sen A. Welfare Economics and the Real World. Acceptance paper for the Frank Seidman Distinguished Award in Political Economy published by F.K. Seidman Foundation. Memphis, 1986. P. 11.
9. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Bloom D., Canning D., Sevilla G. The Demographic Dividend: A New Perspective on the Economic Consequences of Population Change. Santa Monica, California: RAND, MR-1274, 2003. 125 p.
11. Кундеева Г.А. Питание как фактор риска здоровья человека. Здоровье – основа человеческого потенциала: проблемы и пути их решения: труды 9-й Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. Санкт-Петербург, 2014. Т. 9. Ч. 2. 900 с.
12. Тутельян В.А. Научные основы здорового питания. Москва: Панорама, 2010. 816 с.

## REFERENCES:

1. Klymko H.N., Nesterenko V.P., Kanishchenko L.O., Chukhno A.A. Osnovy ekonomichnoi teorii: Politekonomichnyi aspekt (2005) [Fundamentals of Economic Theory: Politeconomic Aspect]. Kyiv: Vyshcha shkola. (in Ukrainian)
2. Vatamaniuk Z., Panchyshyn S. (2005) Ekonomichna teoriia: makro- ta mikroekonomika [Economic theory: macro- and microeconomics]. Kyiv: Alternatyvy. (in Ukrainian)
3. Trofymova V.V. (2010) Kontseptsiiia staloho rozvytku yak osnova postindustrialnykh modelei rozvytku [The concept of sustainable development as the basis of post-industrial development models]. Investytsii: praktyka ta dosvid, No.8. pp.33–37.
4. Filipenko A.S. (2008) Metodolohichna osnova heoekonomichnoho rozvytku [Methodological basis of geoeconomic development], Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn, V.71. pp.5–10.
5. Lukianenko D.H. (2001) Stratehii ekonomichnoho rozvytku v umovakh hlobalizatsii: monohrafiia [Strategies for economic development in the conditions of globalization: monograph]. Kyiv: KNEU, 538 p.
6. Keynes J. M. (1993) National Self-Sufficiency The New Statesman and Nation, N 8. pp. 35-68.
7. Goslin R. A. (1935) Made in USA. New York: The Foreign Policy Association, 38p.
8. Sen A. (1986) Welfare Economics and the Real World. Acceptance paper for the Frank Seidman Distinguished Award in Political Economy, F.K. Seidman Foundation. Memphis, p. 11.
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [The State statistics service of Ukraine]. Available at <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 10 September 2018)
10. Bloom D., Canning D., Sevilla G. (2003) The Demographic Dividend: A New Perspective on the Economic Consequences of Population Change. Santa Monica, California, RAND, MR-1274, 125 p.
11. Kundeeva G.A. (2014) Pitanie kak faktor riska zdorovya cheloveka [Nutrition as a risk factor for human health]. Proceedings of the 9 Vseros. nauch.-prakt. konf. s mezhdunar. uchastiem. "Zdorove – osnova chelovecheskogo potenciala: problemy i puti ih resheniya". Sankt-Peterburg, T.9. Part 2. 900 p.
12. Tutelyan V.A. (2010) Scientific fundamentals of healthy eating [Nauchnye osnovy zdorovogo pitaniya]. Moscow: Izdatelskij dom "Panorama", 816 p.



## **Economic development of Ukraine: integrated connections of modern economic theories**

**Kundieieva G.O.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Economic Theory,  
National University of Food Technologies

**Solomka O.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Economic Theory,  
National University of Food Technologies

The main objective of the article is to analyze the current theoretical positions and to develop recommendations for combining the main provisions of modern theories of economic development for the development of Ukraine's economy.

It was considered the theory of economic systems development. The boundaries of economic system development are determined through the synthesis of known models.

The condition for the successful development of the national economic system as an integrational combination of theories of sustainable development and the theory of endogenous development on the principles of autarky is substantiated.

In order to determine the nature of the relationship between the health of the population and the dynamics of the GDP of the country, the authors examined the dependence of GDP on the life expectancy and the number of deaths, as well as the dependence of the GDP change on the natural increase / reduction of the population.

The existence of an inverse dependence of innovative (investment) expenses on the share of food expenses is investigated and established.

It was investigated the relationship between life expectancy and the share of household expenditure on food and non-alcoholic beverages. The correlation-regression analysis carried out shows the existence of a link between life expectancy and the share of food and non-alcoholic beverages.

The authors propose the model that allows to determine the directions of development of the country, taking into account the existence of dependencies of the country's GDP on the life expectancy of a person and the costs of innovation activities, the dependence of innovative costs on the structure of consumer spending of households and the dependence of the life expectancy of a man from the structure of household expenditure.

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-2>

УДК 330.341.1

### Венчурний капітал та франчайзинг як методи фінансування стартапів

**Антоненко К.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу  
Навчально-наукового інституту Міжнародних відносин  
Національного авіаційного університету

**Забродський О.**

студент  
Навчально-наукового інституту Міжнародних відносин  
Національного авіаційного університету

Статтю присвячено актуальним питанням фінансування стартапів. Проаналізовано глобальне венчурне фінансування стартапів за стадіями. Розглянуто венчурне фінансування за секторами. Висвітлено показники діяльності франчайзингових стартапів у світі за 2017 рік. Досліджено основні показники франчайзингу на ринку стартапів протягом 2014–2018 рр.

**Ключові слова:** стартап, венчурний капітал, франчайзинг, інвестований капітал, венчурний фонд.

Антоненко Е.В., Забродский О. ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ И ФРАНЧАЙЗИНГ КАК МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ

Статья посвящена актуальным вопросам финансирования стартапов. Проанализировано глобальное венчурное финансирование стартапов по стадиям. Рассмотрено венчурное финансирование по секторам. Освещены показатели деятельности франчайзинговых стартапов в мире за 2017 год. Исследованы основные показатели франчайзинга на рынке стартапов в течение 2014–2018 гг.

**Ключевые слова:** стартап, венчурный капитал, франчайзинг, инвестированный капитал, венчурный фонд.

Antonenko K.V., Zabrodskyi O. VENTURE CAPITAL AND FRANCHISING AS A MEANS OF FINANCING STARTUPS

The article is devoted to the urgent issues of financing start-ups. The analysis of global venture financing of startups according to the stages is analyzed. Venture financing by sectors is considered. The indices of activity of franchising start-ups in the world in 2017 are summed up. The main indexes of franchising in the market of start-ups during 2014–2018 are investigated.

**Keywords:** startup, venture capital, franchising, invested capital, venture fund.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Запорукою успішного розвитку будь-якої держави є наявність інновацій, які здатні спростити та полегшити життя як окремого індивіда, так і суспільства загалом. Тому постає проблема, пов'язана з пошуком та залученням фінансових ресурсів для підтримки та розвитку креативних і ризикових бізнес структур – стартапів, зважаючи на стрімке зростання чисельності та затребуваності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем залучення інвес-

тиційних джерел фінансування стартапів послідовно і глибоко займаються такі вчені, як А.О. Дехтяр, Ю.В. Федорова, С.О. Кушнір, Ю.О. Ольвінська, О.О. Манзюк, І.К. Петрова, Є.А. Сисоєв, Н.І. Ситник, О.Л. Дорош, А.Р. Дуб, Л. Рейнер, Л. Малінускейт, В. Раві, Р. Маруссі та ін. При цьому недостатньо висвітленими залишаються питання щодо джерел, напрямів та структури фінансування стартапів у сучасних економічних умовах.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основними формами фінансу-

вання стартапів у світі виступають франчайзинг та венчурне фінансування.

Щорічний темп приросту франчайзингових стартапів становить майже 2%. Як результат, у 2018 році очікується, що кількість стартапів, яка фінансується за допомогою франчайзингу, складе понад 753 тис. Водночас кількість працівників, зайнятих у цих стартапах, нараховує понад 8 млн. осіб. Водночас випуск продукції цими стартапами щороку зростає на майже 6%.

Метою статті є визначення ефективності наведених методів фінансування стартапів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Провідними гравцями на ринку венчурного капіталу виступають США, ЄС та Азія. Із рис. 1 можна помітити, що величина інвестованого венчурного капіталу у світі протягом 2010–2018 років зростала досить інтенсивно. Якщо, наприклад, у I кварталі 2010 року його обсяг становив трохи більше 10 млрд. дол. США, то у I кварталі 2018 року ця величина становила уже майже 50 млрд. дол. США.

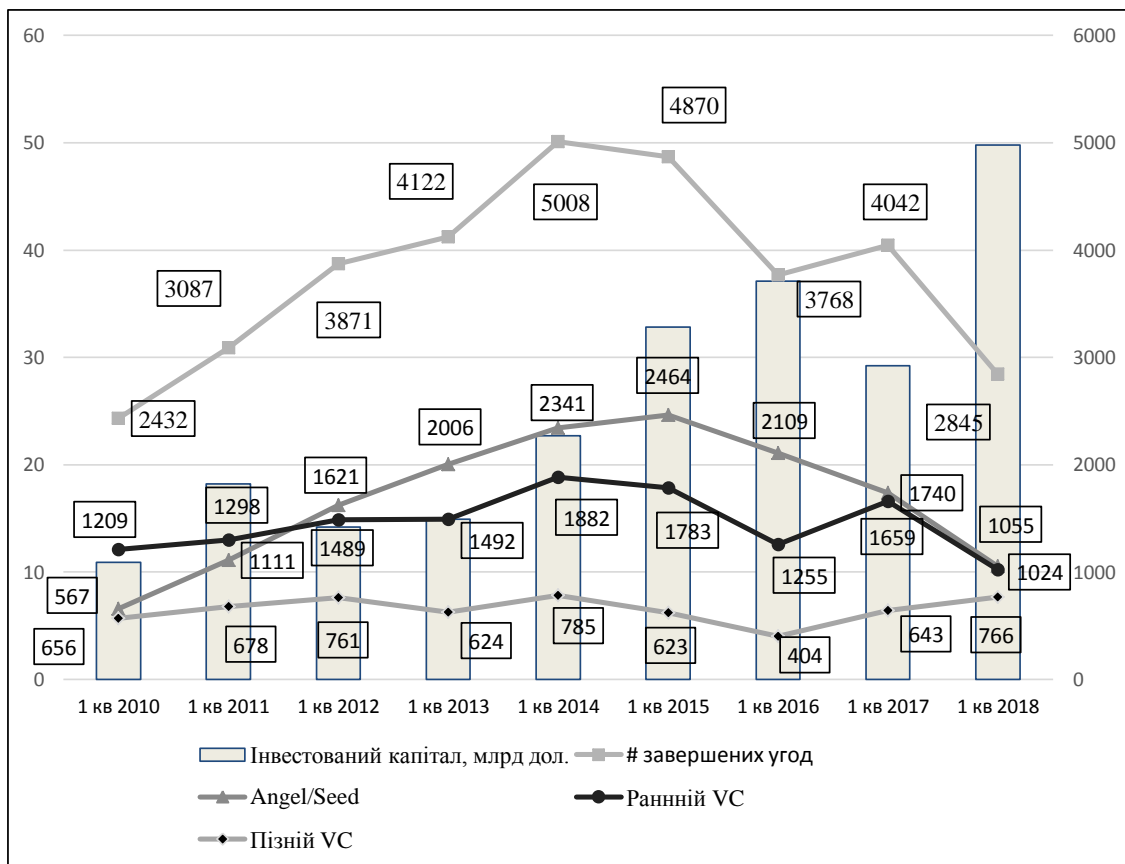
Необхідно вказати й на той факт, що якщо ще в I кварталі 2010 року кількість

укладених угод у розрізі стадій фінансування венчурного капіталу для стартапів була різнонаправленою (найпривабливіша рання стадія VC), то у I кварталі 2018 року помітно, що вони є майже однаковими. Крім того, найбільша кількість завершених угод щодо венчурного фінансування стартапів припадає на 2014–2015 роки. Водночас у I кварталі 2018 року кількість світових угод із венчурного фінансування для стартапів становила 2 845 одиниць, що в еквіваленті фінансового капіталу становить понад 49 млрд. дол. США.

Тобто в абсолютному вираженні ринок венчурного капіталу для стартапів розвивається досить швидкими темпами.

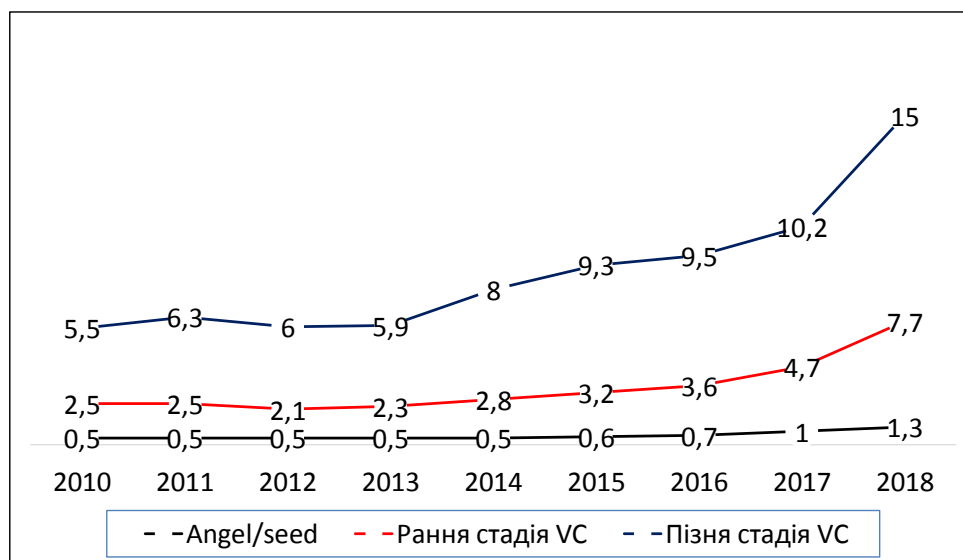
Якщо розглядати середній розмір венчурної угоди за стадіями, то він демонструє позитивні тенденції розвитку (рис. 2).

Якщо у 2010 році розмір венчурних угод на заключній стадії фінансування становив 5,5 млн. дол. США, то у I кварталі 2018 року він зріс до 15 млн. дол. США. Ідентична ситуація й за іншими стадіями життєвого циклу компаній.



**Рис. 1. Глобальне венчурне фінансування стартапів за стадіями, (млрд. дол. США / кількість)**

Джерело: побудовано за даними [1]



**Рис. 2. Середній розмір венчурної угоди за стадіями, млн. дол. США**  
Джерело: побудовано за даними [1]

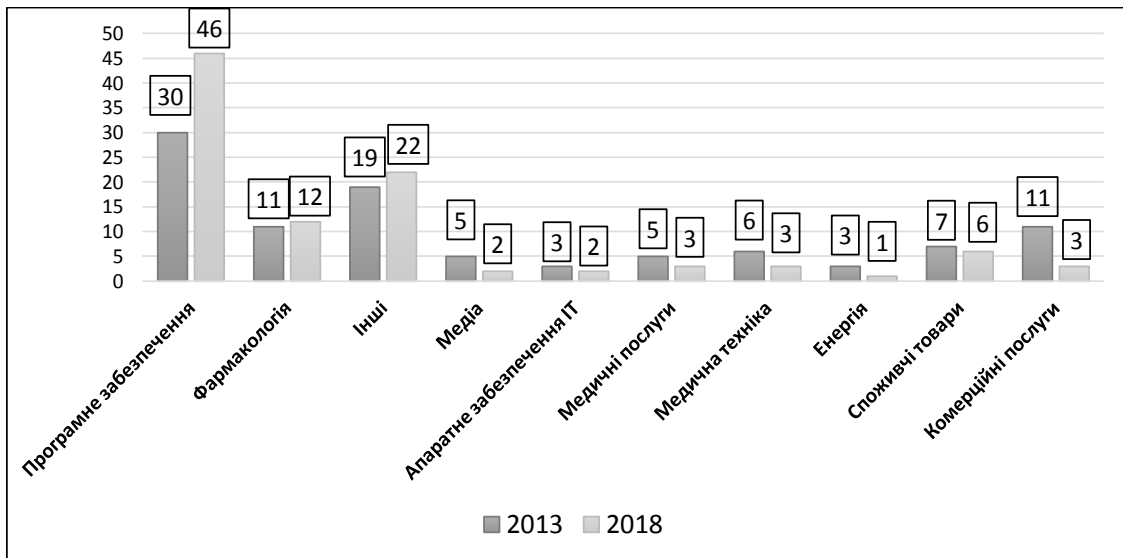


**Рис. 3. Венчурне фінансування за секторами, кількість завершених угод у відсотках**  
Джерело: побудовано за даними [2]

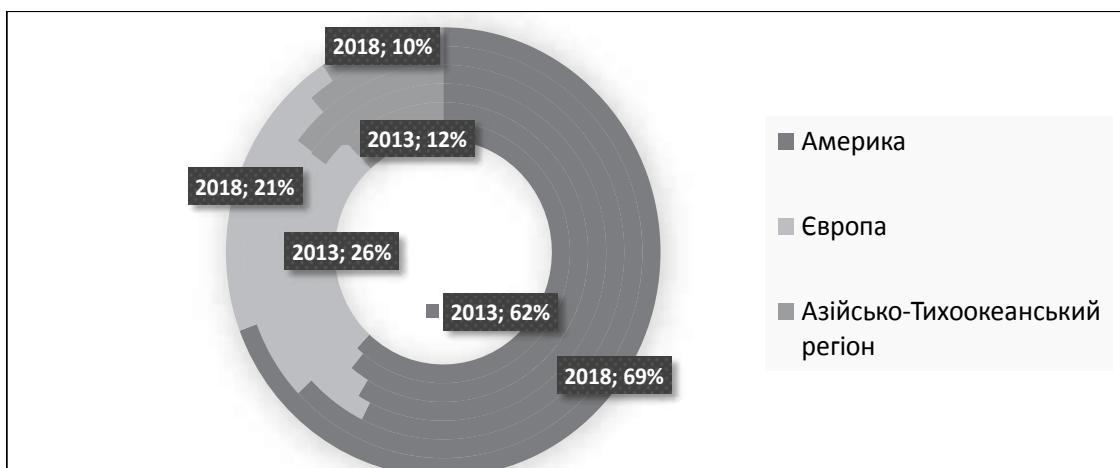
Найбільшу частку у загальному обсязі венчурних інвестицій займають інвестиції у сферу програмного забезпечення. На них припадає понад 40% укладених угод у I кварталі 2018 року. Натомість інші сегменти демонструють неоднозначні тенденції, найчастіше спадні (рис. 3). Однак варто також виокремити фармакологію та біотехнології (зростання +2% питомої ваги протягом 2013-I кварталу 2018 рр.), споживчі товари та відпочинок (+1%), інші сектори стартапів (+3%).

На другому місці знаходяться комерційні послуги (10% у 2018 році). Хоча порівняно з 2013 роком ця частка зменшилася на 2%. Що стосується питомої ваги секторів венчурного фінансування за величиною залученого капіталу, то можна помітити, що вони схожі за кількістю угод (рис. 4).

Якщо розглядати територіальну структуру венчурного ринку за кількістю угод, то варто зазначити, що протягом 2013-I кварталу 2018 року ключова роль належить Аме-



**Рис. 4. Венчурне фінансування по секторах за кількістю завершених угод, %**  
*Джерело: побудовано за даними [2]*



**Рис. 5. Кількість венчурних угод на ринку стартапів за регіонами світу у 2013 та 2018 роках, %**  
*Джерело: побудовано за даними [1]*

риці. Причому в I кварталі 2018 року її частка зросла майже на 5%. Другу позицію традиційно обіймає Європа з показником у 21%. Третє – Азійський регіон (10%) (рис. 5).

Якщо аналізувати світовий венчурний ринок за величиною інвестованого капіталу, то ситуація є дещо іншою (рис. 6). Америка монополює першу позицію з часткою ринку у 59,8%. Однак на другій позиції знаходиться Азійський регіон (29,7%). На третій – Європа (10,5%).

Якщо проаналізувати венчурні компанії за розміром капіталу, то можна переконалися в такому (рис. 7):

- понад 170 венчурних компаній мали капітал більше 50 млн. дол. США у 2017 році;
- близько 100 компаній – у межах 100–250 млн. дол. США;
- менше 10 компаній – понад 1 млрд. дол. США.

Топ 5 венчурних угод у I кварталі 2018 року виглядають так:

- 1) Grab – 2,500 млн. дол. США, Сінгапур, транспорт;
- 2) Lyft – 1,700 млн. дол. США, США, транспорт;
- 3) Faraday Future – 1,500 млн. дол. США, США, автомобільна галузь;

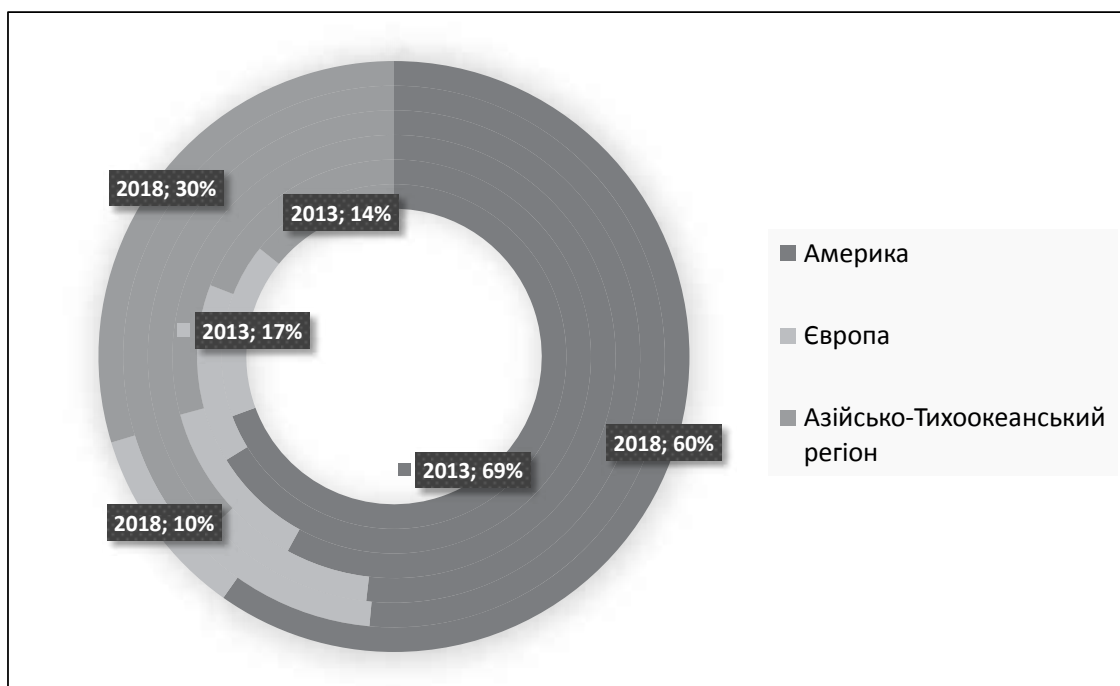


Рис. 6. Величина інвестованого венчурного капіталу за регіонами світу у 2013 та 2018 роках, %

Джерело: побудовано за даними [1]

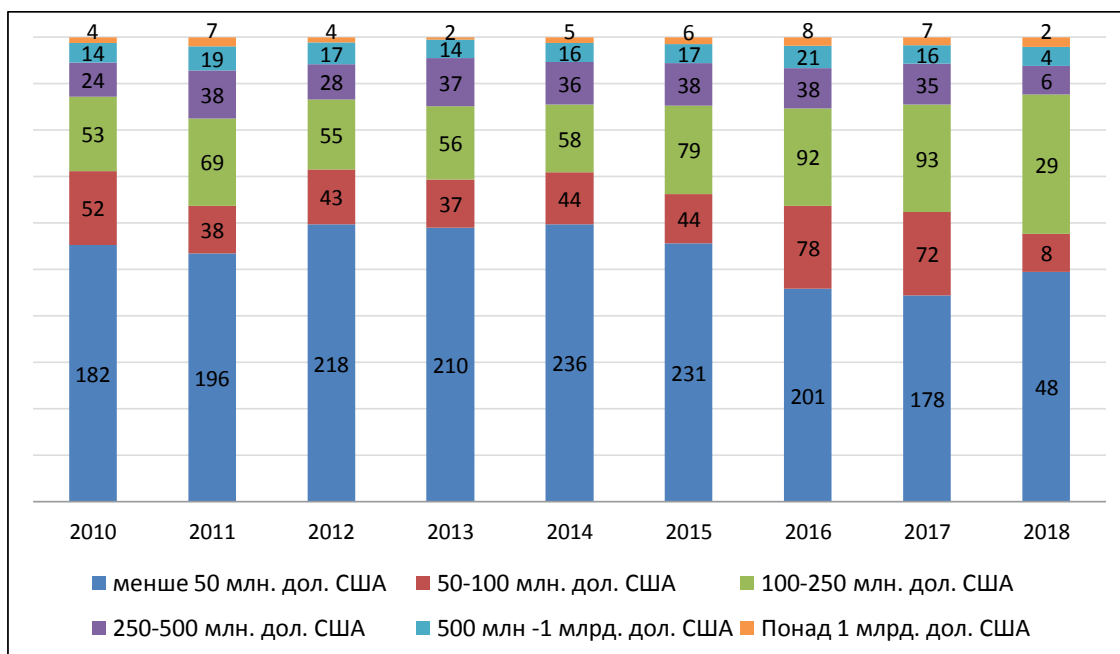


Рис. 7. Кількість венчурних фондів за розміром капіталу у світі протягом 2010–2018 рр.

Джерело: побудовано за даними [3]

4) GO-JEK – 1,500 млн. дол. США, Індонезія, електронна комерція;

5) Uber – 1,250 млн. дол. США, США, транспорт.

Таким чином, ми можемо перекопатися, що світовий венчурний ринок стартапів розвивається надзвичайно активно, принаймні з 2010 року. Ключовими регіонами його розвитку

виступають саме Америка, Європа та Азіатсько-Тихоокеанський регіон. При тому, як припускають аналітики, ця тенденція збережеться і в майбутньому, чому сприятимуть активний розвиток інформаційних технологій та стимулювальні аспекти політики провідних держав світу.

Також коротко охарактеризуємо і ринок стартапів на основі такого методу фінансування, як франчайзинг (табл. 1).

Якщо, наприклад, звернутися до Franchise Business Economic Outlook for 2018, то ми маємо змогу перекоонатися в тому, що сегмент франчайзингу серед стартапів охоплює найбільшу частку (як за кількістю стартапів, так і за випуском продукції).

Якщо розглядати франчайзингову діяльність у розрізі секторів, то тут беззапереч-

ним лідером за кількістю стартапів є послуги швидкого харчування (майже третина всіх стартапів) (табл. 2).

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, аналіз джерел фінансування стартапів показав, що основними ресурсами підтримки та сприяння розвитку інноваційних проєктів у світі є венчурні компанії, які вкладають чималі кошти як на початкових етапах, так і на етапах розвитку та розширення проєктів. На нашу думку, вибір однієї з моделей фінансування стартапу у світі є важливим моментом, оскільки від цього залежить подальша доля проєкту. Якій із моделей надати перевагу – це складне рішення, яке приймається, виходячи зі специфіки самої ідеї, інвесторів, ресурсів та можливостей.

Таблиця 1

**Основні показники франчайзингу на ринку стартапів протягом 2014–2018 рр.**

| Показники                        | 2014   | 2015   | 2016   | 2017   | 2018<br>(прогноз) |
|----------------------------------|--------|--------|--------|--------|-------------------|
| Стартапи, кількість              | 708974 | 720458 | 733297 | 745290 | 753236            |
| % зміни                          |        | 1,6    | 1,8    | 1,6    | 1,9               |
| Працівників, тис. осіб           | 7164   | 7379   | 7645   | 7881   | 8172              |
| % зміни                          |        | 3,0    | 3,6    | 3,1    | 3,7               |
| Випуск продукції, млрд. дол. США | 602,7  | 637,5  | 675,7  | 713,2  | 757,2             |
| % зміни                          |        | 5,8    | 6,0    | 5,6    | 6,2               |

Джерело: побудовано за даними [4]

Таблиця 2

**Показники діяльності франчайзингових стартапів у світі за 2017 рік**

| Сектор                                     | Кількість<br>стартапів | Кількість<br>працівників,<br>тис. осіб | Випуск продукції,<br>млрд. дол. США |
|--|------------------------|--|-------------------------------------|
| Автомобільна промисловість                 | 38065                  | 200                                    | 43,5                                |
| Бізнес послуги                             | 108037                 | 654                                    | 102,7                               |
| Комерційні та житлові послуги              | 66966                  | 252                                    | 45,3                                |
| Оренда                                     | 28475                  | 635                                    | 75,4                                |
| Особисті послуги                           | 113536                 | 517                                    | 37,8                                |
| Послуги швидкого харчування                | 194723                 | 3777                                   | 255,5                               |
| Нерухомість                                | 63596                  | 254                                    | 53,1                                |
| Роздрібна торгівля продуктами харчування   | 53000                  | 473                                    | 39,0                                |
| Роздрібна торгівля продуктами та послугами | 60862                  | 350                                    | 32,3                                |
| Ресторани                                  | 31976                  | 1060                                   | 72,7                                |
| Усього                                     | 759236                 | 8172                                   | 757,2                               |

Джерело: побудовано за даними [4]

ЛІТЕРАТУРА:

1. The Global Startup Ecosystem Ranking 2018. URL: <http://www.startupgenome.com> (дата звернення: 28.09.2018).
2. Startup Ranking. URL: <https://www.startupranking.com> (дата звернення: 4.10.2018).
3. Fund Rankings / Sovereign Wealth Funds Institute. URL: <http://www.swfinstitute.org/fund-rankings/> (дата звернення: 10.10. 2018).
4. Franchise Business Economic Outlook for 2018. URL: [https://www.franchise.org/sites/default/files/Franchise\\_Business\\_Outlook\\_Jan\\_2018.pdf](https://www.franchise.org/sites/default/files/Franchise_Business_Outlook_Jan_2018.pdf) (дата звернення: 15.10.2018).

REFERENCES:

1. The Global Startup Ecosystem Ranking 2018 [Electronic resource]. Available at: <http://www.startupgenome.com> (accessed 28 September 2018).
2. Startup Ranking.UNWTO [Electronic resource]. Available at: <https://www.startupranking.com> (accessed 4 October 2018).
3. Fund Rankings / Sovereign Wealth Funds Institute [Electronic resource]. Available at: <http://www.swfinstitute.org/fund-rankings/> (accessed 10 October 2018).
4. Franchise Business Economic Outlook for 2018 [Electronic resource]. Available at: [https://www.franchise.org/sites/default/files/Franchise\\_Business\\_Outlook\\_Jan\\_2018.pdf](https://www.franchise.org/sites/default/files/Franchise_Business_Outlook_Jan_2018.pdf) (accessed 15 October 2018).

## **Venture capital and franchising as a means of financing startups**

**Antonenko E.V.**

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department  
of International Economic Relations and Business,  
Institute of International Relations of the National Aviation University

**Zabrodskiy O.**

Student,  
Institute of International Relations of the National Aviation University

The key to the successful development of any state is the availability of innovations that can simplify and ease the lives of both individual individuals and society as a whole. And so there is a problem associated with the search and attraction of financial resources to support and develop creative and, besides, risky business structures – startups, especially in view of the rapid increase in their size and demand.

The main forms of financing startups in the world are franchising and venture financing.

The annual growth rate of franchising startups is almost 2%. As a result, in 2018, it is expected that the number of start-ups financed by franchising will be over 753 thousand. At the same time, the number of employees employed in these start-ups, has more than 8 million people. At the same time, the output of these starts annually grows by almost 6%.

The purpose of the publication is to determine the effectiveness of these methods of financing start-ups.



DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-3>

УДК 339.9

## Особливості управління ризиками в логістиці зовнішньоекономічної діяльності

**Баєва О.І.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління та економіки підприємства  
Харківського національного фармацевтичного університету

**Васильченко О.О.**

старший викладач кафедри економічної теорії  
Таврійського державного агротехнологічного університету

Статтю присвячено управлінню ризиками в логістиці зовнішньоекономічної діяльності. Проаналізовано погляди науковців щодо сутності категорії «ризик». Наведено види ризиків у зовнішньоекономічній діяльності та фактори їх виникнення. Розглянуто елементи управління ризиками в логістиці зовнішньоекономічної діяльності. Складено схему управління ризиком та зазначено можливі заходи управління ризиками в логістиці зовнішньоекономічної діяльності.

**Ключові слова:** ризик, логістичний ризик, зовнішньоекономічна діяльність, управління ризиками, управлінські рішення, міжнародні ринки.

Баева О.И., Васильченко Е.О. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ЛОГИСТИКЕ ВНЕШНЕ-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена управлению рисками в логистике внешнеэкономической деятельности. Проанализированы взгляды ученых относительно сущности категории «риск». Приведены виды рисков во внешнеэкономической деятельности и факторы их возникновения. Рассмотрены элементы управления рисками в логистике внешнеэкономической деятельности. Составлена схема управления риском и указаны возможные меры управления рисками в логистике внешнеэкономической деятельности.

**Ключевые слова:** риск, логистический риск, внешнеэкономическая деятельность, управление рисками, управленческие решения, международные рынки.

Baeva O.I., Vasilchenko O.O. RISK MANAGEMENT FEATURES IN LOGISTICS FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES

The article is devoted to risk management in logistics foreign economic activity. The views of scientists on the essence of the category "risk" are analyzed. The types of risks in foreign economic activity and factors of their occurrence are given. The elements of risk management in logistics foreign economic activity are considered. The scheme of risk management and identifies possible measures for risk management in logistics foreign trade activities is drawn.

**Keywords:** risk, logistic risk, foreign economic activity, risk management, management decisions, international markets.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Вітчизняні підприємства для збільшення прибутків починають розширювати свою діяльність на внутрішніх ринках та освоювати закордонні ринки. Така діяльність потребує врахування ризиків, які можуть мати місце через наявність різних факторів, наприклад, перетин митного кордону, відмінності в правовому регулюванні зовнішньоекономічної діяльності різних країн, відстань тощо. Цілком передбачити зміни в зовнішньоекономічних відносинах неможливо. Для зменшення впливу ризиків, передбачення можливих негативних результатів на діяльність підприємства виникає необхідність управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження ризику внесли вітчизняні та іноземні вчені. Проте теоретичні аспекти цієї проблеми потребують подальшого ґрунтовного розгляду.

**Вирішення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Для сучасного етапу розвитку зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) ризик є невід'ємним складником зовнішньоекономічних відносин. Тому необхідно навчитися правильно керувати ризиками, розробити етапи запобігання ризикових ситуацій та процес управління ними.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основними цілями та завданнями статті є розгляд теоретичних підходів до сут-

ності категорії «ризик» та процесу управління ризиками в логістиці зовнішньоекономічної діяльності, механізм їх мінімізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування сутності категорії «ризик» розпочалось ще у стародавні часи і продовжується у наш час [1–5]. Перші записи науковці знаходили у працях Геродота, давньоіндійському політичному і економічному трактаті «Артхашастра», працях китайського філософа Конфуція. У працях каноністів А. Блаженного та Ф. Аквінського досліджується теорія лихварського відсотку. Ризик (як характеристику підприємницької діяльності) починає досліджувати Р. Кантільйон у XVII ст. Меркантилісти Т. Ман і А. Монкретьєн пов'язували втрати активного сальдо торговельного балансу країни з ризиком. Представники класичної політичної економії обґрунтовували взаємозв'язок рівнів доходності та ризику (А. Сміт, Т. Мальтус). Неокласики А. Маршал та А. Пігу виокремлювали два різновиди ризику: підприємницький (галузевий) та особистий ризик позичальника. Інституціоналісти Д. Гобсон і Т. Веблен уважали, що ризик є причиною класової нерівності. Кейнсіанці виокремлювали ризик позичальника, кредитора та інфляції і визначали ризик частиною вартості, пов'язаною з можливими витратами, спричиненими непередбаченістю змін ринкових цін. Г. Марковіц, Д. Тобін, В. Шарп (неоінституційна теорія ризику) розробили теорії ризику: портфельних інвестицій, співвідношення ризику та доходу від фінансових інвестицій. Монетаристи М. Фрідмен та Ф. Найт розглядали ризик як невизначеність, розробили теорії вимірюваної та невимірюваної невизначеності.

С. Ілляшенко, С. Клименко та О. Дуброва досліджували чинники, що впливають на ЗЕД підприємств і виділяли такі: об'єктивні (не залежать від конкретного підприємства) та суб'єктивні (характеризують підприємство); зовнішні та внутрішні; прямої (впливають на результати діяльності підприємства) і непрямої дії (не впливають на результати, але уможливають зміну чинників). Деякі науковці розглядають ризик як можливість виникнення подій та відхилень від наміченого результату [6–8].

Автори [9] пропонують під ризиками ЗЕД розуміти загрозу втрат ресурсів, можливість недоотримання інформації про ЗЕ операції та прибутку суб'єктами ЗЕД. На думку [10], ризик ЗЕД є невизначеністю суб'єктів ЗЕД щодо вибору напрямів розвитку, сегментів, ніш та наслідків окремих ЗЕ операцій.

У словнику Oxford Advanced Learner's Dictionary категорія «ризик» означає можливість настання чогось неприємного в майбутньому або ситуацію, що може бути небезпечною чи призвести до негативних наслідків [11].

У сучасній українській мові поняття «ризик» визначається як усвідомлена можливість небезпеки та як ініціативний вчинок за сподіванням на успіх чи можливість збитків у разі невдачі в якійсь справі [12].

Логістичний ризик - це ризик, який виникає при здійсненні логістичних операцій протягом логістичного ланцюга.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства, які будь-яка інша, пов'язана з необхідністю ухвалювати ризиковані управлінські рішення. Ризиком у ЗЕД можна вважати несприятливі події або комбінацію подій, пов'язаних із ЗЕД, із несприятливими наслідками.

Підприємства, беручи участь у зовнішньоекономічній діяльності, стикаються з різними видами ризиків. До ризиків ЗЕД належать такі [13]: валютний, митний, політичний, міжнародного маркетингу, міжнародних перевезень, міжнародного контракту, міжнародного конкурентного середовища, інформаційний, інноваційний, митний, комерційні, ризик країни (соціально-політичний, макроекономічний та мікроекономічний), ризик, що пов'язаний з іноземним контрагентом тощо.

Факторами виникнення ризиків ЗЕД є мікро- та макрофактори, опосередковані та безпосередні, суб'єктивні та об'єктивні, конкретні та загальні.

До джерел виникнення ризиків ЗЕД належать соціальні чинники; екологічні умови; економічні, фінансові та політичні фактори; модель управління підприємством; недостатня кількість інформації; етнічні та регіональні проблеми; різниця в міжнародному законодавстві; форс-мажорні обставини; невизначеність у діяльності суб'єктів ЗЕД тощо.

Причинами виникнення ризиків у логістиці ЗЕД є порушення у діяльності логістичних систем: помилки під час розрахування необхідного обсягу закупівель та комплектуванні замовлень, помилки в управлінні матеріальними та супутніми потоками, порушення термінів поставок сировини на підприємства, збільшення часу транспортування, невиконання умов договорів, низька якість роботи суб'єктів логістичної діяльності (постачальників, посередників та споживачів), псування матеріальних ресурсів і втрата ними якісних характеристик, порушення роботи основних компонентів діяльності ланок логістичної системи тощо.

Ризиками можна управляти, використовуючи різні заходи, які допомагають прогнозувати можливі ризикові події та знизити можливі збитки. Логістичній діяльності притаманні ризики протягом логістичного ланцюга, починаючи з постачання матеріальних ресурсів постачальниками та закінчуючи доставкою готової продукції споживачам.

Для того, щоб управляти ризиками у ЗЕД спочатку доцільно провести попереджувальні дії: проаналізувати ринки, на яких буде здійснюватися ЗЕД; партнерів, із якими укладається угода; можливі ситуації виникнення ризиків; вибір стратегії та методів впливу на ризики. За наявності виникнення ризикових ситуацій необхідно безпосередньо впливати на ризик; здійснювати контроль та ввести коригувальні дії на процес управління ризиками. Схема процесу управління ризиком ілюстровано нижче (рис. 1).

Елементами управління ризиками ЗЕД є суб'єкти управління – працівники, відділи та підрозділи підприємства; об'єкти управління – виробничі операції, технології, інформація, ресурси, процеси у макро- та зовнішньоекономічному середовищі; засоби управління – методи та принципи діяльності підприємств у транснаціональному середовищі; контроль рівня ризику.

В управлінні ризиками в логістиці ЗЕД зацікавленими сторонами є сукупність логістич-

них ланок. Усі учасники ланок логістичного ланцюга зацікавлені в отриманні прибутку і запобіганні виникнення причин логістичного ризику. Система управління ризиками в ланцюгах постачань повинна бути ретельно продумана. Доцільним є розрахунок інтегрального логістичного ризику, до якого входять транспортні та екологічні ризики; ризики управління інформаційними, матеріальними та фінансовими потоками.

До заходів управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності належать такі: організаційні, страхування ризиків ЗЕД, самострахування, хеджування, передання ризику, створення спеціального резервного фонду. Зазначені заходи допоможуть більш ефективно керувати зовнішньоекономічними ризиками з метою запобігання та зниження наслідків ризикових подій та сформулювати спільну стратегію управління ризиками підприємства.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, грамотне керування ризиками в логістиці ЗЕД має вагомим значенням для підприємства і дозволяє уникати або мінімізувати ризики, знижувати рівень витрат від прийнятих ризиків, передавати відповідальність за ризики своїм партнерам, підвищувати прибутки підприємства від діяльності на міжнародних ринках.

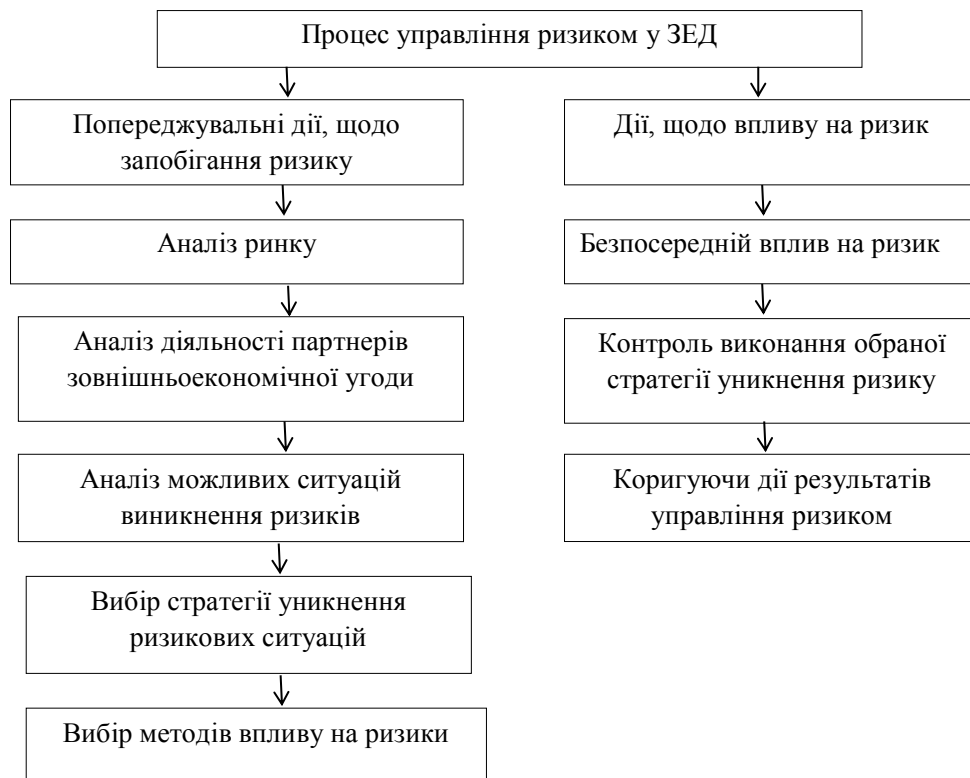


Рис. 1. Схема процесу управління ризиком, авторська розробка

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Крупін В.С., Злидник Ю.Р. Економічні ризики: сутність, еволюція, підходи до класифікації. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2011. № 19 (714). С. 224–229.
2. Лук'янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик: навч. посіб. Київ: Академвидав, 2007. 464 с.
3. Цвігун Т.В. Поняття ризик: етимологія, еволюція поглядів. URL: [http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc\\_gum/vsunu/2011\\_3](http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_3).
4. Иллыашенко С.Н. Факторы риска. Бизнес Информ. 1998. № 3. С. 68–71.
5. Клименко С.М., Дуброва О.С. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків. Київ: КНЕУ, 2006. 312 с.
6. Бортнікова Є.В. Історія походження та сутність понять «ризик», «ризик-менеджмент» та «операційні ризики» URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.-php?operation=1&iid=1336>.
7. Коюда П.М., Коюда О.П. Характеристика та класифікація ризиків. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/1356/1/203-214>.
8. Рішняк І.В. Системний аналіз категорій ризику та невизначеності. URL: <http://ena.lp.edu.ua:-8080/bitstream/ntb/9418/1/26.pdf>.
9. Рум'янцев А.П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 377 с.
10. Торгова Л.В., Хитра О.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. Львів: Новий світ-2000, 2006. 512 с.
11. Hornby A.S. Advanced Learner's Dictionary URL: [http://oald8.oxfordlearnersdictionaries.com/-dictionary/risk\\_1](http://oald8.oxfordlearnersdictionaries.com/-dictionary/risk_1).
12. Сучасний тлумачний словник української мови / за заг. ред. В.В. Дубічинського. Харків: ВД Школа, 2006. 1008 с.
13. Стрельбіцька Н.Є. Управління ризиками в ЗЕД: конспект лекцій. Тернопіль: ТНЕУ, 2010. 81 с.

## REFERENCES:

1. Krupin V.S., Zlydnyk Yu.R. Ekonomichni ryzyky: sutnist, evoliutsiia, pidkhody do klasyfikatsii. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». 2011. No 19 (714). pp. 224–229.
2. Luk'yanova V.V., Holovach T.V. Ekonomichni ryzyk: navch. posib. Kyiv: Akademvydav, 2007. 464 p.
3. Tsvihun T.V. Poniattia ryzyk: etymolohiia, evoliutsiia pohliadiv. Available at: [http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc\\_gum/vsunu/2011\\_3](http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_3)
4. Ilyashenko S.N. Faktory riska. Biznes Inform. 1998. No 3. pp. 68–71.
5. Klymenko S.M., Dubrova O.S. Obgruntuvannia hospodarskykh rishen ta otsinka ryzykiv. Kyiv: KNEU, 2006. 312 p.
6. Bortnikova Y.V. Istoriia pokhodzhennia ta sutnist poniat «ryzyk», «ryzyk-menedzhment» ta «operatsiini ryzyky». Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.-php?operation=1&iid=1336>
7. Koiuda P.M., Koiuda O.P. Kharakterystyka ta klasyfikatsiia ryzykiv. Available at: <http://eprints.kname.edu.ua/1356/1/203-214>
8. Rishniak I.V. Systemnyi analiz katehorii ryzyku ta nevyznachenosti. Available at: <http://ena.lp.edu.ua:-8080/bitstream/ntb/9418/1/26.pdf>
9. Rumiantsev A.P., Rumiantseva N.S. Zovnishnoekonomichna diialnist: navch. posib. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2004. 377 p.
10. Torhova L.V., Khytra O.V. Osnovy zovnishnoekonomichnoi diialnosti: navch. posib. Lviv: Novyi svit-2000, 2006. 512 p.
11. Hornby A.S. Advanced Learner's Dictionary Available at: [http://oald8.oxfordlearnersdictionaries.com/-dictionary/risk\\_1](http://oald8.oxfordlearnersdictionaries.com/-dictionary/risk_1)
12. Suchasnyi tлумachnyi slovnyk ukrainskoi movy / za zah. red. V.V. Dubichynskoho. Kharkiv: VD Shkola, 2006. 1008 p.
13. Strelbitska N.Y. Upravlinnia ryzykamy v ZED: konspekt lektsii. Ternopil: TNEU, 2010. 81 p.

## Risk management features in logistics foreign economic activities

**Baeva O.I.**

PhD in Economics, Associate Professor,  
Kharkov National University of Pharmacy

**Vasilchenko O.O.**

Senior Lecturer,  
Tavria State Agrotechnological University

Foreign economic activity of the enterprise, like any other, is associated with the need to make risky management decisions. Risk in foreign trade can be considered adverse events or a combination of events related to foreign trade, with adverse consequences.

The risks of foreign trade include: currency, customs, political, international marketing, international transportation, international contract, international competitive environment, information, innovation, customs, commercial, country risk (socio-political, macroeconomic and micro-economic), the risk associated with a foreign counterparty and so on. The sources of foreign trade risks include: social factors; environmental conditions; economic, financial and political factors; business management model; insufficient information; ethnic and regional problems; the difference in international legislation; force majeure; uncertainty in the activities of foreign trade entities and the like.

Elements of risk management the foreign economic activity are: the subjects of management – employees, departments, and divisions of the enterprise; facilities management

– industrial operations, technology, information, resources, processes in macro and external economic environment; management tools – methods and principles of activity of the enterprises in a transnational environment; monitoring of the level of risk.

Risk management in logistics of foreign trade stakeholders is the set of logistics links. All participants in the logistics chain are interested in making a profit and preventing the causes of logistics risk. The risk management system in supply chains must be carefully thought out. It is expedient to calculate the integrated logistics risk, which includes transport and environmental risks; risks of information, material and financial flows management.

The measures of risk management in foreign economic activity include the following: organizational, insurance of foreign trade risks, self-insurance, hedging, risk transfer, creation of a special reserve Fund. These measures will help to more effectively manage foreign economic risks in order to prevent and reduce the consequences of risk events and to form an overall risk management strategy of the enterprise.

## Урбанізація як тенденція розвитку суспільства: міжнародний аспект

Бакуліна Г.Ю.

студентка факультету міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету

У статті окреслено теоретичні підходи до пояснення сутності урбанізації як тенденції розвитку міжнародного суспільства. Розглянуто чинники, які впливають на розвиток урбанізації. Охарактеризовано розвиток урбанізаційних процесів у різних країнах світу. Визначено потенційний вплив урбанізаційних процесів на навколишнє середовище.

**Ключові слова:** урбанізація, риси урбанізації, урбанізаційні процеси, рівні урбанізації, населення.

Бакулина А.Ю. УРБАНИЗАЦИЯ КАК ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ

В статье обозначены теоретические подходы к объяснению сущности урбанизации как тенденции развития международного общества. Рассмотрены факторы, влияющие на развитие урбанизации. Дана характеристика развитию урбанизационных процессов в различных странах мира. Определено потенциальное воздействие урбанизационных процессов на окружающую среду.

**Ключевые слова:** урбанизация, черты урбанизации, урбанизационные процессы, уровни урбанизации, населения.

Bakulina H.Y. URBANIZATION AS A TREND TO SOCIETY DEVELOPMENT: INTERNATIONAL ASPECTS

The article outlines theoretical approaches to explaining the essence of urbanization as a tendency for the development of international society. The factors influencing the development of urbanization are considered. The development of urbanization processes in different countries of the world is described. The potential impact of urbanization processes on the environment is determined.

**Keywords:** urbanization, features of urbanization, urbanization processes, levels of urbanization, population.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Великі і малі міста знаходяться в центрі стрімко мінливої світової економіки. Вони є причиною і наслідком світового економічного зростання. У всьому світі міста ростуть тому, що люди переїжджають із сільських районів у пошуках роботи, можливостей поліпшення умов життя і заради кращого майбутнього для своїх дітей. Уперше в історії людства вийшло так, що більше половини світового народонаселення проживає в містах, а це понад чотири мільярди людей. Сьогодні близько 55% населення світу мешкає у містах. Щодня в міста переїжджають близько 180 000 чоловік. Експерти вважають, що до 2050 року цей показник зросте до 68%, тобто ще 2,5 мільярдів людей переберуться до міста, при цьому близько 90% цього збільшення відбудеться в Азії та Африці. Згідно з даними ООН, до 2050 року в містах будуть проживати 2/3 жителів планети [1; 2].

Отже, урбанізаційні процеси у світі за останні десятиріччя сформувались в один із головних факторів соціально-економічного

розвитку як окремих регіонів, так і національних економік.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Науково-методичний базис щодо урбанізаційних процесів сформували такі зарубіжні вчені, як В. Шукла, Д. Харві, П. Нокс, Л. Маккарті та ін. Дослідженням сутності поняття урбанізації (з точки зору географічного складника) займалися М.Ф. Аверкіна, І.В. Гукалова, Н.В. Омельченко, Д.М. Кузьменко, К.Ю. Сегіда, Є.Н. Перцик та ін. Серед сучасних дослідників процесів урбанізації можна виокремити Д.С. Бірюкова, С.І. Дорогунцов, В.В. Шкуро та інші.

Інформаційну базу дослідження також складають звіти наукових журналів, інформаційних агентств, статистичні дані Організації Об'єднаних Націй та Центрального розвідувального управління.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – дослідити сучасний розвиток урбанізаційних процесів у світі, ознайомитись з основними чинниками, що впливають на процес урбанізації, розглянути

сучасні риси урбанізації та вплив урбанізаційних процесів на навколишнє середовище.

Для досягнення мети визначено такі завдання:

- розкрити сутність поняття «урбанізація» та охарактеризувати її особливості;
- розглянути етапи та чинники розвитку урбанізації;
- проаналізувати сучасний стан урбанізаційних процесів;
- дослідити проблеми впливу урбанізаційних процесів на навколишнє середовище.

Досягнення основної мети і вирішення завдань здійснюється за допомогою таких методів, як аналіз, узагальнення, класифікація, графічні методи, системний та порівняльний аналіз.

Викладення основного матеріалу дослідження. У світі все більше людей надають перевагу життю в міських районах перед сільськими. Вони вважають, що, проживаючи в місті, матимуть більші перспективи для саморозвитку, для кар'єрного зросту та ін. Цей процес переходу людей із сільської місцевості до міста має назву «урбанізація».

Урбанізація – це поступова зміна місця проживання людського населення із сільської місцевості до міських районів у поєднанні із загальним зростанням і розвитком міських поселень, зростанням питомої ваги міського населення, поширенням міського способу життя в певному регіоні, країні, світі [3, с. 248].

Науковці виділяють два підходи до визначення етапів розвитку урбанізації у світі.

Згідно з першим підходом, процес урбанізації пройшов два етапи [4, с. 148]:

- перший характеризується великими переміщеннями сільського населення в міста, зростанням кількості міст, концентрацією і накопиченням економічного, культурного потенціалу у великих містах.

- на другому етапі відбувається поширення сформованих стандартів міської культури через засоби масової комунікації (преса, радіо, телебачення) та їх освоєння населенням дрібних міст і сільських поселень.

У другому підході дослідники виділяють уже 3 етапи розвитку урбанізації у світі [4, с. 133]:

1) початковий етап – XIX століття. Процес урбанізації розпочався в Європі та Північній Америці;

2) перша половина XX століття. Цей етап характеризується прискоренням зростання міського населення і поширенням урбанізації майже на всі регіони світу;

3) друга половина XX століття. Для цього етапу характерне ще більше прискорення

темтів зростання міського населення, розвиток великих міст, перехід від точкового міста до агломерації, а також формування мегалополісів, що призводить до поширення міського способу життя на сільську місцевість.

Головними факторами, які дозволяють відрізнити міський населений пункт від сільського, є значна чисельність населення і коефіцієнт населення, зайнятого не в сільському господарстві.

Рушійними силами урбанізації є розвиток продуктивних сил, технічний і соціальний прогрес, розширення меж суспільного поділу праці, зростання продуктивності праці в сільському господарстві, збільшення територіальної і соціальної рухливості населення.

На процеси урбанізації впливають певні чинники, серед них є такі [5, с. 29]:

1) історичний. Під час розселення населення першочергове значення мають історичні фактори. Ті райони, які були густозаселеними в часи, коли формувалася людина сучасного типу, або існували могутні цивілізації Давнього світу, залишаються й нині такими. Це Європа та Південна і Східна Азія. Також напрями потужних міграційних потоків із Європи після епохи Великих географічних відкриттів призвели до більшої густоти населення саме східного узбережжя Америки.

2) соціально-економічні. Із давніх часів люди прагнуть жити в тих районах, які є більш організованими, які раніше почали розвиватися і життя в яких є більш цивілізованим. Саме тому процеси міграції населення є неминучими.

3) природні. Зараз цей чинник не є таким актуальним, як раніше, адже в минулому поселення людей тягнулося жити там, де кращі природні умови, які допомогли б їм вижити, але сьогодні це є не зовсім так.

4) на сучасному етапі розвитку людства важливим чинником урбанізації є інновації, адже велика кількість людей переміщується до міста саме через те, що там високий розвиток інновацій та технологій, що сприяє підвищенню рівня якості життя.

Існує декілька основних напрямів урбанізації:

- збільшення кількості міст, зокрема мегалополісів, становлення і поширення нових форм розселення – урбанізованих територій, міст – супутників, агломерацій;

- збільшення кількості міського населення, концентрація його в найбільших містах;

- перетворення міст у найбільш важливі елементи системи розселення, підвищення ролі міста в житті суспільства;

– поширення міського способу життя і типових елементів міської культури на все суспільство.

Сучасна урбанізація як всесвітнє явище має три спільні риси, притаманні для більшості країн:

1) швидкі темпи зростання кількості міського населення.

Вагоме зростання міст-гігантів розпочалося у світі з другої половини ХХ ст. До 1800 р. понад 90% світового населення жили в сільській місцевості, а вже у 2000 роках рівень урбанізації почав сягати близько 40%. У середньому міське населення щороку збільшується приблизно на 50 млн. осіб (див. рис. 1).

Із цього графіка можна зробити висновок, що процеси урбанізації розвиваються дуже стрімко, адже в Японії в 1900 роках частка міського населення становила 13%, а вже у 2016 році цей показник зріс до 91,46%. Згідно зі статистичними даними ЦРУ, на 2018 рік у Японії в містах проживає 91,6% населення країн;

2) зосередження населення і господарств переважно у великих містах.

Це пояснюється характером виробництва, ускладненням його зв'язків із наукою, освітою. Крім того, великі міста повніше задовольняють духовні потреби людей, краще забезпечують достаток і різноманітність товарів і послуг, доступ до інформаційних даних та технологій;

3) «розповзання» міст, розширення території.

Для сучасної урбанізації особливо властивим є перехід від простих до групових форм

міського розселення – від звичайного «точкового» міста до міських агломерацій – компактних територіальних угруповань міських і сільських поселень. Ядрами найбільших міських агломерацій стають столиці, найважливіші промислові й портові центри. Натепер найбільшою агломерацією у світі є Йокогама, місто в Японії, де на території 8547 кв. м. проживає 38,050 млн. чол. [6].

Особливості сучасної урбанізації полягають в її динамізмі, в активному впливі на формування соціального простору, у виникненні нових форм організації міського життя, що стають центрами не лише державного, а подекуди й міжнародного, світового значення.

Урбанізація в різних країнах і регіонах має певні відмінності, зокрема неоднакові рівні й темпи. У розвинутих країнах рівень урбанізації в середньому становить 72%, а в країнах, що розвиваються, – 32%.

Темпи урбанізації багато в чому залежать від її рівня. У наші дні міське населення в країнах, що розвиваються, зростає в 4,5 рази швидше, ніж у розвинутих. Високі темпи зростання чисельності городян у країнах, що розвиваються отримали назву «міський вибух». Він супроводжується зростанням кількості великих міст та міст-мільйонерів. На них припадає 1/6 усього щорічного приросту міських мешканців [7].

За рівнем урбанізації всі країни світу можна поділити на чотири великі груп :

- високоурбанізовані країни – рівень урбанізації сягає понад 80%;
- високоурбанізовані країни – від 50% до 80%;

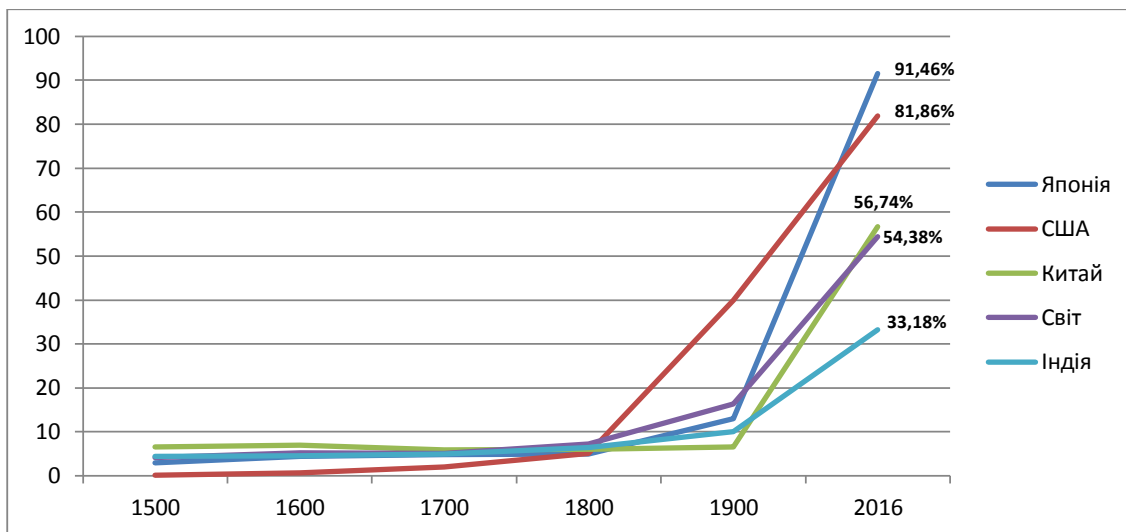


Рис. 1 Динаміка частки міського населення в провідних країнах та світі з 1500 р. до 2016 р. [2]



– середньоурбанізовані країни – від 20% до 50%;

– низькоурбанізовані країни – рівень урбанізації складає менше 20%.

Найбільш урбанізованими є регіони, що відрізняються високим рівнем економічного росту. Частка міського населення в Північній Америці становить 86%, Європі – 77%, Латинській Америці – 75%, Східній Азії – 47%, Південній Азії – 35%.

Міське населення світу зросло з 751 мільйона до 4,2 мільярда осіб із 1950 року до 2018 року. Прогнозується збільшення населення планети до 9,8 мільярдів чоловік до 2050 року. За оцінками, у містах будуть жити удвічі більше людей (6,7 мільярда), ніж у сільській місцевості (3,1 мільярда) [9]. Чому ж люди так прагнуть жити в місті?

Сучасне місто забезпечує більшість людей, які в ньому проживають, широкими і різноманітними умовами праці. А також у місті забезпечується належний рівень медичного обслуговування. Місто характеризується високим рівнем благоустрою. У містах розвинена мережа міського транспорту. Заклади культури забезпечують міським жителям культурний відпочинок, задовольняють естетичні і пізнавальні потреби. Місто дає можливість займатись спортом, творчістю та іншими формами самовираження особистості.

Незважаючи на переваги міського життя, міське середовище для людей є штучним і відірваним від природного. Штучне міське середовище шкідливо впливає на здоров'я населення через забруднення атмосферного повітря, дефіцит сонячного проміння, якість питної води, а також скупченість населення, недостатність зелених насаджень тощо.

Небезпеку для здоров'я людей у місті становлять шумові, вібраційні навантаження, транспортні проблеми, вплив електричних, магнітних, електромагнітних, іонізуючих випромінювань. Такі «переваги» міського життя сприяють виникненню хвороб та швидкому розповсюдженню через високу щільність населення. Через це збільшується захворюваність та смертність населення, формуються патології у дітей.

У зв'язку з урбанізацією велика кількість землі постійно передається під будівництво промислових підприємств, житлових будинків і комунальних господарств. Передана місту земля не тільки вилучається з сільськогосподарського обороту, на ній практично повністю знищуються рослини і тварини. Звірі й птахи, які можуть мігрувати в інші місця, не завжди знаходять там необхідні умови для проживання.

Слід зазначити, що люди, які живуть у містах, не відрізняються стійким імунітетом до різних хвороб. Городяни частіше страждають від захворювань кровоносної, нервової та ендокринної систем.

Міське населення зростає швидше, ніж розвивається інфраструктура.

Багато міських зон ростуть за рахунок занепаду сільських регіонів, що змушує збожілих жителів сільських районів переїжджати в міста в пошуках роботи. Зазвичай новоприбулим не вдається знайти те, що було метою переселення, вони стають міськими бідняками. Після переїзду в місто вони часто стикаються з такими проблемами, як:

– відсутність житла. Унаслідок відсутності будинків переселенці нерідко будують укриття на околиці міста, на землях, які належать

Таблиця 1

## Класифікація країн за рівнем урбанізації, станом на початок 2018 р.

| Дуже високий рівень, понад 80% |      | Високий рівень, від 50% до 80% |      | Середній рівень, від 20% до 50% |      | Низький рівень, менше 20% |      |
|--------------------------------|------|--------------------------------|------|---------------------------------|------|---------------------------|------|
| Кувейт                         | 100  | Палау                          | 79,9 | Тайланд                         | 49,9 | Непал                     | 19,7 |
| Монако                         | 100  | Коста Ріка                     | 79,3 | Філіпіни                        | 46,9 | Шрі-Ланка                 | 18,5 |
| Сінгапур                       | 100  | Греція                         | 79,1 | Єгипет                          | 42,7 | Самоа                     | 18,2 |
| Ватикан                        | 100  | Білорусь                       | 78,6 | Пакистан                        | 36,7 | Руанда                    | 17,2 |
| Бельгія                        | 98,0 | Німеччина                      | 77,3 | Індія                           | 34,0 | Малаві                    | 16,9 |
| Японія                         | 91,6 | Росія                          | 74,4 | Таджикистан                     | 27,1 | Нігер                     | 16,4 |
| Австралія                      | 86,0 | Україна                        | 69,4 | Афганістан                      | 25,5 | Ліхтенштейн               | 14,3 |
| Великобританія                 | 83,4 | Польща                         | 60,1 | Уганда                          | 23,8 | Папуа Нова Гвінея         | 13,2 |
| США                            | 82,3 | Словаччина                     | 53,7 | Чад                             | 23,1 | Бурунді                   | 13,0 |
| Канада                         | 81,4 | Намібія                        | 50,0 | Ефіопія                         | 20,8 | Карибські о-ви            | 9,1  |

Джерело: побудовано автором за даними [8]

державі. Ці землі, як правило, непридатні та небезпечні для проживання. Це береги річок, круті схили і землі після меліорації.

– відсутність необхідної інфраструктури. Нерідко в будинках новоприбулих немає електрики, водопроводу, каналізації та інших комунальних послуг.

За останні 50 років кількість жителів бідних районів збільшилася з 35 мільйонів до більш ніж 900 мільйонів. Протягом наступних 30 років воно може подвоїтися. Жителі таких районів складають більшість міського населення в Африці і Південній Азії [1].

Тому в міському середовищі потрібно всіма засобами відтворювати природні умови за рахунок озеленення, створення штучних водоймищ, запобігати забрудненню повітря, водних ресурсів, ґрунтів, збільшуючи «життєвий» простір для громадян.

**Висновки з цього дослідження.** Великі міста є двигуном світової економіки, культурними, історичними, духовними, політичними та інноваційними центрами.

Процеси урбанізації у світі зростають усе більшими темпами, все більше людей прагне до саморозвитку, до кращих умов життя, до перспективної роботи.

Збільшення кількості міських поселень проходить настільки інтенсивно, що за попередніми оцінками до 2050 року в них буде проживати 6,7 млрд. осіб. Сучасні демографічні тенденції сприяють тому, що вже зараз 180 000 осіб щоденно переїжджає до міста. За прогнозами спеціалістів ООН, це призведе до того, що на початку 2050 року в містах про-

живатимуть 68% усього населення світу.

Однак такий приплив людей до міста призводить і до негативних наслідків, особливо для навколишнього середовища.

Розвиток людської цивілізації неможливий без раціональної взаємодії з природою. Людина отримує все необхідне для життя: енергію, продуктів харчування, матеріали, бере від природи емоційну та естетичну наснагу.

Урбанізація негативно впливає на всі компоненти біосфери. Великі міста забруднюють атмосферне повітря в результаті руху різних видів транспорту, а також викидів із промислових підприємств, тепло- й електростанцій. Будівництво багатоповерхівок має негативні наслідки для ґрунтів. Міста є екосистемами, створеними штучно, в яких втрачено те видове різноманіття рослин і тварин, яке заселяло цю територію раніше.

Урбанізовані території характеризуються великим використанням водних ресурсів для різних господарсько-побутових та промислових потреб. З огляду на те, що всі води неминуче потрапляють у Світовий океан, міста вносять до нього токсичні речовини.

Для покращення екологічної ситуації у світі необхідно здійснювати озеленення міст, а також намагатися зробити робочі місця в селах, щоб якомога менше людей прагнули покинути свій рідний дім.

Отже, урбанізація – це зростання міст унаслідок переміщення населення із сільських районів у пошуках кращої роботи та кращих умов для життя.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. United Nations Department of Economic and social affairs. 2018 Revision of World Urbanization Prospects. URL: <https://www.un.org/development/desa/publications/2018-revision-of-world-urbanization-prospects.html>
2. Hannah Ritchie. Urbanization. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ourworldindata.org/urbanization>
3. Топчієв О.Г. Основи суспільної географії. Одеса: Астропринт. 2001. С. 560
4. Озерова Г.Н., Покішевський В.В. Географія світового процесу урбанізації. Київ: Знання, 2001. С. 455
5. Бичек М.О. Сучасні тенденції світового процесу урбанізації. КНЕУ. 2014. № 3. С. 88–114
6. Demographia. World Urban Areas. URL: <https://web.archive.org/web/20180503021711/http://www.demographia.com/db-worldua.pdf>
7. Динаміка світового процесу урбанізації. URL: <http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/721-dinamika-svitovogo-protsesu-urbanizatsiji>
8. Central Intelligence Agency. The World Factbook. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2212.html>
9. Інформаційне агентство 1NEWS Урбанізація в світі набирає шалені темпи. URL: <https://1news.com.ua/svit/urbanizatsiya-v-sviti-nabiraye-shaleni-tempi.html>

## REFERENCES:

1. United Nations Department of Economic and social affairs. 2018 Revision of World Urbanization Prospects. Available at: <https://www.un.org/development/desa/publications/2018-revision-of-world-urbanization-prospects.html>
2. Hannah Ritchie. Urbanization. Available at: <https://ourworldindata.org/urbanization>
3. Topchiiev O. H. (2001) *Osnovy suspilnoi heohrafii* [Foundations of social geography]. Odessa: Astroprint, p. 560
4. Ozerova H. N., Pokishevskii V. V. (2001) *Heohrafiia svitovoho protsesu urbanizatsii* [Geography of the global urbanization process]. Kyiv: Znania, p. 455
5. Bychek M.O. (2014) *Suchasni tendentsii svitovoho protsesu urbanizatsii* [Modern tendencies of the global urbanization process]. Kyiv: Kyiv National Economic University, pp. 88-114
6. Demographia. World Urban Areas. Available at: <https://web.archive.org/web/20180503021711/http://www.demographia.com/db-worldua.pdf>
7. *Dynamika svitovoho procetsu urbanizatsii* [The dynamics of the global urbanization process]. Available at: <http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/721-dinamika-svitovogo-protsesu-urbanizatsiji>
8. Central Intelligence Agency. The World Factbook. Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2212.html>
9. *Informatsiine ahentstvo 1NEWS Urbanizatsiia v sviti nabyraie shaleni tempy* [Urbanization in the world is gaining momentum]. Available at: <https://1news.com.ua/svit/urbanizatsiya-v-sviti-nabiraye-shaleni-tempi.html>

## Urbanization as a trend to society development: international aspects

**Bakulina H.Y.**

Student,  
Uzhhorod National University

The twenty-first century is the age of urbanization, when there is a rapid change not only of the human, but also a change in the system of values, norms of behavior, intelligence. Such a phenomenon encompasses the social and demographic structure of the population, its way of life, and culture.

The big cities are the engine of the world economy, cultural, historical, spiritual, political and innovative centers. Urbanization processes in the world are growing at an ever-increasing pace, with more and more people striving for self-development, for better living conditions, for promising work.

Urbanization is a gradual change in the place of residence of the human population from rural to urban areas, combined with the general growth and development of urban settlements, an increase in the proportion of urban population, the spread of urban lifestyles in a particular region, country, and the world.

The driving forces of urbanization are the development of productive forces, technical and social progress, the expansion of the framework of the social division of labor, the growth of labor productivity in agriculture, the increase of territorial and social mobility of the population.

Dynamism, active influence on the formation of social space, the emergence of new forms of organization of urban life, becoming centers not only of the state, but also of the international, world significance are the main features of modern urbanization.

However, urbanization processes have a negative impact on the environment. Large cities pollute the environment as a result of the movement of various types of transport, as well as emissions from industry.

It can be concluded that the urbanization processes in the world over the past decades have emerged as one of the main factors in the socio-economic development of both individual regions and national economies. Recent studies prove that urbanization should be considered not only as a geographical, historical, socio-demographic, but also economic process. It should be borne in mind that large-scale urbanization processes affect the economic growth of the national economy by increasing the volume of capital investments in the economy, infrastructure development, increasing demand and supply, the development of rural regions and innovative urban development.

## Transformation of the European model realization of country foreign trade interests

**Virkovska A.A.**

PhD, Lecturer of Economic Theory Department,  
Ternopil National Economic University

In article is developed transformation of the European model realization of country foreign trade interests, which should be based not only on realization of interests of EU countries, but also all countries. This model unites countries as open self-organized socio-economic systems in order to ensure their development and economic growth and increase the resilience to external influences, taking into account the growing imbalances in the global economy and the lack of an effective global trading architecture.

**Keywords:** transformation, country foreign trade interests, European countries, diversification index, Grubel-Lloyd index, export, import.

Вірковська А.А. ТРАНСФОРМАЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ МОДЕЛІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ КРАЇН

У статті розглянуто трансформацію європейської моделі розвитку зовнішньоекономічних інтересів країни, яка повинна опиратися не лише на реалізацію інтересів країн ЄС, але й інших країн Європи. Ця модель об'єднує країни як відкриті самоорганізовані соціально-економічні системи для забезпечення їх розвитку та економічного зростання, а також підвищення стійкості до зовнішніх впливів, беручи до уваги зростаючу асиметрію у світовій економіці та відсутність ефективної глобальної торговельної структури.

**Ключові слова:** трансформація, зовнішньоторговельні інтереси країни, європейські країни, індекс диверсифікації, індекс Грубеля-Ллойда, експорт, імпорт.

Вирковская А.А. ТРАНСФОРМАЦИЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ МОДЕЛИ РЕАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ИНТЕРЕСОВ СТРАН

В статье рассмотрено трансформацию европейской модели развития внешнеэкономических интересов страны, должна опираться не только на реализацию интересов стран ЕС, но и других стран Европы. Эта модель объединяет страны как открытые самоорганизующиеся социально экономические системы для обеспечения их развития и экономического роста, а также повышение устойчивости к внешним воздействиям, учитывая растущую асимметрию в мировой экономике и отсутствие эффективной глобальной торговой структуры.

**Ключевые слова:** трансформация, внешнеторговые интересы страны, европейские страны, индекс диверсификации, индекс грубеля-Ллойда, экспорт, импорт.

**Research problem.** The dynamics in development of international economic relations and the volatility of country foreign economic and foreign trade interests leads to the complication of the partnership relations between them. Thus, due to the lack of a clear division of the spheres of the global economy, they are tangent to each other, taking into account issues of economy and finance, social protection and ecological development, issues of national security and behavioral ethics in international relations. The typology of foreign trade interests confirms their mutual dependence and importance for the countries-actors and, accordingly, a common coordinated policy, where, along with economic interests, which are based on financial preconditions, the emphasis should be on security issues, because any violation of country inter-

ests, both geopolitically and economically, leads to a change in the coordinates of its positioning in the global economy. With the redistribution of economic leaders in the global economy, the emergence of new active players in foreign trade violated the country foreign trade relations, which ultimately creates new challenges for national economies. Changing the benchmarks in foreign trade policy has a chain character, as it also destabilizes relations between countries in the economic and political spheres.

**Recent research publications.** The theoretical and applied principles of the formation of country foreign trade interests, including European ones, are reflected in the writings of domestic and foreign scholars: J. Acerlof, S. Berenda, N. Bozhydarnik, V. Chuzhikova, V. Derkachova, I. Ivashchuk, A. Filippenko, I. Gladiy,

C. Johnson, N. Kravchuk, I. Kirtsner, P. Krugman, D. Lukyanenko, T. Melnyk, A. Moki, G. Morgenthau, V. Novytsky, T. Orehoa, N. Reznikova, E. Savelyev, O. Shnirkov, V. Sidenko, M. Spence, J. Stiglitz, T. Tsygankova, A. Williamson, S. Yuri and others. However, the dynamics of world economic development leads to further research of the potential strong competitive positions in foreign trade of European countries.

**Problem formulation.** In article substantiated the priority directions of the European model transformation of foreign trade interests in order to harmonize the interests of the countries.

**Presentation of research results.** The practice of realizing foreign trade interests in the conditions of global transformations has deepened the contradictions between the geopolitical and geo-economic interests of countries. It is this conflict that makes it impossible to respect the interests of a particular country in accordance with its needs and potential.

To increase the effectiveness of foreign trade policy, which is the main mechanism for the realization of foreign trade interests, countries either unite on the terms of strategic partnership, or adhere to the terms of membership in integration associations. The study confirmed that for European countries, partnership relations, in particular within the European Union, became possible through joint efforts to solve strategic geo-economic problems and at the same time preserve the primacy of national interests through the so-called foreign trade policy towards the "third" countries. Strategic partnership in foreign trade involves long-term mutual respect for the interests of each participant and consolidation of efforts to resolve conflicts that arise in the process of interaction. As the researchers point out, strategic partnership does not establish a rigid system of obligations under the Allied Relations [1, p. 105], since the interests of each country may differ.

Thus, the main criteria for strategic partnership between the countries of Europe should be defined as the following: the common values of the social and economic development of partners, and in some cases, the unification of efforts against a common enemy or the resolution of a military conflict; legal support of cooperation, which outlines the main conditions of its implementation and mechanisms of realization; expansion of cooperation spheres and mutual long-term interest in its establishment; setting of strategic goals, which can be achieved only with the mutual development of measures and coordination of actions; development of mech-

anisms for strategy implementation in achieving the goals set; rejection of discriminatory and ultimatum measures and taking into account the interests of all parties of cooperation; non-violation of the declared principles of cooperation; the effectiveness of strategic partnership implementation, which implies the ultimate effect for society as a whole.

The model of economic and trade cooperation of the European countries has been formed for centuries, the development of country partnership relations has historical roots. During the long-term, European countries have shaped their economic area, which is significantly different from other countries in the world. The reasons for this are in the history of Europeanization, when the Westphalian Peace Treaty was approved (1648). Since then, the idea of establishing an alliance of independent states to counter external challenges and threats has been promoted among European countries. Following the concept of state sovereignty, Europe was looking for its alternative, and economic factors and external threats were accelerating the processes of unification. Scientists come to the conclusion that expansion of foreign trade and economic cooperation of the European countries is accompanied by a rivalry between two ideological lines of international trade regulation: the ideas of free trade and protectionism, and these ideas originated in Europe. At the same time, the supranational idea of the association contributed to the consolidation of countries for confrontation in the twentieth century. growing hegemony of the United States. Thus, the countries of Europe had no choice but to position themselves as the only force in the realization of common interests, including in the field of foreign trade. Prolonged foreign trade wars and protectionist measures negatively affected the economy of European countries. However, as practice shows, at the beginning of the XXI century European countries are significantly differentiated both in terms of economic development and human development characteristics, are forced to seek new mechanisms of functioning, given the threats of internal character (for example, within the European Union, the redistribution of political and economic influence between the countries of Europe) and external (strengthening of influence USA and Asian countries, in particular China). At the same time, European countries are increasingly distancing themselves from each other through geopolitical interests, different social standards, a system of interests that deepens asymmetries in the development of countries.

The need to find new realization vectors of European foreign trade interests is due to their concentration on the European market. The crisis of 2007-2008 brought about changes in the structure of intra-European trade.

Thus, since 2009, the share of domestic trade has decreased both within the EU and in the European countries (in 2000, domestic exports made 67.7% and 72.9% respectively, whereas in 2014 – 62.7% and 69.5%), that is, European countries are reoriented to other continental markets. Regarding the import of goods into the structure of export flows, the intra-group share of the EU decreased from 61.3% in 2000 to 58.9% in 2014, while for European countries it also experienced significant changes – 68.6% in 2000 and 67.8% in 2014.

The model of world trade development undergoes dynamic changes, and in recent decades, the participation of countries in global value-added chains is becoming more and more acute, with the involvement of developed countries as well as new industrial ones. Such a situation necessarily requires the creation of new approaches to international trade statistics. Traditionally, according to international statistics, the exporting country is the one that was the last in the production chain. However, in the world more than 50% of trade in goods and 70% of services are intermediate. A joint initiative of the OECD and the WTO initiated the study of value added in trade and formed a database of analytical characteristics of these processes (Trade in Value Added (TiVA)).

The specialization of countries and their involvement in international trade is not through the production of a particular product, but by participation in global production processes, deepening the fragmentation of the global trading area and the dependence of these countries on local crises and external threats, which are chain-by-principle spread from one to another. At the same time, diversification of exports through global value added chains reduces the burden of unpredictable risks that are distributed among the participants in the production process. Such a principle, for example, is the production of aircraft, where the value added chain is actually global and to which a large number of countries are involved. Differences in transaction costs create an additional incentive for the formation of such chains. For countries, such participation is an option for conquering new markets, modernizing production, attracting foreign investment, etc.

At the same time, the active country participation in the global value added chains raises

the question of their competitiveness level, since aggregate exports do not, as a result, reflect the advantages of the factors of production that the country is endowed with, in many cases, export goods being intermediate goods for the production of other goods in another country, which can return as a re-import. Risks to many countries of the world remain a reduction in the share of national value added in total exports. At the same time, differences in the stages of involvement in the global value added chains affect the level of income, since the most profitable are the stages preceding the production itself and applied after it (logistics, marketing, branding), which is confirmed by the so-called “smile” diagram. In modern conditions, issues of logistics and trade facilitation become one of the priority and one that will be effective in attracting the country to global production networks. From such positions, according to UNCTAD studies, the increased participation of countries in global value chains is directly correlated with the rates of economic growth (GDP) and employment levels, which contributes to ensuring both the foreign trade interests of countries and economies, but the level of such influence differs by country, and respectively, the benefits of participating in international trade are different. The involvement of countries in global chains is mediated by the transnational nature of its companies.

The assessment of European countries' participation in global value added chains indicates a different degree of engagement, and, accordingly, their interests are different in the conduct of foreign trade policy, although national protectionism persists. Thus, for the analyzed period 1995-2015, it was established that countries export a high proportion of imported value added were Luxembourg (58.98% of exports), Hungary (48.68%), Slovakia (46.84 %), Czech Republic (45.28%). The studied data give grounds for the conclusion about the growth in the dynamics of the degree of involvement of European countries in the formation of global value added chains, except for such countries – Estonia (the share decreased from 36.7% in 1995 to 35.21% in 2015), Malta (from 49.99% to 36.87%), the Netherlands (from 23.23% to 20.05%), Norway (from 19.9% to 17.16%), a slight slowdown in activity characteristic for Croatia (from 20.79% to 20.17%) and Lithuania (from 24.57 to 23.74%). The enlargement of the European Union did not change the participation of the integration association in the formation of global value added chains, although the new member states played

an active role in it. At the same time, compared to other countries of the world, EU member states show the largest increase in the share of value added services created outside the country in total exports.

The foreign trade diversification index for exports and imports of goods is significantly different for European countries. Its dynamics has allowed to detect the deviation of the commodity structure of exports and imports for European countries from world exports / imports, and the greater the value of the index is close to 1, the trade pattern of the country is different. Thus, for the European Union countries, the index deviation from the world is negligible and varies in terms of exports and imports, while for other European countries, the value of the indicator is close to 1 (Table 1), for which the export strategy for development needs to be revised in the future.

In the course of diversifying foreign trade, the approach of the export and import structure is important for the country, which is defined as an integral part of the strategic partnership between the countries, because the realization of foreign trade interests requires complementarity of their economies and, consequently, interest in each other.

Structural analysis of foreign trade complementarity in Europe compared to the European Union countries gives grounds for conclusion that other European countries show low complementarity both with respect to world trends and with regard to the structure of EU exports. Such results point to the problem of the unification of all European countries in the new integration association, since complementarity is one of the conditions for its successful functioning. For European countries, achieving complementarity remains problematic. Due to the change in the range of products exported, there are products with a different level of complementarity in the structure of exports, and due to the consequences of the global economic crisis, in recent years, the country production capacity is deteriorating.

Mutual interest in the trade partnership is manifested in the growth of intra-industry trade, which is another factor in trade integration and the realization of foreign trade interests of countries.

Having estimated the structure of trade in goods between European countries according to the similarity index of Grubel-Lloyd, which was proposed by researchers in 1975, it can be concluded that exports from the countries of Europe

to the EU are inter-industry trade (the value of the index is close to 0) (table 2), while imports are observed gravity for intra-industry trade (average index value). Such tendencies in the foreign trade of European countries are explained by the specialization of national economies, the technological structure of exports, the differentiation of levels of economic development of countries, the conditions of production cooperation, etc.

The study confirms that the EU plays a leading role in addressing global regulation of international trade. Thus, the EU actively participates in round tables of the WTO and conclusion of preferential agreements with the countries. The EU preferential trade policy aims to reduce import duties and set tariff quotas, a favorable regime for the country with which the agreements are concluded. Such a form of foreign trade cooperation is profitable, since no additional institutions are created. The peculiarity of EU policy in the field of international trade in carrying out liberal economic policies is the preservation of hidden protectionism [4].

That is why the orientation of European countries to the domestic market is one of the reasons for their discriminatory policies, in particular the EU countries, which are manifested in the application of trade barriers to the promotion of goods from other continents to the European market. This practice of the EU has become customary, despite the declared non-discrimination principles and the creation of favorable conditions for trade, as a member of the WTO. EU countries apply protectionist measures for goods from other European countries and from other regions. Thus, the most protected non-tariff instruments in the EU countries are ready-made products, namely clothing and textiles, agricultural products, cars, vehicles for which the level of protection is greatest. In the EU, as in other developed countries, the protection of "young industries" remains. The data on the share of commodity items to which any non-tariff measure applies for all commodity items is given in table 3.

**Conclusions.** For the European countries, the conflict of foreign trade interests in the geopolitical and geo-economic contexts remains relevant. The history of this conflict confirms the importance of the influence of geopolitical factors on the countries of Europe, because they consisted of two ideologically opposing alliances – the Soviet Union and the countries of the socialist camp and the EU, which caused certain confrontation of these countries after the collapse of the first unification and expansion of the

Table 1

## Diversification index of export and import goods in European countries

| Year                   | Export |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|------------------------|--------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|                        | 2002   | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Albania                | 0,70   | 0,69 | 0,70 | 0,71 | 0,73 | 0,68 | 0,69 | 0,56 | 0,71 | 0,69 | 0,69 | 0,71 | 0,71 | 0,70 | 0,72 |
| Belarus                | 0,52   | 0,52 | 0,54 | 0,56 | 0,58 | 0,57 | 0,58 | 0,58 | 0,54 | 0,57 | 0,58 | 0,53 | 0,54 | 0,55 | 0,52 |
| Bosnia and Herzegovina | 0,65   | 0,66 | 0,63 | 0,65 | 0,68 | 0,62 | 0,59 | 0,61 | 0,57 | 0,62 | 0,60 | 0,55 | 0,62 | 0,61 | 0,60 |
| Montenegro             | -      | -    | -    | -    | -    | -    | 0,70 | 0,70 | 0,66 | 0,75 | 0,69 | 0,69 | 0,71 | 0,70 | 0,71 |
| Moldova                | 0,73   | 0,73 | 0,75 | 0,72 | 0,68 | 0,67 | 0,67 | 0,68 | 0,67 | 0,65 | 0,64 | 0,64 | 0,68 | 0,72 | 0,72 |
| Russia                 | 0,66   | 0,67 | 0,66 | 0,66 | 0,64 | 0,63 | 0,62 | 0,64 | 0,65 | 0,63 | 0,60 | 0,60 | 0,62 | 0,65 | 0,65 |
| Serbia                 | -      | -    | -    | -    | -    | -    | 0,54 | 0,52 | 0,54 | 0,53 | 0,51 | 0,53 | 0,52 | 0,50 | 0,50 |
| Macedonia              | 0,64   | 0,64 | 0,65 | 0,64 | 0,64 | 0,65 | 0,68 | 0,62 | 0,62 | 0,62 | 0,61 | 0,63 | 0,70 | 0,67 | 0,68 |
| Ukraine                | 0,60   | 0,57 | 0,58 | 0,60 | 0,59 | 0,58 | 0,61 | 0,60 | 0,56 | 0,57 | 0,59 | 0,60 | 0,67 | 0,68 | 0,68 |
| EFTA                   | 0,46   | 0,45 | 0,45 | 0,46 | 0,47 | 0,46 | 0,46 | 0,47 | 0,48 | 0,48 | 0,48 | 0,48 | 0,52 | 0,55 | 0,57 |
| EU-28                  | 0,16   | 0,17 | 0,18 | 0,18 | 0,19 | 0,20 | 0,21 | 0,21 | 0,21 | 0,22 | 0,22 | 0,22 | 0,22 | 0,20 | 0,20 |
|                        | Import |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| Albania                | 0,45   | 0,45 | 0,44 | 0,44 | 0,46 | 0,44 | 0,38 | 0,39 | 0,43 | 0,44 | 0,47 | 0,40 | 0,49 | 0,41 | 0,41 |
| Belarus                | 0,41   | 0,39 | 0,39 | 0,41 | 0,37 | 0,37 | 0,32 | 0,36 | 0,38 | 0,36 | 0,33 | 0,34 | 0,36 | 0,39 | 0,36 |
| Bosnia and Herzegovina | 0,41   | 0,42 | 0,41 | 0,39 | 0,40 | 0,39 | 0,39 | 0,37 | 0,38 | 0,36 | 0,36 | 0,35 | 0,34 | 0,36 | 0,37 |
| Montenegro             | -      | -    | -    | -    | -    | -    | 0,45 | 0,39 | 0,44 | 0,48 | 0,43 | 0,41 | 0,47 | 0,43 | 0,44 |
| Moldova                | 0,47   | 0,45 | 0,46 | 0,45 | 0,44 | 0,42 | 0,37 | 0,41 | 0,39 | 0,44 | 0,45 | 0,46 | 0,44 | 0,45 | 0,44 |
| Russia                 | 0,32   | 0,31 | 0,31 | 0,33 | 0,33 | 0,34 | 0,36 | 0,30 | 0,33 | 0,33 | 0,34 | 0,33 | 0,31 | 0,28 | 0,28 |
| Serbia                 | -      | -    | -    | -    | -    | -    | 0,28 | 0,33 | 0,35 | 0,32 | 0,31 | 0,33 | 0,34 | 0,32 | 0,36 |
| Macedonia              | 0,40   | 0,39 | 0,37 | 0,39 | 0,39 | 0,40 | 0,38 | 0,39 | 0,37 | 0,37 | 0,43 | 0,44 | 0,46 | 0,43 | 0,46 |
| Ukraine                | 0,44   | 0,41 | 0,37 | 0,33 | 0,32 | 0,33 | 0,35 | 0,38 | 0,36 | 0,37 | 0,38 | 0,38 | 0,41 | 0,44 | 0,36 |
| EFTA                   | 0,24   | 0,25 | 0,25 | 0,26 | 0,27 | 0,27 | 0,28 | 0,28 | 0,30 | 0,31 | 0,31 | 0,30 | 0,37 | 0,36 | 0,38 |
| EU-28                  | 0,08   | 0,09 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,11 | 0,12 | 0,12 | 0,11 | 0,11 | 0,12 | 0,12 | 0,13 | 0,13 |

Source: made by author using UNCTAD [2]



Table 2

**Grubel-Lloyd index measurement**

| <b>Groups of countries</b> | <b>2001-2007</b> | <b>2008-2015</b> |
|----------------------------|------------------|------------------|
| EU-28                      | 1,01             | 0,81             |
| CIS countries              | -1,56            | 0,01             |
| OECD countries             | 0,47             | -0,083           |
| Other countries            | -0,16            | 0,58             |
| World total                | -0,68            | 1                |

Source: made by author using UNCTAD [3]

Table 3

**Share of commodity items to which any non-tariff measure applies for all commodity items (% in product group)**

| <b>Commodity position</b>        | <b>China</b> | <b>Japan</b> | <b>USA</b> | <b>Canada</b> | <b>India</b> | <b>Hong Kong</b> | <b>EU</b> |
|----------------------------------|--------------|--------------|------------|---------------|--------------|------------------|-----------|
| Raw                              | 6,46         | 7,49         | 4,69       | 3,23          | 35,37        | 0,35             | 1,98      |
| Agricultural products            | 7,3          | 7,69         | 4,56       | 3,52          | 42,24        | 0,41             | 2,3       |
| Production of mining industries  | 1,51         | 6,31         | 5,44       | 1,51          | 2,37         | 0                | 0,47      |
| Finished goods                   | 8            | 5,08         | 5,23       | 20,89         | 27,18        | 0,49             | 10,77     |
| Iron and steel                   | 44,85        | 0,48         | 42,44      | 83,33         | 0            | 0,44             | 51,94     |
| Chemical products                | 3,9          | 1,15         | 3,35       | 0,16          | 16,73        | 0                | 4,18      |
| Other semi-finished goods        | 1,36         | 0,64         | 4,59       | 1,47          | 28,18        | 0,08             | 0,86      |
| Machines and transport equipment | 14,02        | 0,05         | 5,18       | 0,11          | 28,11        | 0                | 2,41      |
| Clothing and textiles            | 2,85         | 23,06        | 1,13       | 81,26         | 80,58        | 0                | 87,21     |
| Other consumer goods             | 5,05         | 0,68         | 0,92       | 0,35          | 61,17        | 0                | 4,82      |
| All products                     | 7,62         | 5,61         | 5,08       | 16,88         | 34,66        | 0,08             | 5,79      |

Source: made by author using UNCTAD [5]

latter. The new strategic foreign trade model of the European countries should become an effective tool for economic development and growth, and its priority should be not only to realize its own interests, but also to equalize the imbal-

ances of global economic development, since these countries, first of all the EU, are the main subjects of international trade and determine the future vectors of global trade policy through institutional mechanisms.

**REFERENCES:**

1. Legal Regulation of Imports: Antidumping, Compensation and Special Measures / S.G. Osyka, V.V. Konovalov, O.O. Pokreschuk. – K.: UAZT, 2001. 639 p.
2. UnctadSTAT. [Electronic Resource]. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=120>
3. UnctadSTAT. [Electronic Resource]. URL: [http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?IF\\_ActivePath=P15912&sCS\\_ChosenLang=en](http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?IF_ActivePath=P15912&sCS_ChosenLang=en)
4. International Trade Centre [Electronic Resource]. URL: <http://www.intracen.org/itc/about/working-with-itc/corporate-documents/annual-report/>
5. UnctadSTAT. [Electronic Resource]. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/dimView.aspx>

## **Transformation of the European model realization of country foreign trade interests**

**Virkovska A.A.**

PhD, Lecturer of Economic Theory Department,  
Ternopil National Economic University

In article is developed transformation of the European model realization of country foreign trade interests, which should be based not only on realization of interests of EU countries, but also all countries. This model unites countries as open self-organized socio-economic systems in order to ensure their development and economic growth and increase the resilience to external influences, taking into account the growing imbalances in the global economy and the lack of an effective global trading architecture.

For the European countries, the conflict of foreign trade interests in the geopolitical and geo-economic contexts remains relevant. The history of this conflict confirms the importance of the influence of geopolitical factors on the

countries of Europe, because they consisted of two ideologically opposing alliances – the Soviet Union and the countries of the socialist camp and the EU, which caused certain confrontation of these countries after the collapse of the first unification and expansion of the latter. The new strategic foreign trade model of the European countries should become an effective tool for economic development and growth, and its priority should be not only to realize its own interests, but also to equalize the imbalances of global economic development, since these countries, first of all the EU, are the main subjects of international trade and determine the future vectors of global trade policy through institutional mechanisms.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-6>

УДК 330.322.5

## Інвестиційна привабливість України: стан та шляхи поліпшення

**Дем'янюк О.Б.**

кандидат економічних наук, доцент  
кафедри міжнародних економічних відносин  
Тернопільського національного економічного університету

**Мандзій А.Р.**

студентка  
Тернопільського національного економічного університету

У статті визначено особливості та переваги іноземного інвестування та розкрито питання інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату в Україні. Проаналізовано обсяги та динаміку надходження іноземних інвестицій на територію України протягом останніх років. Досліджено рівень інвестиційної активності держави та оцінено інвестиційну привабливість на основі світових рейтингів. Визначено шляхи вирішення проблем, пов'язаних зі стримуванням інвестиційного розвитку.

**Ключові слова:** іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, інвестиційна діяльність, індекс інвестиційної привабливості.

Дем'янюк О.Б., Мандзій А.Р. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ

В статье определены особенности и преимущества иностранного инвестирования и раскрыты вопросы инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата в Украине. Проанализированы объемы и динамика поступления иностранных инвестиций на территорию Украины в течение последних лет. Исследован уровень инвестиционной активности государства и оценена инвестиционная привлекательность на основе мировых рейтингов. Определены пути решения проблем, связанных со сдерживанием инвестиционного развития.

**Ключевые слова:** иностранные инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционная деятельность, индекс инвестиционной привлекательности.

Demyanyuk O.B., Mandzii A.R. INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE: ANALYSIS AND WAYS OF IMPROVEMENT

The article describes the features and advantages for Ukraine of foreign investment and discloses the issue of investment attractiveness and investment climate in Ukraine. Analyzed volumes and dynamics of foreign investments into Ukraine in recent years. Examined the level of investment activity and state investment attractiveness assessed based on the world rankings. It determines the ways of solving the problems associated with deterring investment development.

**Keywords:** foreign investment, investment climate, investment attractiveness, investment activity, investment attractiveness index.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Соціально-економічний розвиток України безпосередньо залежить від створення сприятливого інвестиційного клімату, оскільки інвестиції є одним із найважливіших чинників розвитку економіки і добробуту держави. Показником того, наскільки країна чи певна галузь відповідає вимогам інвестування, є інвестиційна привабливість. Інвестиційний простір України досить неоднорідний та зумовлений економіко-політичною кризою, бойовими діями на сході країни, корупцією, бюрократизмом тощо. Залучення інвестицій

дасть змогу вийти із затяжної кризи та поліпшити як загальний економічний стан країни, так і стан окремих галузей та промислових регіонів. Тому підвищення інвестиційної привабливості України є одним зі стратегічних завдань держави, від реалізації якого залежать можливість стабілізації та зростання національної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у вивчення питань щодо залучення іноземного капіталу здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Дж.В. Бэйли, О. Данилов, Ю. Коваленко,

О. Лендел, А. Непран, О. Паньков, О. Петухова, Д. Тюпа, У. Шарп. Щодо проблематики оцінки та аналізу інвестиційної привабливості, то її досліджували як вітчизняні науковці, зокрема І.О. Бланк, А.А. Брюховецька, М.С. Герасимчук, А.В. Матвійчук, О.В. Нечипорук, С.В. Юхимчук, так і зарубіжні: Р. Харро, Е. Хансен, Р. Хоутр, Е. Чемберлін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість публікацій із проблем залучення іноземного капіталу, сприяння інвестиційного клімату та оцінки інвестиційної привабливості, вимагають подальшого дослідження важливі питання у сфері поліпшення інвестиційного клімату України та підвищення її інвестиційної привабливості в сучасних умовах.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз інвестиційного клімату, виявлення основних проблем у залученні іноземних інвестицій та пошук шляхів щодо підвищення інвестиційної привабливості України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні основу вкладення іноземного капіталу становлять інвестиції, які на відміну від позик і кредитів, не збільшуючи зовнішнього боргу держави, сприяють одержанню засобів для розвитку виробництва, зацікавлюючи у цьому безпосередньо іноземного інвестора. Сучасна економічна думка трактує прямі іноземні інвестиції як вкладення капіталу в підприємство за кордоном, що забезпечує набуття довгострокового економічного інтересу через отримання інвестором контролю над об'єктом вкладення капіталу й передбачає одержання підприємницького прибутку (доходу) або ж досягнення соціального, інноваційного та інших видів ефектів. Висока інвестиційна привабливість є одним із ключових чинників забезпечення сталого розвитку економіки країни та становлення її позитивного іміджу на світовій арені [1].

Потенційно Україна є інвестиційно привабливою країною, оскільки має чималу кількість

фізичних і людських ресурсів, великі резерви невикладених заощаджень, місткий внутрішній ринок споживання, а також виграшне географічне розташування, що забезпечує безперешкодний вихід до великих міжнародних ринків. Та сьогодні в результаті економічної рецесії умови для інвестування в Україні є несприятливими, у міжнародних інвестиційних рейтингах вона поступається не лише країнам Європейського Союзу, а й більшості країн СНД. У рейтингу країн за інвестиційною привабливістю BDO International Business Compass (IBC) у 2016 р. Україна опустилася на 41 сходинку порівняно з 2015 р. і посіла 130-е місце серед 174 країн, на цій позначці вона залишилася й у 2017 р. (табл. 1). Це зумовлено політичною нестабільністю, корупцією, незадовільним станом верховенства права та неефективною регуляторною політикою [2].

Відповідно до рейтингу Світового банку Doing Business 2017, Україна займає 80-е місце серед 190 країн світу за легкістю ведення бізнесу, піднявшись порівняно з 2016 р. на одну сходинку (табл. 1). Порівняно з 2015 та 2016 рр. Україна поліпшила свої позиції за такими показниками, як реєстрація підприємства, захист міноритарних акціонерів, забезпечення виконання контрактів, підключення до Інтернету. Проте в деяких сферах показники погіршилися, зокрема: міжнародна торгівля, отримання дозволів на будівництво, вирішення проблем із неплатоспроможністю, оподаткування, реєстрація власності, доступ до отримання кредитів [3].

Згідно з Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017 (The Global Competitiveness Index), Україна другий рік поспіль посідає 85-ту позицію серед 138 країн, утративши в 2015 р. шість позицій (табл. 1). Серед проблем ведення бізнесу в Україні Всесвітній економічний форум відзначає: корупцію, політичну нестабільність, інфляцію, неефективну урядову бюрократію, доступ до фінансування, нестабільність уряду, податкові ставки, валютне регулювання тощо [4].

Таблиця 1

## Місце України у світових рейтингах

| Рейтинг                          | 2015 р. | 2016 р. | 2017 р. |
|----------------------------------|---------|---------|---------|
| International Business Compass   | 79      | 130     | 130     |
| Doing Business                   | 96      | 81      | 80      |
| The Global Competitiveness Index | 79      | 85      | 85      |
| Index of Economic Freedom        | 162     | 162     | 166     |
| FDI Index                        | 0,120   | 0,124   | 0,124   |

Джерело: розроблено авторами за даними [2-6;]

Згідно з Index of Economic Freedom 2017, Україна опустилася на чотири сходинки порівняно з 2016 та 2015 рр. і посідає 166-е місце зі 178 (табл. 1) та належить до групи країн, де економічні свободи пригнічуються. Україна вже сьомий рік поспіль демонструє найнижчий рівень економічної свободи в Європі [5].

За Індексом прямих іноземних інвестицій (Foreign Direct Investment Index) Україна поліпшила позиції із 0,120 у 2015 р. до 0,124 у 2016–2017 рр. (табл. 1), проте економіка країни є все ще недостатньо відкритою для надходження прямих іноземних інвестицій [6].

Нестабільність економічної та політичної ситуації в країні, звичайно, впливає на рівень довіри до неї іноземних інвесторів, що відбивається на обсягах залучення прямих іноземних інвестицій в економіку. За 2010–2017 рр. обсяг залучених в Україну прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) становить 353 994,1 млн. дол. США (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та частини зони проведення антитерористичної операції) [7]. Як видно з рис. 1, прямі іноземні інвестиції в 2010 р. становили 45 370,00 млн. дол. США, у 2011 р. – 48 197,60 млн. дол. США, що на 2 827,60 млн. дол. США більше, ніж у 2010 р.; у 2012 р. надійшло 51 705,30 млн. дол. США. Найбільший приплив інвестицій в українську економіку був у 2013 р. і становив 53 704,00 млн. дол. США. Та в 2014 р. обсяг

прямих іноземних інвестицій стрімко зменшився, до 40 725,40 млн. дол. США. Наслідком такого падіння став військовий конфлікт із Росією та загострення соціально-економічної кризи.

Спад в інвестиціях починаючи з 2014 р. позначився на більшості секторів економіки, адже нестабільна економічна та політична ситуація, що склалася сьогодні, дещо ускладнює інвестиційну діяльність у країні. У 2015 р. та 2016 р. інвестиції становили 36 154,50 млн. дол. США та 39 144,00 млн. дол. США відповідно. А в 2017 р. спостерігається відновлення надходжень та збільшення прямих іноземних інвестицій до 41 231,10 млн. дол. США. Незважаючи на поліпшення ситуації із залученням іноземних інвестицій в економіку України, вони не відповідають тому рівню, якого реально потребує національна економіка.

Непривабливість інвестиційного клімату в Україні для іноземних інвесторів підтверджують не тільки дані про обсяги залучених прямих іноземних інвестицій (рис. 1), а й структура за джерелами їх походження (табл. 2). За 2010–2017 рр. інвестиції в Україну надходили зі 133 країн світу [7]. Як видно з табл. 2, дві третини загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну надходить із трьох офшорних зон: Кіпру (33%), Великої Британії (10%) та Нідерландів (22%). Більшість інвестицій з офшорів в Україну – це український капітал, традиційно вітчизняні компанії реє-

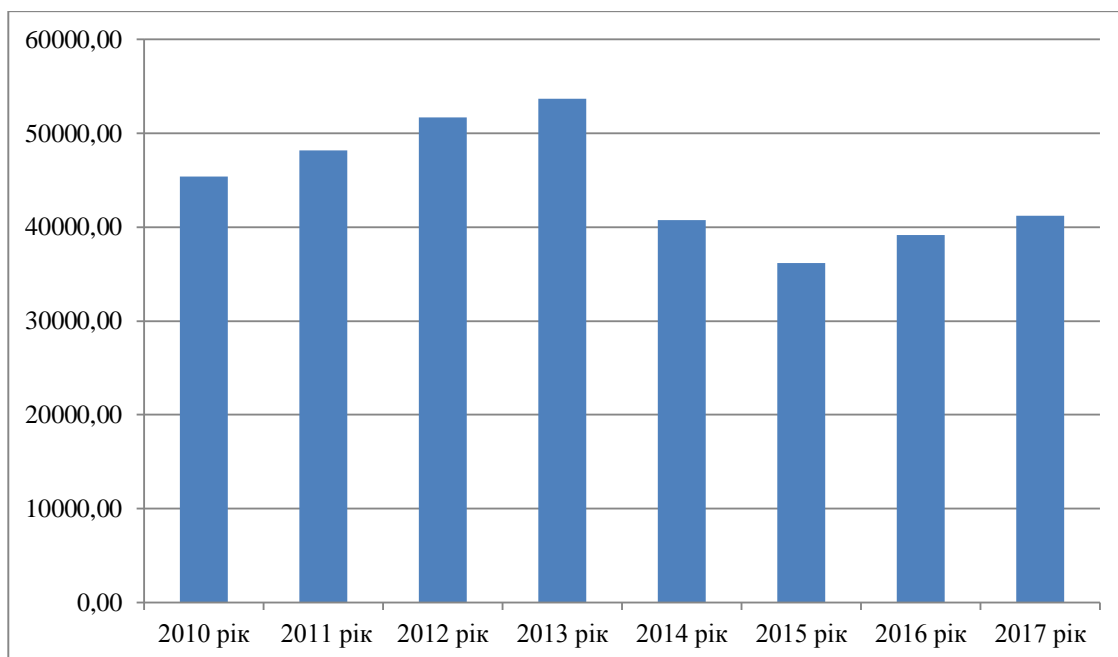


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції до України за 2010–2017 рр. (млн. дол. США)

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

**Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн  
в економіці України за 2010–2017 рр., млн. дол. США**

| <b>Країна-інвестор</b>        | <b>Обсяги прямих іноземних інвестицій до України за 2010–2017 рр. (млн. дол. США)</b> | <b>у % до підсумку</b> |
|-------------------------------|---|------------------------|
| Кіпр                          | 97 575,20   | 33%                    |
| Нідерланди                    | 65 374,30   | 22%                    |
| Німеччина                     | 29 241,30   | 10%                    |
| Російська Федерація           | 24 009,60   | 8%                     |
| Велика Британія               | 18 378,20   | 6%                     |
| Австрія                       | 15 056,40   | 5%                     |
| Віргінські Острови (Британія) | 13 717,90   | 4%                     |
| Франція                       | 12 557,00   | 4%                     |
| Інші країни                   | 23159,70  | 8%                     |

*Джерело: розроблено авторами за даними [7]*

струються саме там, оскільки Кіпр, Нідерланди і, наприклад, Британські Віргінські Острови приваблюють підприємства вигідним оподаткуванням, що дає змогу оптимізувати витрати, виводити дивіденди та захищати інвестиції. Тому можна припустити, що лівова частка інвестованих в Україну коштів має саме українське походження, натомість іноземні інвестиції з інших країн майже не заходять до нас через непривабливий інвестиційний клімат, і акціонерний капітал цих країн продовжує витісняти з української економіки капітал розвинених країн світу та забезпечує загальні показники приросту надходження акціонерних капіталів до України.

Зазначимо, що важливим зовнішнім інвестором у 2017 р. в економіку країни залишаються країни ЄС. Однак слід звернути увагу на те, що напружені політичні відносини між Україною і Російською Федерацією не завадили російським інвесторам забезпечити 8% від загального обсягу інвестицій.

Для об'єктивної оцінки індексу інвестиційної привабливості як України, так і інших країн світу використовується методика Європейської бізнес-асоціації (ЄБА) (рис. 2), за якою за п'ятибальною шкалою на підставі опитування керівників компаній – членів ЄБА, які представляють найбільших іноземних та вітчизняних інвесторів, оцінюється інвестиційний клімат у країні, зокрема його привабливість як для фактичних, так і потенційних інвесторів. Нейтральним вважається рівень у три бали.

З рис. 2 видно, що найнижчий рівень індексу інвестиційної привабливості спостерігається в IV кварталі 2013 р. – 1,81, а найвищий – у I кварталі 2011 р. – 3,43. У першому півріччі 2017 р. індекс покинув негативну

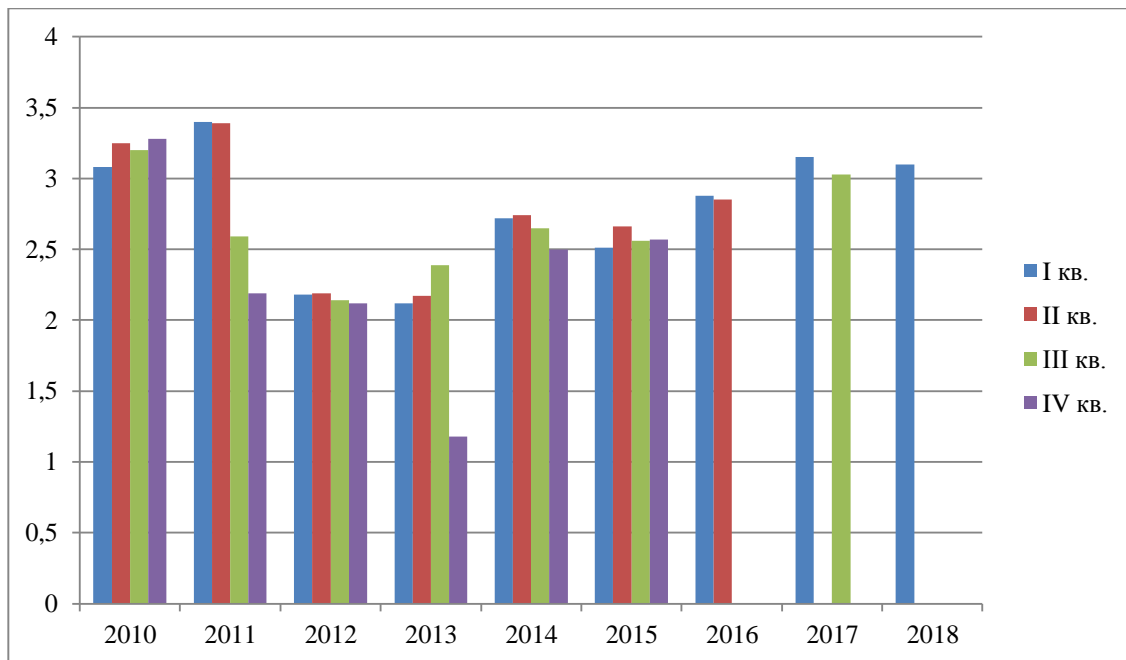
площину вперше з 2011 р. і досяг 3,15 бали. Наприкінці 2017 р. показник знову знизився і становив 3,03 бали за п'ятибальною шкалою. За останніми даними, в I кварталі 2018 р. індекс інвестиційної привабливості становить 3,10 бали [9].

На підставі експертного опитування 128 керівників компаній – членів ЄБА було встановлено, що 38% бізнесменів незадоволені інвестиційним кліматом. Інвестори вважають, що бізнес-середовище України не зазнало вагомих змін. Основні чинники, які не задовольняють інвесторів: високий рівень корупції (46,1%), відсутність довіри до судової системи (40,6%), відсутність земельної реформи (39,5%) та технічні бар'єри у торгівлі (8,6%). Проте 28% експертів вважають, що інвестиційний клімат в Україні є привабливим та супроводжується такими позитивними змінами:

- помітний розвиток електронних сервісів [8];
- цифровізація економіки [8];
- прийняття Закону «Про валюту та валютні операції» [9];
- прийняття Закону «Про антикорупційний суд» [10];
- скасування печатки [11];
- автоматичне відшкодування ПДВ [12].

Загалом сьогодні в Україні треба формувати стабільну державну політику у сфері іноземного інвестування, розраховану на довгострокову перспективу, а також розробити обґрунтовану державну стратегію залучення іноземних інвестицій з урахуванням національних цілей та пріоритетів

Для подолання негативних чинників, які зазначили експерти, на нашу думку, необхідно вжити таких заходів:



**Рис. 2. Індекс інвестиційної привабливості України в 2010–2018 рр. (поквартально), за даними ЄБА**

*Джерело: побудовано авторами за даними [8]*

- активізувати антикорупційну систему;
- забезпечити ефективність реалізації задекларованих реформ, зокрема у судовій та податковій системах;
- сформувати дієвий механізм забезпечення організаційно-інституційних, фінансових та правових передумов для розвитку інвестиційної діяльності;
- забезпечити політичну та економічну стабільність для інвесторів, розробивши дієву державну стратегію щодо залучення іноземних інвестицій.

Лише ефективне реформування та вдосконалення всіх складників механізму залучення іноземних інвестицій зможуть створити привабливий інвестиційний клімат в Україні.

**Висновки з цього дослідження.** Іноземні інвестиції є основою для розбудови економіки держави та поліпшення рівня та якості життя населення. У ході дослідження було

з'ясовано, що Україна не має позитивного інвестиційного клімату, тим самим є недостатньо привабливою для іноземних інвесторів. До основних проблем, що перешкоджають підвищенню інвестиційної активності країни, було віднесено: економічну та політичну нестабільність, військовий конфлікт на Сході, бюрократизм, високий рівень корупції, недосконале інвестиційне законодавство, високий податковий тиск, відсутність дієвої системи страхування. Та попри наявність негативних чинників Україна все ж має шанси стати високорозвиненою державою. На нашу думку, швидке впровадження запропонованих заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату, а також підвищення рівня інвестиційної привабливості України призведе до припливу інвестицій та забезпечить створення умов для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Говорушко Т.А., Обушна Н.І. Сутність прямих іноземних інвестицій та їх класифікація. Теорії мікро- та макроекономіки. 2013. Вип. 41. С. 91–99.
2. Офіційний сайт BDO International Business Compass. URL: <https://www.bdo-ibc.com>.
3. Офіційний сайт Світового банку Doing Business. URL: <http://russian.doingbusiness.org/data>.
4. The Global Competitiveness Report 2016–2017 / World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>.
5. Index of economic freedom / The Heritage Foundation. URL: <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>.
6. Індекс прямих іноземних інвестицій / OECD. URL: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDIINDEX>.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
8. Індекс інвестиційної привабливості України ЕБА. URL: <http://ebainfo.tilda.ws/indecis/investment-index-i-2018>.
9. Закон України «Про валюту і валютні операції» від 21.06.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>.
10. Закон України «Про Вищий антикорупційний суд» від 07.06.2018. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2447-19>.
11. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо використання печаток юридичними особами та фізичними особами – підприємцями» від 23.03.2017. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1982-19>.
12. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-vidshkoduvannya-pdchv/>.

REFERENCES:

1. Hovorushko T.A., Obushna N.I. Sutnist priamykh inozemnykh investytsii ta yikh klasyfikatsiia // Teorii mikro-makroekonomiky. – 2013.– Vyp. 41. – S. 91-99.
2. Ofitsiyniy sait BDO International Business Compass [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.bdo-ibc.com>
3. Ofitsiyniy sait Svitovoho banku Doing Business [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://russian.doingbusiness.org/data>
4. The Global Competitiveness Report 2016–2017. World Economic Forum [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>
5. Index of economic freedom. The Heritage Foundation. [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu: <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>
6. Index of economic freedom [Elektronnyi resurs] The Heritage Foundation. – Rezhym dostupu: <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>.
7. Ofitsiyniy sait derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://ukrstat.gov.ua>
8. Indeks investytsiinoi pryvablyvosti Ukrainy EBA [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ebainfo.tilda.ws/indecis/investment-index-i-2018>
9. Zakon Ukrainy “Pro valiutu i valiutni operatsii” (21.06.2018 r.) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>
10. Zakon Ukrainy “Pro Vyshchyi antykoruptsiyniy sud” (07.06.2018 r.) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2447-19>
11. Zakon Ukrainy “Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo vykorystannia pechatok yurydychnymy osobamy ta fizychnymy osobamy – pidpriemtsiamy” (23.03.2017 r.) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1982-19>
12. Ofitsiyniy sait derzhavnoi fiksainoi sluzhby Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-vidshkoduvannya-pdchv/>



## Investment attractiveness of Ukraine: analysis and ways of improvement

**Demyanyuk O.B.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Ternopil National Economic University

**Mandzii A.R.**

Student,  
Ternopil National Economic University

In this article, the peculiarities and advantages of foreign investment for Ukraine as a factor of stable country's development and promotion of its positive image in the world are determined.

The article characterizes positions of Ukraine in the main world ratings according to which investment climate and attractiveness of a country are estimated. It has been figured out that despite attractiveness of Ukraine its rating positions during 2015-2017 are quite low and form negative investment image of the country.

Dynamics of direct foreign investments has been analyzed, which shows their negative tendency since the beginning of 2014 and some improvement in 2017. It has been determined that the fall in direct foreign investments to Ukraine was influenced by unstable political and economic situation and military action in the East.

Geographic structure of direct foreign investments to Ukraine's economy in 2017 has been analyzed. Approximately 60% of all direct foreign investment has been found out to be offshore

investment (Cyprus, the Netherlands, Britain) which may potentially be Ukrainian capital, while investment from other countries is almost unnoticeable due to unattractive investment climate.

According to investment attractiveness index of Ukraine it has been determined that its dynamics fluctuates between neutral positions, which, in terms, testifies that investment climate and conditions are poor, therefore attractiveness of Ukraine for foreign investors is low.

Key problems of attractiveness of direct foreign investment to Ukraine have been separated and ways of their solution have been offered. To supply positive investment climate and attractiveness of Ukraine to a foreign investor some measures have to be taken: to activate anticorruption system, to provide effective fulfillment of declared reforms, particularly in law and tax systems, to form efficient mechanism of how to provide organization and institutional, financial and law necessary conditions for development of investment activity, to provide political and economic stability for investors.

## Роль транснаціональних банків у формуванні ринку банківських послуг ЄС

**Король М.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету

**Носа А.М.**

магістрант  
Ужгородського національного університету

У статті проаналізовано поняття транснаціонального банку як основного суб'єкта міжнародної банківської сфери, досліджено діяльність транснаціональних банків Європейського Союзу в умовах глобалізації та транснаціоналізації світової економіки, проаналізовано ефективність функціонування транснаціональних банків Європейського Союзу для світової економіки. Розглянуто найбільші транснаціональні банки Європейського Союзу та їхню роль у процесі глобалізації та транснаціоналізації світової економіки.

**Ключові слова:** транснаціональний банк, Європейський Союз, Європейський центральний банк, глобалізація, транснаціоналізація, міжнародна банківська сфера.

Король М.М., Носа А.М. РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В ФОРМИРОВАНИИ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ ЕС

В статье проанализировано понятие транснационального банка как основного субъекта международной банковской сферы, исследована деятельность транснациональных банков Европейского Союза в условиях глобализации и транснационализации мировой экономики, проанализирована эффективность функционирования транснациональных банков Европейского Союза для мировой экономики. Рассмотрены крупнейшие транснациональные банки Европейского Союза и их роль в процессе глобализации и транснационализации мировой экономики.

**Ключевые слова:** транснациональный банк, Европейский Союз, Европейский центральный банк, глобализация, транснационализация, международная банковская сфера.

Korol M.M., Nosa A.M. THE ROLE OF TRANSNATIONAL BANKS IN THE FORMATION OF THE EU BANKING SERVICES MARKET

The paper is dedicated to the study of the concept of a transnational bank as the main subject of the international banking system, to the activity of transnational banks of the European Union in the conditions of globalization and transnationalization of the world economy, analysis of the efficiency of functioning of transnational banks of the European Union for the world economy. Also, the largest multinational banks of the European Union and their role in the process of globalization and transnationalization of the world economy are considered in the article.

**Keywords:** transnational bank, European Union, European Central Bank, Globalization, Transnationalization, International Banking.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Світова економіка XXI ст. характеризується швидкими темпами розвитку внаслідок постійної глобалізації та траснаціоналізації господарського життя. Сьогодні ці процеси активно проявляються і в міжнародній банківській сфері, результатом чого було виникнення та динамічний розвиток транснаціональних банків, які стали лідерами та основними акторами міжнародних кредитно-грошових відносин.

Активна інтеграція та взаємодія національних банківських систем усіх країн світу, у тому

числі країн Європейського Союзу, призвели до того, що вони все більше залежать від умов зовнішнього середовища та ситуації в міжнародних економічних відносинах.

Саме завдяки цим процесам транснаціональні банки досягли такого високого рівня розвитку та швидкого зростання і сьогодні мають змогу активно проводити величезні за масштабами та обсягами фінансово-кредитні операції на території майже всіх країн світу, включаючи і країни Європейського Союзу.

Отже, функціонування транснаціональних банків є важливим елементом господарського

життя країн Європейського Союзу як на національному, так і на міжнародному рівні.

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

Дослідження ролі транснаціональних банків як основних суб'єктів міжнародної банківської сфери можна знайти у працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Наприклад, серед вітчизняних науковців, які активно досліджували особливості діяльності транснаціональних банків на ринку фінансових послуг ЄС, можна відзначити таких, як А.В. Кулай, О.В. Момот, Р.А. Запотична, В. Мусієць, В. Шенаєв, О.В. Сагач, К.В. Юденкова та ін. До зарубіжних учених, які досліджували діяльність транснаціональних банків у країнах ЄС, належать В. Кочетков, М. Кириченко, В. Беккер, С. Классенс, Т. Альтман, К. Ліухто, Н. ван Хорнін, К. Мєро. Також результати та загальна інформація щодо діяльності транснаціональних банків в країнах ЄС висвітлюються у щорічних наукових публікаціях таких міжнародних організацій, як ОЕСР, Світовий банк, МВФ.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Невирішеними є питання впливу процесів глобалізації та транснаціоналізації на банківські системи країн Європейського Союзу та дослідження ефективності функціонування транснаціональних банків у країнах ЄС загалом.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз особливостей діяльності транснаціональних банків як основних суб'єктів банківських систем країн Європейського Союзу та дослідження ролі транснаціональних банків у формуванні ринку банківських послуг ЄС в умовах глобалізації та транснаціоналізації світової економіки. Для досягнення зазначеної мети були поставлені такі завдання:

1) визначення поняття транснаціонального банку та його ролі в сучасній міжнародній банківській системі;

2) аналіз особливостей та ефективності функціонування транснаціональних банків у країнах ЄС в умовах глобалізації та транснаціоналізації світової економіки;

3) дослідження ролі та впливу транснаціональних банків на формування ринку банківських послуг ЄС в умовах динамічного розвитку міжнародної банківської сфери.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інтернаціоналізація та транснаціоналізація господарського життя, а також жорстка конкуренція у міжнародній банківській сфері призвели до того, що існуючі американські банки почали розширювати свою іноземну діяльність і, таким чином, проникати в

Європу. Європейські банки у цей період перебували ще на етапі зародження і становлення, а їхня діяльність була зосереджена на внутрішніх ринках, їх освоєнні та інтеграції в них. Виходити на зарубіжні ринки банки Європи почали вже з другої половини 60-х років ХХ ст. І саме у цей період транснаціональні банки в стали головними учасниками світового фінансового ринку. У 70-х роках минулого століття банки провідних фінансових центрів (Західної Європи, США та Японії) почали інтенсивно освоювати зарубіжні ринки і створювати широку зарубіжну банківську мережу.

Внаслідок фінансової та валютної інтеграції країн – членів Європейського Союзу і введення єдиної європейської валюти структура банківської системи і взаєморозрахунків країн ЄС змінилася, що, своєю чергою, призвело до виникнення необхідності реформування не тільки регіональної, а й глобальної банківської системи щодо нової форми об'єднання економік країн – членів ЄС. Економічна інтеграція посилила концентрацію і централізацію банківського капіталу як усередині окремих європейських країн, так і на міжнародному рівні.

Створення Європейського валютного союзу (ЄВС) і запровадження єдиної валюти країн – членів ЄС докорінно змінили європейську грошову та валютну систему, підвищили рівень залежності країн – членів ЄС один від одного, а також унеможливили подолання валютної роздробленості в Європі [13, с. 21].

Існує багато визначень поняття транснаціонального банку, але найбільш поширеним є визначення Організації Об'єднаних Націй, відповідно до якого транснаціональний банк являє собою великий універсальний банк, що виконує посередницьку роль в обігу позичкового капіталу, має мережу закордонних підприємств, здійснює за підтримки держави контроль над валютними і кредитними операціями [8, с. 243; 11].

Згідно з методикою ООН, транснаціональними вважаються банки з обсягом активів не менше 2 млрд. дол. і власною мережею філій (не менше ніж у п'яти іноземних державах). Їхня діяльність характеризується високою питомою вагою міжнародних операцій (більше 50%), глобалізацією у географічному плані та універсальністю послуг [11].

Сьогодні європейським банкам належать лідируючі позиції в міжнародній банківській сфері.

У табл. 1 наведено рейтинг найбільших транснаціональних банків світу за обсягами активів у 2018 р. Як можна побачити, до 10 най-

Таблиця 1

## Рейтинг найбільших транснаціональних банків світу за обсягами активів у 2018 р.

| Місце у рейтингу | Назва банку                                    | Країна         | Активи (млрд. дол.) |
|------------------|--|----------------|---------------------|
| 1                | Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) | Китай          | 4 210.9             |
| 2                | China Construction Bank                        | Китай          | 3 631.6             |
| 3                | Agricultural Bank of China                     | Китай          | 3 439.3             |
| 4                | Bank of China LTD                              | Китай          | 3 204.2             |
| 5                | HSBC Holdings PLC                              | Великобританія | 2 652.1             |
| 6                | JPMorgan Chase                                 | США            | 2 609.8             |
| 7                | BNP Paribas                                    | Франція        | 2 353.9             |
| 8                | Bank of America                                | США            | 2 328.5             |
| 9                | Credit Agricole S.A.                           | Франція        | 2 123.25            |
| 10               | Wells Fargo                                    | США            | 1 915.4             |

Джерело: розроблено автором на основі [1]

Таблиця 2

## Рейтинг найбільших транснаціональних банків Європейського Союзу в 2018 р.

| Місце в рейтингу | Назва банку                     | Країна         | Ринкова капіталізація (млрд. євро) |
|------------------|---------------------------------|----------------|------------------------------------|
| 1                | HSBC Holdings PLC               | Великобританія | 194.07                             |
| 2                | Banco Santander                 | Іспанія        | <b>86.79</b>                       |
| 3                | BNP Paribas                     | Франція        | 77.44                              |
| 4                | Lloyds Banking Group            | Великобританія | 60.58                              |
| 5                | UBS                             | Швейцарія      | 58.66                              |
| 6                | ING Group                       | Нідерланди     | 57.97                              |
| 7                | Intesa Sanpaolo                 | Італія         | 51.96                              |
| 8                | Barclays                        | Великобританія | 45.68                              |
| 9                | Banco Bilbao Vizcaya Argentaria | Іспанія        | 45.53                              |
| 10               | Royal Bank of Scotland Group    | Великобританія | 44.54                              |

Джерело: розроблено автором на основі [3]

більших транснаціональних банків світу входять три європейські банки (HSBC Holdings PLC, BNP Paribas, Credit Agricole S.A.), два з яких належать Франції, а один – Великобританії.

Варто відзначити, що на початок XXI ст. серед 847 банків світу з балансовою вартістю понад 100 млрд. дол. більше половини – європейські банки [7, с. 111].

Відповідно до даних SNL Financial та Accuity, серед 50 найпотужніших транснаціональних банків у світі за обсягом активів більше половини (21 банк) належить країнам Європейського Союзу. Зокрема, до цих банків належать: HSBC Holdings (Великобританія), Credit Agricole Group (Франція), BNP Paribas (Франція), Deutsche Bank (Німеччина), Barclays PLC (Великобританія), Royal Bank of Scotland Group (Об'єднане Королівство), Societe Generale (Франція).

У табл. 2 наведено рейтинг найбільших транснаціональних банків Європейського Союзу за

рівнем їх ринкової капіталізації в 2018 р. Перше місце у цьому рейтингу посідає банк Великобританії HSBC Holdings PLC із ринковою капіталізацією 194,07 млрд. євро. З-поміж 10 найбільших транснаціональних банків ЄС чотири банки належать Великобританії, що робить цю країну лідером в європейській банківській сфері.

Важливим є те, що єдиний ринок банківських послуг Європейського Союзу базується на принципах, установлених первинним правом ЄС. До цих принципів належать:

- принцип гармонізації банківського законодавства ЄС (на рівні ЄС установлюються мінімальні базові правила, які мають стати частиною законодавства кожної країни ЄС);
- принцип єдиної банківської ліцензії (кредитна установа, яка отримала банківську ліцензію на території однієї з держав ЄС, має право здійснювати банківську діяльність на території інших країн – членів ЄС. Єдина ліцензія включає 14 видів банківських послуг);

- принцип взаємовизнання національних систем пруденційного нагляду за банківською діяльністю (мінімальна гармонізація законодавства, що регулює банківську діяльність, є підставою взаємовизнання національних систем пруденційного банківського нагляду та встановлення взаємодовіри між компетентними національними органами банківського нагляду щодо адекватності пруденційного банківського нагляду за роботою кредитних установ у державі її заснування. Створено рівні можливості для банків, які були засновані в країнах ЄС);

- принцип здійснення нагляду державою заснування: компетентні органи банківського нагляду держави реєстрації зобов'язані здійснювати нагляд за банками, що отримали банківську ліцензію у цій країні, під час здійснення кредитними установами своєї діяльності за межами держави заснування [5, с. 30].

Особливістю європейських банківських систем є їх дворівнева побудова, яка передбачає функціонування центрального банку на першому рівні і комерційних банків на другому рівні. Також для дворівневих європейських банківських систем характерним є розділення функцій центрального банку та всіх інших банків, контроль із боку центрального банку та інших державних органів за діяльністю банківських установ.

Проте разом зі значними подібностями банківських систем країн Європейського Союзу внаслідок інтеграційних процесів кожна країна – член ЄС має певні особливості характеру та умов функціонування банківських систем.

На сучасному етапі розвитку світового господарства для суб'єктів ринку фінансових послуг характерним є високий рівень конкуренції, що значно посилює позиції транснаціональних банків у міжнародній банківській сфері. Це відбувається за рахунок переваг транснаціональних банків у обсягах активів та економічно вигідному становищі щодо розміщення своїх дочірніх установ та їх філій у багатьох країнах із різним рівнем економічних ризиків [7, с. 113].

У цьому контексті важливу роль відіграють злиття і поглинання банків, які ведуть до утворення глобальних банківських монополій.

У табл. 3 наведено найбільші злиття європейських банків на початку XXI ст. Можна зробити висновок, що найбільшим злиттям банків Європи стало злиття банків Deutsche Bank та Bankers Trust, у результаті якого утворився величезний транснаціональний банк Deutsche Bank з активами 735 808 млрд. дол. За такою ж схемою об'єдналися банки BNP та Paribas, які разом утворили транснаціональний банк під назвою BNP Paribas із сукупними активами 692 713 млрд. дол. [7, с. 113].

Наслідком інтеграційних процесів усередині ЄС стало створення Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ), заснування Європейського центрального банку (ЄЦБ) та інших фінансових інституцій, які надали належні умови для функціонування спільного товарного ринку в ЄС.

Європейська система центральних банків (ЄСЦБ) являє собою систему, до складу якої входять Європейський центральний банк та центральні банки країн ЄС, першочерговою метою створення якої є забезпечення стабільності цін [6, с. 78].

Головним елементом Європейської системи центральних банків є Європейський центральний банк, до основних завдань якого належать:

- формування і реалізація грошово-кредитної політики в зоні євро;
- проведення операцій з іноземною валютою;
- управління офіційними іноземними резервами країн зони євро (управління портфелем);
- забезпечення безперебійної роботи платіжних систем [13, с. 119].

У контексті регулювання та нагляду за діяльністю банків країн – членів ЄС велику роль відіграє Європейська система фінансового нагляду (англ. the European System of

Таблиця 3

### Найбільші злиття європейських банків на початку XXI ст.

| Учасники злиття                       | Назва об'єднаної структури | Активи учасників злиття, млрд. дол. США |
|---------------------------------------|----------------------------|---|
| Deutsche Bank, Bankers Trust          | Deutsche Bank              | 735 808                                 |
| BNP, Paribas                          | BNP Paribas                | 692 713                                 |
| Swiss Bank, Union Bank of Switzerland | United Bank of Switzerland | 687 316                                 |
| Hypo-Bank, Vereinsbank                | Hypo-Vereinsbank           | 541 032                                 |

Джерело: розроблено автором на основі [9, с. 101]

Financial Supervisor, далі – ESFS), що була запроваджена в ЄС у 2011 р. у відповідь на фінансову кризу 2007–2008 рр. і до складу якої входять такі інституції, як Європейське управління із цінних паперів та ринків, Європейська організація зі страхування та пенсійного забезпечення, Європейське банківське управління, а також Європейська рада із системних ризиків.

Таким чином, створення єдиного наглядового органу є надзвичайно важливим кроком на шляху до подальшої інтеграції країн – членів ЄС та створення Європейського банківського союзу.

Важливу роль у функціонуванні банківської системи Європейського Союзу відіграють системно важливі транснаціональні банки ЄС.

У табл. 4 наведено рейтинг системно важливих транснаціональних банків Європейського Союзу в 2018 р. Як можна побачити з даної таблиці, до системно важливих транснаціональних банків ЄС належать чотири банки Великобританії, чотири банки Франції, та по одному банку Німеччини, Іспанії, Італії, Нідерландів та Швеції.

**Висновки з цього дослідження.** Підсумовуючи, можна зробити висновок, що економічна інтеграція посилила концентрацію і централізацію банківського капіталу як усередині окремих європейських країн, так і на міжнародному рівні, а транснаціональні банки Європейського Союзу сьогодні відіграють надзвичайно важливу роль у міжнародній банківській сфері світу загалом.

Про значення європейських транснаціональних банків свідчить той факт, що до

десятки найбільших транснаціональних банків світу входять три європейські банки (HSBC Holdings PLC, BNP Paribas, Credit Agricole S.A.), два з яких належать Франції, а один – Великобританії.

Єдиний ринок банківських послуг Європейського Союзу базується на принципах гармонізації банківського законодавства ЄС, єдиної банківської ліцензії, взаємовизнання національних систем пруденційного нагляду за банківською діяльністю, здійснення нагляду державою заснування.

Для європейських банківських систем характерною є дворівнева побудова, відповідно до якої на першому рівні функціонує центральний банк на, а на другому – комерційні банки.

Важливу роль у європейській банківській сфері відіграють злиття і поглинання банків, наслідком яких є створення глобальних банківських монополій. Зокрема, у результаті таких злиттів було утворено величезний транснаціональний банк Deutsche Bank з активами 735 808 млрд. дол., BNP Paribas із сукупними активами 692 713 млрд. дол., United Bank of Switzerland із сукупними активами 687 316 млрд. дол. та Нуро-Vereinsbank із сукупними активами 541 032 млрд. дол.

У контексті регулювання та нагляду за банківською системою ЄС основна роль належить Європейській системі центральних банків, що включає Європейський центральний банк та банки країн ЄС, а створення єдиного наглядового органу у формі Європейської системи фінансового нагляду є важливим кроком на шляху до подальшої інтеграції країн – членів ЄС та створення Європейського банківського союзу.

Таблиця 4

**Рейтинг системно важливих транснаціональних банків Європейського Союзу в 2018 р.**

| №  | Назва банку            | Буфер капіталу | Країна походження |
|----|------------------------|----------------|-------------------|
| 1  | BNP Paribas            | 2,0%           | Франція           |
| 2  | Deutsche Bank          | 2,0%           | Німеччина         |
| 3  | HSBC                   | 2,0%           | Великобританія    |
| 4  | Barclays               | 1,5%           | Великобританія    |
| 5  | Groupe BPCE            | 1,0%           | Франція           |
| 6  | Groupe Crédit Agricole | 1,0%           | Франція           |
| 7  | ING Bank               | 1,0%           | Нідерланди        |
| 8  | Nordea                 | 1,0%           | Швеція            |
| 9  | Royal Bank of Scotland | 1,0%           | Великобританія    |
| 10 | Santander              | 1,0%           | Іспанія           |
| 11 | Société Générale       | 1,0%           | Франція           |
| 12 | Standard Chartered     | 1,0%           | Великобританія    |
| 13 | Unicredit Group        | 1,0%           | Італія            |

*Джерело: розроблено автором на основі [2]*

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Forbes Global 2000: The World's Largest Banks In 2018 And Why They Still Rule The World. URL: <https://www.forbes.com/sites/antoinagara/2018/06/06/forbes-global-2000-the-worlds-largest-banks/#87c622175a9e>.
2. Global Systemically Important Banks in Europe / Directorate-general for internal policies economic governance support unit. 2017. URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/574406/IPOL\\_BRI%282016%29574406\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/574406/IPOL_BRI%282016%29574406_EN.pdf).
3. The Statistics Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/382818/leading-banks-in-europe-by-market-capitalization/>.
4. Вальчук К.М. Механізм фінансового контролю Євросоюзу. Банківське та фінансове право. 2016. № 1. С. 180–184.
5. Гойванюк М.П. Досвід регулювання банківської діяльності в країнах ЄС. Фінанси, облік та аудит. 2012. № 19. С. 30–39.
6. Колодізев О.М., Колесніченко В.Ф. Гроші і кредит: підручник. Київ: Знання, 2010. 613 с.
7. Кулай А.В. Роль транснаціональних банків у формуванні ринку банківських послуг ЄС. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2014. № 11. С. 105–121.
8. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / О.М. Мозговий, Т.Є. Оболенська, Т.В. Мусієць. Київ: КНЕУ, 2005. 557 с.
9. Мусієць Т.В., Оглобля Я.О. Регулювання діяльності транснаціональних банків в умовах глобальної фінансової нестабільності. 2017. С. 256.
10. Офіційний сайт Європейського центрального банку. URL: <https://www.ecb.europa.eu/stats/html/index.en.html>.
11. Офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй. URL: <http://www.un.org/en/index.html>.
12. Офіційний сайт Світового банку. URL: <https://data.worldbank.org/>.
13. Менеджмент європейської економічної інтеграції / С.М. Писаренко, Н.В. Горін, Л.А. Українець. Київ: Знання, 2012. 373 с.
14. Чуб О.О. Банки в глобальній економіці. Київ: КНЕУ, 2009. 340 с.

## REFERENCES:

1. Forbes Global 2000: The Worlds Largest Banks In 2018 And Why They Still Rule The World [Elektronnyi resurs]. – 2018. – Rezhym dostupu do resursu: <https://www.forbes.com/sites/antoinagara/2018/06/06/forbes-global-2000-the-worlds-largest-banks/#87c622175a9e>.
2. Global Systemically Important Banks in Europe [Elektronnyi resurs] // Directorate-general for internal policies economic governance support unit. – 2017. – Rezhym dostupu do resursu: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/574406/IPOL\\_BRI%282016%29574406\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/574406/IPOL_BRI%282016%29574406_EN.pdf).
3. The Statistics Portal [Elektronnyi resurs]. – 2018. – Rezhym dostupu do resursu: <https://www.statista.com/statistics/382818/leading-banks-in-europe-by-market-capitalization/>.
4. Valchuk K. M. Mekhanizm finansovoho kontroliu Yevrosoiuzu / K. M. Valchuk. // Bankivske ta finansove pravo. – 2016. – #1. – S. 180–184.
5. Hoivaniuk M. P. Dosvid rehuliuвання bankivskoi diialnosti v krainakh YeS / M. P. Hoivaniuk. // Finansy, oblik ta audyt. – 2012. – #19. – S. 30–39.
6. Kolodiziev O. M. Hroshi i kredyt – pidruchnyk / O. M. Kolodiziev, V. F. Kolesnichenko. – Kyiv: Znannia, 2010. – 613 s.
7. Kulai A. V. Rol transnatsionalnykh bankiv u formuvanni rynku bankivskykh posluh YeS / A. V. Kulai. // Zbirnyk naukovykh prats "Ekonomichni nauky". – Seriya "Oblik i finansy". – 2014. – #11. – S. 105–121.
8. Mozghovyi O. M. Mizhnarodni finansy. Navchalnyi posibnyk / O. M. Mozghovyi, T. Ye. Obolenska, T. V. Musiiets. – Kyiv: KNEU, 2005. – 557 s.
9. Musiiets T. V. Rehuliuвання diialnosti transnatsionalnykh bankiv v umovakh hlobalnoi finansovoi nestabilnosti / T. V. Musiiets, Ya. O. Ohloblia. – 2017. – S. 256.
10. Ofitsiynyi sait Yevropeiskoho Tsentralnogo Banku [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <https://www.ecb.europa.eu/stats/html/index.en.html>
11. Ofitsiynyi sait Orhanizatsii Obiednanykh Natsii [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <http://www.un.org/en/index.html>
12. Ofitsiynyi sait Svitovoho Banku [Elektronnyi resurs]. – 2018. – Rezhym dostupu do resursu: <https://data.worldbank.org/>.
13. Pysarenko S. M. Menedzhment yevropeiskoi ekonomichnoi intehtratsii / S. M. Pysarenko, N. V. Horin, L. A. Ukrainets. – Kyiv: Znannia, 2012. – 373 s.
14. Chub O. O. Banky v hlobalnii ekonomitsi / O. O. Chub. – Kyiv: KNEU, 2009. – 340 s.

## The role of transnational banks in the formation of the EU banking services market

**Korol M.M.**

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of International Economic Relations,  
Uzhhorod National University

**Nosa A.M.**

Master Degree Seeking Applicant  
of the Faculty of International Economic Relations,  
Uzhhorod National University

Active integration and interaction of the national banking systems of all countries of the world, including the countries of the European Union, led to the fact that they are increasingly dependent on the environment and the situation in international economic relations. As a result of these processes transnational banks have achieved such a high level of development and rapid growth, and today they are able to actively carry out huge financial and credit operations on the territory of almost all countries of the world, including the countries of the European Union.

The creation of the European Monetary Union (EMU) and the introduction of a single currency of the EU Member States radically changed the European financial and monetary system, increased the degree of dependence of the EU member states from each other, and also made it impossible to overcome currency fragmentation in Europe.

According to the UN methodology, banks with assets of at least \$2 billion and their own network of affiliates (not less than in 5 foreign countries) are considered to be transnational banks. Their activities are characterized by a high proportion of international transactions (more than 50%), geographic globalization and the universality of services.

Today European transnational banks play a very important role in the international banking system. For example, the top 10 transnational banks in the world include 3 European banks (HSBC Holdings PLC, BNP Paribas, Credit Agricole S.A.), 2 of which are French, and 1 are British.

According to SNL Financial and Accuity, among the 50 most powerful transnational banks in the world, more than the half (21 banks) are in the European Union. In particular, these banks include HSBC Holdings (UK), Credit Agricole Group (France), BNP Paribas (France), Deutsche Bank (Germany), Barclays PLC (Great Britain), Royal Bank of Scotland Group (United Kingdom), Societe Generale (France).

The single market for banking services of the European Union is based on the following principles: the principle of harmonization of banking legislation of the EU, the principle of a unified banking license, the principle of mutual recognition of national systems of prudential supervision of banking activities, the principle of state supervision of the establishment.

Mergers and acquisitions of banks, which lead to the creation of global banking monopolies, play an important role in the European banking sector. In particular, as a result of such mergers, several huge transnational banks were created, including Deutsche Bank with total assets of \$735,808 billion, BNP Paribas with total assets of \$692,713 billion, United Bank of Switzerland with total assets of \$687,316 billion and Hypo-Vereinsbank with total assets of \$541,032 billion.

In the context of regulating and supervising the EU banking system, the European system of central banks, including the European Central Bank and the EU member states, plays a leading role. The creation of a single supervisory body in the form of a European financial supervisory system is an important step towards further integration of EU member states and the creation of a European Banking Union.



DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-8>

УДК 339.9

## Трансформація світового ринку творів мистецтва в умовах четвертої промислової революції

Мельник Ю.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена сучасним напрямкам трансформації світового арт-ринку під впливом процесів, що проводжують становлення Індустрії 4.0. Проаналізовано та охарактеризовано вплив промислових революцій на ринки предметів мистецтва у різні епохи. Виявлено основні прояви трансформації світового арт-ринку в умовах четвертої промислової революції та пов'язані з цим тенденції на ньому. Окреслено перспективи розвитку вітчизняного ринку творів мистецтва в нових умовах.

**Ключові слова:** арт-ринок, четверта промислова революція, трансформація ринку, арт-інвестиції, діджиталізація.

Мельник Ю.В. ТРАНСФОРМАЦИЯ МИРОВОГО РЫНКА ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА В УСЛОВИЯХ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Статья посвящена современным направлениям трансформации мирового арт-рынка под влиянием процессов, сопровождающих становление индустрии 4.0. Проанализировано и охарактеризовано влияние промышленных революций на рынки предметов искусства в разные эпохи. Выявлены основные проявления трансформации мирового арт-рынка в условиях четвертой промышленной революции и связанные с этим тенденции на нем. Определены перспективы развития отечественного рынка произведений искусства в новых условиях.

**Ключевые слова:** арт-рынок, четвертая промышленная революция, трансформация рынка, арт-инвестиции, диджитализация.

Melnyk Y.V. TRANSFORMATION OF THE GLOBAL ART MARKET IN THE CONDITIONS OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION

The article is devoted to contemporary directions of transformation of the global art market under the influence of processes accompanying the formation of the Industry 4.0. The influence of industrial revolutions on the markets of art objects in different epochs has been analyzed and characterized. The main features of the transformation of the global art market in the conditions of the fourth industrial revolution and the related tendencies on it are revealed. The prospects of development of the domestic market of works of art in new conditions are outlined.

**Keywords:** art market, the fourth industrial revolution, market transformation, art investments, digitization.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Характерною особливістю розвитку світового господарства у другій декаді ХХІ століття є розгортання процесів, що супроводжують четверту промислову революцію, або Індустрію 4.0. Четверта промислова революція, на відміну від попередніх трьох, передбачає перехід від звичайної автоматизації виробництва та використання інформаційних технологій до об'єднання в єдину мережу людини, об'єктів, ресурсів та інформаційних потоків.

Світовий ринок творів мистецтва не стоїть осторонь зазначених процесів. Навпаки, його бурхливий розвиток протягом останнього 20-річчя відбувається у руслі становлення Індустрії 4.0. Водночас арт-ринок трансформується із товарного в ринок альтернативних інвестицій, на якому твори мистецтва з про-

стого об'єкта колекціонування перетворюються у повноцінні прибуткові активи. Зазначене ставить перед ринком нові виклики, що вимагають відповідних змін та реформ. Особливо гостро ця проблема стоїть перед вітчизняним арт-ринком, який усе ще перебуває в зародковій фазі свого розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Це дослідження опирається на наукові публікації, присвячені двом групам проблем: з одного боку, розвитку світового ринку творів мистецтва та його сучасним тенденціям, з іншого – становленню четвертої промислової революції та її впливу на окремі складники світового господарства. Основоположником наукових праць з питань Індустрії 4.0 є президент Всесвітнього економічного форуму К. Шваб, який всебічно дослідив нові еволю-

ційні зміни, починаючи з історичного контексту четвертої промислової революції і завершуючи перспективами розвитку особистості в нових умовах [1]. Цінною з погляду аналізу останніх досліджень та публікацій у цій сфері є праця М. Германа, Т. Пентека та Б. Отто, присвячена теоретико-методологічним засадам дослідження четвертої промислової революції та її термінологічного апарату [2]. Окремі аспекти розвитку світового ринку творів мистецтва у цифрову епоху розкриті у наукових статтях А. Арутюнової [3], Ю. Мельник [4], П. Аврори та Ф. Вермейлена [5], Ф. Кодіньйоли [6, с. 73–93], а також в останніх аналітичних звітах компаній Hiscox [7] Deloitte Luxemborg та ArtTactic [8; 9]. Водночас проблемами трансформації світового арт-ринку під впливом четвертої промислової революції не досліджені у науковій літературі і потребують більшої уваги з боку вчених.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – дослідити вплив четвертої промислової революції на світовий ринок творів мистецтва, ідентифікувати основні прояви цього впливу та перспективи подальшого розвитку ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття трансформації останнім часом все частіше використовується науковцями у контексті тих явищ, які відбуваються на ринках постіндустріального суспільства. З одного боку, його вживають як синонім еволюційних процесів, з іншого – як синонім зміни системи загалом, переходу від одного якісного стану до іншого. Трансформацію ринку при цьому можна розглядати як перетворення ринкової структури, форм і функцій ринку, які в сукупності приводять до зміни цілей учасників ринку [10]. У сучасних умовах актуальність проблеми трансформації ринку предметів мистецтва зумовлена посиленням процесів глобалізації та діджиталізації світової економіки.

Вплив промислових революцій на арт-ринок, а саме на відносини між продавцем та покупцем твору мистецтва, можна вперше простежити у працях Т. Веблена [11], який запропонував термін «демонстративне споживання», що відображає мотиви придбання таких творів окремим прошарком населення. Веблен звернув увагу на особливості купівельної поведінки заможних людей, які отримали статки завдяки промисловій революції. Придбання предметів розкоші для них (у тому числі творів мистецтва) стало способом продемонструвати належність до певної соціальної групи та економічну владу. Ще у 1899 році

цей науковець дійшов висновку, що в кожному епоху існує так званий клас «хижаків», які різними способами повідомляють суспільство про свої успіхи [3].

Як підтвердив досвід усіх попередніх промислових революцій, кожна з них приводила до формування нового типу колекціонерів, що отримали левову частку доходу внаслідок тієї чи іншої промислової революції. Усі ці групи відрізняються мотивами купівлі творів мистецтва, віком, видом основної діяльності, типом арт-активів, що переважають у колекціях тощо.

Фактично саме колекціонери почали відігравати вирішальну роль на арт-ринку у XVIII – XIX ст., після першої промислової революції у Європі, де сформувалась яскраво виражена традиція колекціонувати прекрасне, що передається від покоління до покоління. Ця традиція була перенесена до США, де основними колекціонерами стали великі американські промисловці (друга промислова революція). У другій половині XIX століття американці вважалися найкрупнішими покупцями творів мистецтва у світі (родина Рокфеллерів, Гантінгтонів, Гетті та інші).

Третя промислова революція зробила найбільшими колекціонерами IT-мільйонерів, а основним сегментом арт-ринку – сучасне мистецтво. Набуло популярності формування корпоративних арт-колекцій (зокрема, колекцій Microsoft, Deutsche Bank, UBS, UniCredit, JP Morgan). Саме в цей період почали з'являтися колекціонери, мистецтво для яких передусім розглядалося як хороший інвестиційний капітал.

У XXI ст. розпочалася цифрова трансформація арт-ринку, що супроводжувалася впровадженням сучасних технологій в усіх сферах арт-ринку. У загальному розумінні цифрова трансформація – це трансформація бізнесу шляхом перегляду бізнес-стратегії або цифрової стратегії, моделей, продуктів, операцій, маркетингових підходів, цілей та ін. шляхом застосування цифрових технологій. На етапі трансформації використання цих технологій забезпечує нові види інновацій та розвиток творчості загалом у певній сфері діяльності, на відміну від простого вдосконалення, і в кінцевому рахунку приводить до зростання бізнесу [12, с. 689; 13, с. 173].

Особливості четвертої промислової революції на арт-ринку – це всебічна його віртуалізація, переведення у онлайн-простір не лише роботи аукціонних домів, але й арт-галерей, арт-дилерів та виставок. Завдяки появі нових технологій торгівля відбувається в режимі реального часу, а різниця в часових поясах

втрачає своє значення. 3D-технології мають суттєвий вплив і на пропозицію на арт-ринку. Зокрема, сучасні художники почали застосовувати 3D-принтери для створення своїх робіт (скульптори, майстри графіті, автори інсталяцій), що значно полегшує їхню працю.

«Діджиталізація» світового арт-ринку як феномен останньої промислової революції активно досліджується зарубіжними науковцями та практиками. Зокрема, П. Аврора та Ф. Вермейлен підкреслюють такі ознаки цифрової трансформації, як зміна способів торгівлі (у напрямі онлайн), споживання (можливість купівлі без фізичного контакту з продавцем чи самим твором мистецтва) та оцінки творів мистецтва (за допомогою цифрових алгоритмів, без суб'єктивного впливу експерта). Особливу увагу в цьому контексті слід також звернути на роль діджиталізації арт-ринку у підвищенні його прозорості та зростанні довіри між учасниками ринку [5].

Трансформація світового арт-ринку в умовах четвертої промислової революції здійснюється за кількома напрямками.

1. Зростання ролі технологій у розвитку арт-ринку. Характерною особливістю четвертої промислової революції на ринку предметів мистецтва є поява так званих арт-технологічних стартапів (*ArtTechs*), в основі яких лежать нові цифрові бізнес-моделі, як самостійні, так і спрямовані на підтримку традиційного арт-бізнесу. Найбільш популярними серед учасників арт-ринку стали стартапи у таких сферах, як:

– оцінка творів мистецтва (наприклад, *ValueMyStaff* – аутсорсингова компанія, що здійснює оцінку творів мистецтва завдяки сучасному програмному забезпеченню для крупних аукціонних домів, підвищуючи таким чином їхню ефективність, скорочує витрати та дає змогу сфокусуватися на основній діяльності; *ArtForecaster* – електронна ігрова платформа для ринкового прогнозування цін на твори мистецтва);

– блокчейн-стартапи (наприклад, *amArtchain* – неприбуткова ініціатива для привернення уваги до можливостей блокчейн-технологій на основі кейсів; *ArtTracktive* – технологічна альтернатива паперовим документам, що підтверджують провенанс творів мистецтва; *Blockai* – займається процедурами захисту авторських прав);

– ідентифікація та встановлення автентичності робіт (наприклад, *TagSmart* – використання ДНК-технології для встановлення достовірності твору та видача сертифікатів автентичності);

– управління колекціями творів мистецтва (електронні платформи *Artbinder*, *Collectrium*, *ArtCloud*);

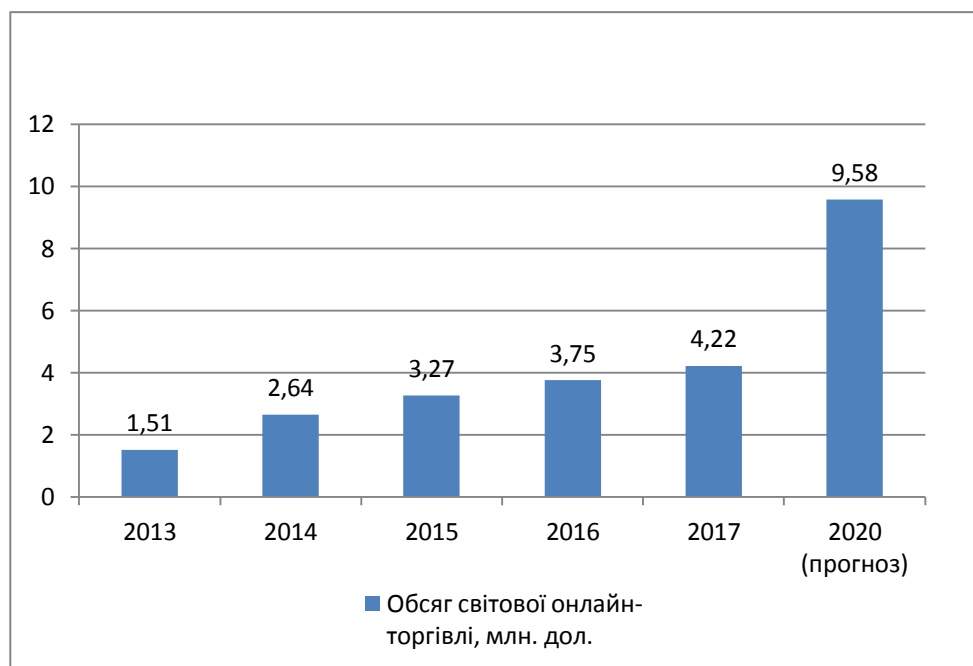
– логістичні послуги на арт-ринку (наприклад, *Arta* – електронна логістична платформа для пошуку оптимального маршруту перевезення та зберігання творів мистецтва, порівняння цін на логістичні послуги, здійснення трансакцій та їх оплата в режимі онлайн) [9, с. 218–219].

2. Активізація онлайн-торгівлі на арт-ринку. Електронна торгівля має низку переваг порівняно з традиційною торгівлею творами мистецтва на аукціонах та в галереях: 1) прискорює поширення інформації на арт-ринку, його учасників та художні активи; 2) є потужним інструментом для маркетингових комунікацій (передусім у соціальних мережах мистецького спрямування); 3) можливість встановлення контактів між продавцями та покупцями предметів мистецтва в трансконтинентальному масштабі; 4) дешевий та ефективний інструмент доступу художників до потенційних клієнтів; 5) можливість порівнювати ціни на художні активи в різних регіонах світу за допомогою електронних баз даних аукціонних торгів.

Починаючи з 2013 р. обсяги онлайн-торгівлі на світовому арт-ринку динамічно зростають. Якщо у 2013 р. цей показник становив 1,51 млн. дол., то у 2017 р. – 4,22 млн. дол. (рис. 1), тобто зріс на 180%, що є яскравим проявом впливу четвертої промислової революції на ринок предметів мистецтва та антикваріату у глобальному масштабі. За прогнозами експертів, до 2020 року глобальні обсяги продажів арт-активів в мережі онлайн можуть сягнути 9,58 млрд. дол. [7].

Основна перевага цієї моделі організації арт-ринку – часткове вирішення проблеми інформаційної асиметрії між продавцем та покупцем твору мистецтва, а також проблеми низької інформаційної прозорості цього ринку. Це відбувається завдяки великим обсягам інформації в мережі Інтернет, пов'язаної з арт-активами, а також можливістю встановлення прямих контактів між митцями (виробниками) та інвесторами чи колекціонерами (споживачами). Водночас онлайн-ринок забезпечує вищий рівень ліквідності та нижчі трансакційні витрати порівняно з традиційною моделлю торгівлі.

Водночас е-комерція на арт-ринку не позбавлена певних недоліків: відсутність безпосереднього контакту зі споживачем перед продажем твору мистецтва, перенасиченість інформацією та інформаційний шум, нижчий рівень цін (недолік для продавців). Очевид-



**Рис. 1. Динаміка світової онлайн-торгівлі творами мистецтва, 2013–2020 рр. (млн. дол.)**

*Джерело: побудовано автором за [7; 8].*

ним є те, що основними бар'єрами в онлайн-торгівлі є походження та автентичність арт-активів, а також репутація продавця. З огляду на це, традиційні арт-галереї, аукціонні дома та арт-ярмарки все ще мають суттєву перевагу на ринку, однак завдяки появі та розвитку блокчейн-технологій названі недоліки нівелюються.

3. Цифрова конвергенція аукціонного та дилерського ринків. Зростаюча конкуренція між професійними учасниками арт-ринку змушує їх формувати нові стратегії для розширення бізнесу та диверсифікації джерел доходу. Так, наприклад, онлайн-аукціонна платформа Invaluable розширила свою діяльність у напрямі галерейного та дилерського бізнесу, надавши своїм клієнтам можливість купувати твори мистецтва безпосередньо в арт-галереях за фіксованими цінами пропозиції. Водночас платформа Artsy, що першопочатково обслуговувала арт-галереї, провела низку онлайн-аукціонів спільно з аукціонами Phillips та Heritage, отримавши таким чином додатковий прибуток у розмірі 50 млн. дол. Окрім цього, фахівці прогнозують суттєву консолідацію на ринку торговельних онлайн-платформ. Опитування показало, що 48% компаній очікують на горизонтальні злиття (в межах однієї сфери діяльності), натомість 53% опитаних підтримують вертикальні злиття компаній у межах одного ланцюга створення вартості [9, с. 204, 211].

4. Удосконалення цифрової та аналітичної інфраструктури арт-ринку. Сучасні досягнення у сфері цифрових технологій на світовому арт-ринку насамперед вирішують такі проблеми, як інформаційна прозорість ринку, коректність і точність оцінки творів мистецтва, управління активами на арт-ринку та пов'язаний з інвестиціями в арт-активи ризик-менеджмент. Натепер домінуючими провайдерами цих та послуг з аналізу арт-ринків є 7 компаній, наведених в табл. 1.

5. Поява та розвиток блокчейн-технологій на арт-ринку. У загальному розумінні блокчейн – це спосіб зберігання, шифрування та управління даними, за якого практично неможливо підробити чи змінити історію їх внесення в систему. Тобто дані про угоди, історія купівлі-продажу, права власності, авторські права тощо можуть зберігатися в реєстрі (розподіленій базі даних) таким чином, що їх не можна жодним способом фальсифікувати. Звідси випливає, що ця революційна система дає змогу вирішити найважливіші проблеми арт-ринку: його прозорість, авторські права, автентичність робіт та провенанс.

Серед перспективних напрямів використання блокчейн-технологій на арт-ринку слід звернути увагу на такі:

– Прозоре формування провенансу. У блокчейн-реєстр може заноситися підтверджена інформація про всю історію існування

Таблиця 1

## Основні аналітичні компанії та провайдери даних на світовому арт-ринку

| Продукт / послуга                   | Компанія          |              |        |          |           |           |       |
|-------------------------------------|-------------------|--------------|--------|----------|-----------|-----------|-------|
|                                     | AMA/Art Analytics | Artfacts.net | artnet | Artprice | ArtTactic | Mutualart | Pi-eX |
| База даних цін на арт-активи        | +                 | +            | +      | +        | +         | +         | +     |
| Арт-індекси                         |                   |              | +      | +        |           |           | +     |
| Аналіз первинного арт-ринку         | +                 | +            |        |          | +         | +         |       |
| Аналіз ризиків                      |                   | +            | +      | +        | +         |           | +     |
| Оцінка / аналіз окремого твору      | +                 |              |        | +        | +         | +         | +     |
| Звіти по окремому художнику         | +                 | +            | +      | +        | +         | +         | +     |
| Звіти про арт-ринок та його сектори | +                 | +            | +      | +        | +         | +         | +     |

*Джерело: складено автором за [9, с. 212–215].*

роботи – від моменту першого придбання до кожного перепродажу, участі у виставках, ярмарках, каталогах, публікаціях, приватних та публічних колекціях. Таким чином забезпечується автоматичне ведення провенансу, що гарантує зростання вартості роботи в інвестиційних цілях.

– «Віртуальний нотаріат» передбачає підтвердження рішень стосовно права власності та інших прав у режимі онлайн. Ця технологія суттєво спростить юридичні процедури, пов'язані з передачею творів на виставки, ярмарки і зберігання та з їх поверненням, а також захистить від незаконного перепродажу.

– «Цифровий реєстратор» авторських прав – дає змогу фіксувати в блокчейні час створення, авторські права та право власності митця на свою роботу.

– Гарантія достовірності через «розумне маркування» та «синтетичну ДНК». Авторизовані художником після завершення твору мистецтва можуть відповідним чином маркуватися, а дані про це маркування записуватимуться у блокчейн і слідуватимуть за твором протягом усього часу існування.

– Контроль за автентичністю і тиражем цифрового медіамистецтва. Прив'язка оригіналів творів медіамистецтва до блокчейн-реєстру дозволить збільшити інтерес інвесторів до цього специфічного виду мистецтва.

– Реєстрація і швидка перевірка експертних висновків. Електронний реєстр експертних висновків щодо достовірності та провенансу арт-активів, які надходять на аукціонні торги, дасть змогу зекономити час фахівців та підвищити ефективність функціонування арт-ринку.

– «Розумні контракти» між продавцем і покупцем творів мистецтва – забезпечують отримання продавцем коштів лише після того, як покупець отримає придбаний твір мистецтва завдяки автоматизації трансакції в блокчейн-системі (за аналогією до акредитивної форми розрахунків).

– «Розумні контракти», інтегровані в аукціони. Після завершення аукціонних торгів автоматично можуть вступати в дію кілька умов: списання коштів з покупця, нарахування комісійних аукціонному дому та інших виплат, запрошення для доставки транспортної компанії тощо.

– Автоматичне нарахування податків, мита та інших відрахувань завдяки ефективному моніторингу усіх трансакцій, пов'язаних з конкретним твором мистецтва.

– Сек'юритизація арт-ринку – йдеться про випуск різних цінних паперів (наприклад, арт-акцій), забезпечених реальними творами мистецтва, та їх подальший продаж на арт-біржах з реєстрацією укладених угод у блокчейн-реєстрі [14]. Такі послуги уже сьогодні пропонує компанія Maecenas.

Таким чином, блокчейн-технології дозволяють забезпечити прозорий та безпечний для покупців та продавців обіг творів мистецтва протягом усього їх життєвого циклу – від появи на первинному арт-ринку до виходу на вторинний арт-ринок (аукціонні торги).

Окрім явища диджиталізації, на арт-ринку можна простежити інші тенденції. Насамперед яскраво проявляється зміна його географічної структури, у якій все більшу роль почали відігравати країни з ринками, що розвиваються, такі як Китай, Індія, ОАЕ, Бразилія, Мексика,

країни Центральної та Східної Європи. Економічний розвиток цих країн привів до появи на ринку нової групи багатих інвесторів (Китай, Росія, Об'єднані Арабські Емірати, Індія), інтерес яких зосереджений на сучасних мистецтвах. Завдяки цьому відбулось активне зростання сегменту сучасного мистецтва.

Водночас на міжнародному арт-ринку зростає інтерес до творів мистецтва походженням із країн, що розвиваються (Індія, Китай, Росія, країни Африки). Аналіз останніх продажів на найбільших аукціонах світу показав, що великим попитом користуються картини китайських художників К. Гуоджана, Х. Бейхонга, Ч. Ченгбо, Ж. Сяогана та інших. Ця тенденція супроводжується відкриттям у Китаї, Індії, Росії, ОАЕ підрозділів найбільших аукціонних домів Sotheby's та Christies, відкриттям Louvre Abu Dhabi в Об'єднаних Арабських Еміратах<sup>1</sup>.

Попри певні зміни в географічній структурі світового арт-ринку, важливо звернути увагу на його все більш яскраво виражений глобальний характер, що забезпечується головним чином розвитком інформаційних технологій у межах діджиталізації. Нині інвестори отримали змогу вкладати кошти в арт-активи в будь-якій частині світу, незважаючи на кордони.

На відміну від сфери фінансових інвестицій, яка любить «спокій», арт-ринок потребує широкого розголосу. Ця особливість породила тенденцію «продюсування» творів мистецтва, яка полягає в активній участі у виставках, поширенні інформації про твір мистецтва та його автора в засобах масової інформації, організації міжнародних мистецьких проєктів, продажі прав на відтворення чи розповсюдження твору. Використання стратегії продюсування дозволяє фахівцям з управління активами збільшити вартість твору мистецтва та забезпечити високу дохідність інвестору. За прогнозами фахівців, слід очікувати подальшої еволюції цієї стратегії, особливо стосовно робіт сучасних художників. Активно продюсовані предмети образотворчого мистецтва сформують новий сегмент арт-ринку, який фахівці умовно називають «Пі-Арт» (PaRt), орієнтований на масову аудиторію споживачів. Очікується також реалізація міжнародних медіапроєктів із перехресними жанрами, що пов'язують маркетинг предметів мистецтва з маркетингом іншої медійної продукції –

фільмів, музики, книг, Інтернет-послуг тощо. Подальший розвиток цієї тенденції призведе до значного розширення меж міжнародного арт-ринку та появи на ньому нових учасників.

Сучасні тенденції розвитку міжнародного арт-ринку відкривають певні можливості та перспективи для України. Так, за останні 20 років картини українських художників подорожчали на 100–300% і продовжують зростати в ціні. Ця тенденція продовжиться з огляду на інтерес до творів мистецтва з пострадянських країн з боку іноземних інвесторів. Водночас ці предмети мистецтва порівняно з американським та західноєвропейськими ринками недооцінені в середньому на 100–200%, що створює передумови для подальшого розвитку вітчизняного арт-ринку. Позитивним є той факт, що лівову частку становить антикваріат (мистецтво періоду 1950-х рр. і раніше), який, як підтвердила практика, не піддається негативному впливу циклічних коливань світової економіки. Більше того, збереження картин у приватних колекціях (що значною мірою властиво для України) ще більше підвищує ціни на них. Перспективною є подальша участь України у міжнародних мистецьких подіях (таких як Венеціанське бієнале, Art Basel, TEFAF, Frieze, the Armory Show та ін.) із застосуванням стратегії продюсування та охоплення нових сегментів ринку сучасного мистецтва. Завдяки цифровій трансформації, появи блокчейн-технологій та розширенню онлайн-торгівлі у вітчизняного арт-ринку збільшуються можливості інтеграції до світового ринку творів мистецтва.

**Висновки.** Узагальнюючи вищевикладене, можна дійти таких висновків.

Кожна з промислових революцій привела у свій час до формування нового типу колекціонерів на світовому арт-ринку, що відрізнялися мотивами купівлі творів мистецтва, типом арт-активів, віком, видом основної діяльності тощо.

Трансформація світового ринку творів мистецтва в умовах становлення Індустрії 4.0 здійснюється за кількома напрямками, такими як зростання ролі технологій у розвитку арт-ринку і поява арт-технологічних стартапів; активізація онлайн-торгівлі на арт-ринку; цифрова конвергенція аукціонного та дилерського ринків; удосконалення цифрової та аналітичної інфраструктури арт-ринку; поява та розвиток

<sup>1</sup> Найдорожча у світі картина «Salvator Mundi» (Леонардо да Вінчі) була придбана у листопаді 2017 року на аукціоні Christie's за 450 млн. дол. для музею Louvre Abu Dhabi (ОАЕ). Самі торги відбувалися по телефону і тривали 20 хвилин. За даними Reuters, уповноваженим придбати цю картину від імені Департаменту культури і туризму Абу-Дабі був принц Бадер бін Абдулла бін Мохаммед бін Фархан Аль Сауд (Саудівська Аравія), що підтверджують відповідні документи. При цьому сума угоди могла зрости до 500 млн. дол.

блокчейн-технологій на арт-ринку, які дають змогу вирішити найважливіші проблеми арт-ринку: його прозорість, авторські права, автентичність робіт та провенанс.

Поряд із цифровою трансформацією на світовому арт-ринку простежуються й інші взаємопов'язані тенденції: зміна його географічної структури, у якій все більшу роль відіграють країни з ринками, що розвиваються; активне зростання сегменту сучасного мистецтва; підвищення інтересу до творів мистецтва походженням із країн, що розвиваються;

набуття арт-ринком глобального характеру; використання стратегій «продюсування» творів мистецтва учасниками світового арт-ринку.

Завдяки цифровій трансформації арт-ринку, розширенню онлайн-торгівлі та появі блокчейн-технологій у вітчизняного арт-ринку збільшуються можливості інтеграції до світового ринку предметів мистецтва одночасно із забезпеченням захисту авторських прав, автентичності робіт та провенансу. Важливу роль у просуванні українського мистецтва на світовому ринку має відіграти стратегія продюсування.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016. 138 с.
2. Hermann, M., Pentek, T. and B. Otto (2015). Design principles for Industrie 4.0 Scenarios. Working paper No.01/2015. Technische Universität Dortmund, 15 p.
3. Арутюнова А. Арт-рынок в XXI веке. Пространство художественного эксперимента. М.: ИД ВШЭ, 2015. 310 с.
4. Melnyk, Y. Transformation of the global art market. Young Scientist 2014 / red. F. Adamczuk. Jelenia Góra: AD REM, 2014. P.101-111.
5. Aurora, P. and Vermeylen, F. (2003) Art markets / in R. Towse and C. Hanke (eds.) Handbook of the Digital Creative Economy Cultural Economics. Edward Elgar Pub, URL: [https://www.academia.edu/5401898/Digitization\\_of\\_art\\_markets](https://www.academia.edu/5401898/Digitization_of_art_markets).
6. Codignola, F. (2003). The art market, global economy and information transparency. Symphonya. Emerging Issues in Management, 2, P. 73–93. URL: <http://symphonya.unimib.it>.
7. Hiscox online art trade report 2017. URL: <https://www.hiscox.co.uk>.
8. Hiscox online art trade report 2018. URL: <https://www.hiscox.co.uk>.
9. Art & Finance Report 2017, 5th edition. Deloitte Luxembourg and ArtTactic, 2017. 270 p.
10. Дворяшина М.М. Концепция трансформации рынков: источники и направления развития. Таллинн, 2012. URL: <https://publications.hse.ru/chapters/69673760>.
11. Veblen T. (1934). The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. New York.
12. Stolterman, E., Croon Fors, A. (2004). Information Technology and the Good Life. Information systems research: relevant theory and informed practice. URL: <http://www8.informatik.umu.se/~acroon/Publikationer%20Anna/Stolterman.pdf>.
13. Lankshear, C., Knobel, M. (2008). Digital literacies: concepts, policies and practices. Peter Lang Publishing. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/c362/bd91c7237a978ef852ecd9ed5ac7b303ee4a.pdf>.
14. Как блокчейн может изменить арт-рынок. URL: [https://artinvestment.ru/invest/analytics/20170824\\_blockchain\\_for\\_russian\\_art\\_market.html](https://artinvestment.ru/invest/analytics/20170824_blockchain_for_russian_art_market.html).

#### REFERENCES:

1. Shvab K. (2016). Chetvertaia promishlennaia revoliutsiya [The Fourth Industrial Revolution]. M.: Eksmo, 138 p.
2. Hermann M., Pentek T. and B. Otto (2015). Design principles for Industrie 4.0 Scenarios. Working paper No.01/2015. Technische Universität Dortmund, 15 p.
3. Arutiunova A. (2015). Art-rynok v XXI veke. Prostranstvo khudozhestvennoho eksperimenta [The art market in the XXI century. The space for artistic experiment]. M.: ID VShE, 310 p.
4. Melnyk, Y. (2014). Transformation of the global art market. Young Scientist 2014 / F. Adamczuk (ed.). Jelenia Góra: AD REM, P.101-111.
5. Aurora P. and Vermeylen F. (2003). Art markets / R. Towse and C. Hanke (eds.) Handbook of the Digital Creative Economy Cultural Economics. Edward Elgar Pub, URL: [https://www.academia.edu/5401898/Digitization\\_of\\_art\\_markets](https://www.academia.edu/5401898/Digitization_of_art_markets).
6. Codignola F. (2003). The art market, global economy and information transparency. Symphonya. Emerging Issues in Management, No.2, P. 73-93. URL: <http://symphonya.unimib.it>.
7. Hiscox online art trade report 2017. URL: <https://www.hiscox.co.uk>.
8. Hiscox online art trade report 2018. URL: <https://www.hiscox.co.uk>.
9. Art & Finance Report 2017, 5th edition. Deloitte Luxembourg and ArtTactic, 2017. 270 p.
10. Dvoriashyna M.M. (2012). Kontseptsyia transformatsyy ryнков: istochniki i napravleniya razvytyia [The concept of market transformation: sources and directions of development]. Tallinn. URL: <https://publications.hse.ru/chapters/69673760>.

11. Veblen T. (1934). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. New York.
12. Stolterman E., Croon Fors A. (2004). *Information Technology and the Good Life*. Information systems research: relevant theory and informed practice. URL: <http://www8.informatik.umu.se/~acroon/Publikationer%20Anna/Stolterman.pdf>.
13. Lankshear C., Knobel M. (2008). *Digital literacies: concepts, policies and practices*. Peter Lang Publishing. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/c362/bd91c7237a978ef852ecd9ed5ac7b303ee4a.pdf>.
14. Kak blokchein mozhet izmenit art-rynok [How blockchain can change the art market]. URL: [https://artinvestment.ru/invest/analytics/20170824\\_blockchain\\_for\\_russian\\_art\\_market.html](https://artinvestment.ru/invest/analytics/20170824_blockchain_for_russian_art_market.html).

## **Transformation of the global art market in the conditions of the fourth industrial revolution**

**Melnyk Y.V.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Ternopil National Economic University

One of the main characteristics of the global economic development in the second decade of the XXI century is the deployment of processes accompanying the fourth industrial revolution or Industry 4.0. The global art market does not stand aside these processes. On the contrary, its rapid development during the last 20 years is in line with the formation of Industry 4.0. Besides, it turns from the commodity market to the investment market, with artworks becoming profitable assets. These trends challenge the art market, requiring appropriate changes and reforms.

The article is based on scientific publications in two fields of study: the fourth industrial revolution and the art market development by K. Schwab, M. Hermann, T. Pentek, and B. Otto, A. Arutyunova, Y. Melnyk, P. Aurora and F. Vermeylen, F. Codignola. The empirical results are based on secondary data collected by Hiscox, ArtTactic and Deloitte Luxembourg.

The purpose of the article is to investigate the influence of the fourth industrial revolution on the global art market, to identify the main manifestations of this influence and the trends of further market development.

The transformation of the art market can be considered as a transformation of market structure, forms and functions of the market, which in aggregate lead to changes in the objectives of art market participants.

The main peculiarity of the fourth industrial revolution in the global art market is its virtualization, the transfer of all art market operations to the online space. Thanks to the emergence of new technologies, the art trade takes place in real time, and the time zone difference loses its significance.

Transformation of the global art market in the conditions of the fourth industrial revolution is carried out in several directions:

1. The increasing role of technology in the development of the art market and the emergence of ArtTechs.
2. Increase in e-commerce operations on the art market. According to experts' forecasts, the global online sales of art assets may reach \$ 9.58 billion by 2020.
3. Digital convergence of art auction and art dealer markets.
4. Improvement of digital and analytical infrastructure of the art market.
5. Development of blockchain technologies.
6. Changes in the geographical structure of the global art market.
7. Growing interest in works of art from emerging markets.

Each of the industrial revolutions led to the formation of a new type of collectors on the global art market, differing in motives for buying art, type of art assets, age, type of main activity, etc. The impact of the fourth industrial revolution on the global art market is seen primarily in its digitization and virtualization. The art market transformation refers to several directions: the increasing role of IT; the predominant role of e-commerce; implementation of blockchain technologies; analytical and digital art market infrastructure improvements; digital convergence of art dealer and auction markets. Thanks to the digital transformation, the emergence of blockchain technologies and the expansion of online trade the Ukrainian art market has new challenges and opportunities of integration into the global art market.



DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-9>

УДК 339.9

## Сучасний стан інтеграційних процесів у світі

**Назаров М.І.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Національного університету державної фіскальної служби України

**Макаренко О.Я.**

студентка  
Національного університету державної фіскальної служби України

Стаття присвячена дослідженню особливостей інтеграційних процесів у світі. Зокрема, розглянуто підходи до визначення сутності поняття «інтеграція», виділено її основні характерні риси та етапи. Проаналізовано інтеграційні процеси у найвідоміших об'єднаннях держав: ЄС, НАФТА, СОТ та НАТО, а також виділено їх етапи та особливості.

**Ключові слова:** інтеграція, інтеграційний процес, інтеграційне об'єднання, міжнародна торгівля, ЄС, НАФТА, СОТ, НАТО.

Назаров Н.И., Макаренко О.Я. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МИРЕ

Статья посвящена исследованию особенностей интеграционных процессов в мире. В частности, рассмотрены подходы к определению сущности понятия «интеграция», выделены ее основные характерные черты и этапы. Также определены интеграционные процессы в самых известных объединениях государств: ЕС, НАФТА, ВТО и НАТО, выделены их этапы и особенности.

**Ключевые слова:** интеграция, интеграционный процесс, интеграционное объединение, международная торговля, ЕС, НАФТА, ВТО, НАТО.

Nazarov M.I., Makarenko O.Ya. THE CURRENT STATE OF INTEGRATION PROCESSES IN THE WORLD

The article is devoted to the study of the peculiarities of integration processes in the world. In particular, approaches to the definition of the essence of the concept of "integration" are considered, the main features and stages are highlighted. The integration processes in the most well-known associations of the EU, NAFTA, the WTO and NATO are analyzed, as well as their stages and peculiarities are distinguished.

**Keywords:** integration, integration process, integration union, international trade, EU, NAFTA, WTO, NATO.

**Постановка проблеми.** За останні півстоліття поняття «інтеграція» стало важливою економічною категорією у світовій політиці і міжнародних відносинах. У центрі уваги опиняються такі важливі проблеми сучасності, як забезпечення безконфліктного співіснування держав і розвиток ефективного співробітництва, функції і доля сучасної держави, взаємодія політики та економіки. Саме тому процеси інтеграції розглядаються як позитивні, з огляду на їхню здатність вирішити всі ці проблемні питання.

Однак і досі між науковцями ведуться дискусії щодо сутності цього поняття, підходів до класифікації етапів та особливостей інтеграційних процесів окремих організацій.

**Аналіз останніх досліджень.** Так, основи досліджень із цієї теми можна знайти у працях О.В. Картунова, В.В. Копійки, І.Ю. Матюшенко, А.О. Олефіра, Ю.В. Палагнюк, А.В. Уніяти,

О.А. Фурсової, Ю. Р. Футало, Т.М. Циганкова, Ю.В. Шишкова та ін.

Водночас жодним з авторів не було досліджено особливості інтеграційних процесів одразу кількох різноспрямованих організацій, тому у цій статті не лише визначено сутність інтеграційних процесів, а й досліджено їхню роль у світі. Для цього було розглянуто думки різних авторів щодо трактування сутності поняття інтеграція, визначено найбільш оптимальні її риси та на їх основі проаналізовано інтеграційні процеси у світі на прикладі ЄС, НАФТА, СОТ та НАТО.

**Формування цілей статті.** Завданнями цього дослідження є аналіз та уніфікація поглядів науковців на сутність та особливості інтеграції, а також огляд інтеграційних процесів на сучасному етапі розвитку світової системи.

**Виклад основного матеріалу.** Питання міжнародної інтеграції вже тривалий час пере-

буває у центрі уваги дослідників світового господарства. Увійшовши до наукового обігу ще у 30-х роках ХХ ст. для опису суспільних процесів об'єднання людей та держав з подачі Р. Шмеда, Х. Кельзена, Д. Шиндлера [1, с. 15], цей термін став широко використовуватися у дослідженнях економістів, політологів, соціологів та просто на побутовому рівні. Довгі роки міжнародна інтеграція вважалася основним трендом світового розвитку, а її аналізу присвячувалися численні публікації.

Однак, незважаючи на те, що у буквальному значенні поняття «інтеграція» означає отримання цілого з яких-небудь частин, серед фахівців немає однозначності щодо визначення цього терміна.

З аналізу визначень відомих науковців [3; 6, с. 64; 9, с. 78] стає зрозуміло, що в економічній науці панує думка про те, що в основу інтеграції закладено економічні процеси, які розвиваються на основі інтернаціоналізації всього суспільного життя та прискорюються науково-технічним прогресом, зростанням взаємозалежності народів і держав.

Окрім того, є дискусія щодо розуміння інтеграції як процесу та інтеграції як сукупності відносин. Окремі економісти вважають, що «інтеграція як процес» має глобальні масштаби, а «інтеграція як відносини» формується шляхом трансформації економічного, політичного та соціального стану окремих територій, регіонів [2, с. 121].

Є розбіжності і з приводу питання, що є рушійною силою інтеграції: економічна вигода чи політична ідея. Єдине, що об'єднує всі теорії, – це згода в тому, що предметом їх вивчення є мирне і технологічне обґрунтоване об'єднання незалежних держав, які усвідомлюють свою взаємозалежність, у єдину систему.

Узагальнюючи вищенаведене, можна погодитися з визначенням економічної інтеграції, наведеним у статті Ю.Р. Футало, який стверджував, що економічна інтеграція – це не що інше, як об'єднання держав внаслідок обмеженості природних, трудових та фінансових ресурсів у цій чи іншій країні для створення товарів, що є конкурентоспроможними на цих ринках, та подолання кризових явищ в країнах, а саме зубожіння народів, безробіття, падіння курсу національних валют, що веде до соціальних проблем у цих країнах. Доцільно підкреслити, що, говорячи про силу як вирішальний фактор інтеграції, мається на увазі не армія, поліція, зброя, а економічні та технічні чинники й адміністративні можли-

вості, а також цінності, символи, ритуали, що притаманні кожній з країн.

Основними передумовами формування інтеграційних процесів є [9, с. 78]:

1. Відповідний рівень економічного розвитку і ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються.

2. Географічна наближеність країн, що інтегруються, наявність здебільшого спільного кордону та історично сформованих економічних зв'язків.

3. Спільність проблем, що постають перед країнами у галузі економічного розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва тощо.

4. Демонстраційний ефект. У країнах, що належать до інтеграційних утворень, як правило, відбуваються позитивні зміни: прискорення темпів розвитку, зниження рівня інфляції та безробіття, що зумовлюють позитивний психологічний вплив на інші країни регіону.

5. «Ефект доміно», тобто після того, як більшість країн того чи іншого регіону стали членами інтеграційного об'єднання, інші країни, які залишилися за його межами, відчувають деякі труднощі, що стосуються переорієнтування економічних зв'язків країн, що належать до цього угруповання.

Щодо основних стадій економічної інтеграції, то найбільш повним, на нашу думку, є твердження угорського економіста Джонса Хопкінса та консультанта Світового банку Б. Баласса, які виділяють такі етапи, яка: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, повна економічна інтеграція.

Зона вільної торгівлі – відміна тарифних та нетарифних обмежень під час переміщення товарів всередині зони зі збереженням кожною державою-учасницею власної зовнішньоторговельної політики щодо третіх країн.

Митний союз – поряд із функціями зони вільної торгівлі проводиться спільна зовнішньоторговельна політика щодо третіх країн, формується єдиний зовнішній митний кордон.

Спільний ринок – поряд із функціями митного союзу безперешкодно здійснюється транскордонне переміщення всіх факторів виробництва (капітал, робоча сила).

Економічний та валютний союз – поряд із функціями спільного ринку здійснюється погодження соціально-економічної та валютної політики держав-учасниць. Здійснюється економічна конвергенція країн союзу, вводиться єдина валюта.

Політичний союз – поряд із функціями економічного та валютного союзу здійснюється перехід до спільної політики безпеки, єдиної структури правосуддя та внутрішніх справ, вводиться єдине громадянство.

Визначивши сутність інтеграції, основні передумови її виникнення та етапи, розглянемо інтеграційні процеси у світі на прикладі найвідоміших об'єднань: ЄС, НАФТА, СОТ та НАТО.

Найбільш успішною та найбільш досліджуваною спробою європейської інтеграції є об'єднання Європейського континенту після Другої світової війни, що привело до створення Європейського Союзу (далі – ЄС) [10].

Тому окреслимо більш детально становлення та сучасні тенденції інтеграційних процесів у цій організації.

Так, першим етапом становлення ЄС вважається підписання Паризького договору щодо створення Європейського співтовариства вугілля та сталі 18 квітня 1951 р. між 6 європейськими країнами (Францією, Італією, Німеччиною, Бельгією, Люксембургом та Нідерландами). Його метою було сприяння економічному розвитку, зростанню рівня зайнятості та підвищенню життєвого рівня в державах-членах шляхом створення спільного ринку вугільної і сталеливарної промисловості та їх похідних.

У 1973 році відбулося перше розширення союзу за рахунок приєднання Великої Британії, Данії та Ірландії, а у 1973 році приєдналася ще й Греція.

Однак у зв'язку з виникненням спорів щодо прав риболовства у Арктиці Гренландія виявила бажання покинути союз, що відбулося у 1985 році в результаті референдуму.

У 1985 р. була створена Європейська рада глав держав та урядів, яка прийняла Єдиний Європейський Акт, що прискорив інтеграцію держав-членів співтовариства у сфері економіки, соціальної політики, фінансів, наукових досліджень, екології тощо. Єдиний Європейський Акт був підписаний 17 лютого 1986 р. у Люксембурзі та 28 лютого у Гаазі, а вступив у силу 1 липня 1987 р. Його прийняття мало на меті реформування інститутів Європейського Співтовариства через вступ до нього Іспанії та Португалії, а також, окрім іншого, покращення ефективності і швидкості прийняття рішень, готуючись до функціонування єдиного ринку в ЄС.

ЄС був створений на основі Європейських Співтовариств у 1992 р. Договором про Європейський Союз, відомим також як Маастрихт-

ський договір, що був підписаний 7 лютого 1992 р. та вступив у силу 1 листопада 1993 р. Це привело до інституціоналізації політичного співробітництва держав-членів [10].

Наступна інтеграція в ЄС відбувалася згідно з Маастрихтським Договором, який засновувався на базі Європейських Співтовариств (ч. III ст. 1), тобто останні продовжують бути основою для його функціонування. Головною метою цього договору можна назвати підготовку до створення Європейського валютного союзу шляхом введення спільної валюти Євро, а також запровадження елементів політичного союзу, наприклад через ініціювання спільної зовнішньої політики та політики безпеки ЄС. У 1995 році до союзу також приєдналися Австрія, Фінляндія та Швеція.

Подальші зміни в організаційно-правовий механізм європейської інтеграції, згідно з Договором про Європейський Союз, були внесені Амстердамськими консолідованими договорами про ЄС та заснування Європейського Співтовариства 1997 р. Зокрема, Амстердамський договір вступив у силу 1 травня 1999 р. та ставив за мету реформування інститутів ЄС для підготовки вступу нових держав-членів із Центральної та Східної Європи.

На жаль, цей механізм було згодом визнано непридатним для забезпечення інтеграції у Євросоюз нових держав із Центральної та Східної Європи [10]. Тому у 2001 р. був підписаний Ніццький договір, спрямований на реформування інституційного механізму ЄС у контексті запланованого у 2004 р. його розширення на Схід, тобто інтеграції ним 10 нових держав: Естонії, Латвії, Литви, Угорщини, Чехії, Словаччини, Кіпру, Мальти, Словенії, Польщі.

29 жовтня 2004 р. у Римі був підписаний «Договір, що встановлює Конституцію для Європи». Цей документ закріплював базові принципи існування та функціонування, а також мету, цінності і програму подальшого розвитку інтеграційних процесів на Європейському континенті загалом [10]. Однак Конституція для Європи не вступила в силу через те, що її не було ратифіковано на референдумах у Франції та Нідерландах. Отож, подальша політична інтеграція в ЄС після успішної економічної зі створенням єдиного ринку і єдиної європейської валюти не відбулася.

Натомість для розвитку ЄС після нератифікації Конституції для Європи 13 грудня 2007 р. було підписано Лісабонський договір [10], який вступив у силу 1 грудня 2009 р. Його метою було зробити ЄС більш демокра-

тичною та ефективною структурою з 27 державами-членами (станом на 2018 рік 28 країн учасниць), що було схожим до Конституції для Європи завданням. З метою більш дієвої системи управління в розширеному Союзі цей договір пояснив, які функції та владні повноваження належать ЄС, які – державам-членам ЄС, а які є спільними.

Останні 10 років були досить складними для Європейського союзу: дві економічні кризи, міграційні проблеми, зростання напруження у відносинах із Росією, вихід Великої Британії, «бунт» нових членів ЄС проти Брюсселя, активізація популістських рухів на всьому континенті, фактична втрата ключового союзника у світі – США, що зараз занурилися у власні політичні проблеми.

Ситуація була настільки складною, що багато хто втратив віру в життєздатність ЄС. У 2014–2015 роках у державах – членах ЄС почали зростати тривожні очікування щодо майбутнього союзу. Багато політиків і експертів заговорили про початок його розвалу. Складалося враження, що спільнота дійсно почала сипатися, і скоро виникнуть дезінтеграційні тенденції.

У цей складний період дуже важливу роль відіграли лідери ЄС і ключових держав спільноти. Вони досить оперативно й ефективно відреагували на найважливіші і найбільш критичні виклики. У відповідь на рецесійні тенденції був запущений потужний і дієвий план стимулювання економіки.

Інвестиційний план голови Єврокомісії Жан-Клода Юнкера дозволив розпочати фінансування великих проектів на 177 млрд євро. Загальний обсяг фінансування великих проектів в ЄС становитиме 315 млрд євро.

У відповідь на дезінтеграційний прорив деяких членів, які намагалися розхитати ЄС зсередини, керівництво союзу ініціювало план прискореної інтеграції, що досить ефективно загасив деструктивні рухи. Посилення інтеграції відбуватиметься в межах єврозони, країни будуть рухатися до єдиних фінансових регуляторів і максимальної гармонізації законодавства. Крім того, активізувалася дискусія про доцільність військової інтеграції в межах ЄС.

ЄС із певними проблемами, але взяв під контроль міграційну кризу. Брюссель також продемонстрував здатність протистояти загрозам з боку Росії та зберігати єдність у питанні санкцій.

Вихід Великої Британії насправді не став трагедією для ЄС, а радше навіть позити-

вом. Британія завжди мала особливий статус у європейській спільноті і трималася на відстані від політичних процесів континентальної Європи.

Лондон був вкрай важким партнером для Брюсселя. Він постійно вимагав для себе особливих умов та спеціальних прав, відмовлявся від повноцінної інтеграції в спільноту. Це все ускладнювало конструкцію управління ЄС і вносило певну асиметрію. Зі своїм бажанням зберегти максимально широкий суверенітет Велика Британія фактично була головним гальмом процесів європейської інтеграції.

Британська політика не дуже подобалась іншим членам ЄС та керівникам спільноти. Не буде перебільшенням стверджувати, що в ЄС не роблять трагедії з того, що досить незручний партнер вирішив залишити ЄС. Більшість європейських політиків і експертів вбачають лише іміджеві втрати від Brexit для ЄС. Натомість вони переконані, що зрештою він приведе до більшої консолідації та глибшої інтеграції континентальної Європи.

Ключовим меседжем ЄС у відповідь на загрозу дезінтеграції є прискорення і поглиблення інтеграції. Так вирішили ключові учасники цього об'єднання, тобто західноєвропейські країни. Зламати спротив подальшій інтеграції, який чинять кілька східноєвропейських країн, вони вирішили в типовий для себе спосіб – ввічливо, без тиску, без погроз вигнати з ЄС тих, хто буде гальмувати таку інтеграцію. Замість того західні країни створили певний клуб «найбільш інтегрованих держав», які будуть відігравати більш значну роль, ніж усі інші.

Таким клубом стала єврозона, яка перетворюється на організацію в організації, зі власним бюджетом і системою управління. Важливо, що найбільш розвинені країни Є більше приділяють увагу діяльності в межах єврозони, ніж у межах всього ЄС. Фактично єврозона є ядром європейської інтеграції, тобто зоною країн, які рухаються максимально швидко в напрямі політичної та економічної федерації.

Автоматично постала і друга частина ЄС, до якої входять країни, які відмовляються вступати в єврозону. Вони залишилися в хвості потяга і рухаються з іншою швидкістю. Це, власне, і є друга Європа. Варто підкреслити, що перехід на євро є дуже болісним питанням, тому не завжди відмова від європейської валюти свідчить про небажання держави слідувати за ядром, наприклад, у справі політичної інтеграції.

Сьогодні в Єросоюзі полюбляють говорити про двошвидкісну Європу. З певністю можна додати і третій складник, а саме периферію ЄС, яку союз намагається «підтягнути» до своїх стандартів, не даючи перспективи членства. ЄС зацікавлений в тому, щоб створити навколо своїх кордонів пояс стабільних держав, що автоматично знизить загрози і проблеми для самого союзу.

Тому можна говорити про те, що «особливістю зародження та розширення інтеграційних процесів у Європі ХХ століття є зумовленість конституювання скоординованої поведінки держав не політичними, а економічними факторами, основними серед яких стало сприяння розвитку, росту зайнятості, підвищення рівня життя населення» [10].

Все ж таки, хоча політична інтеграція в ЄС просувається набагато повільніше, ніж економічна, а інтеграційні процеси відбуваються у різних регіонах світу, найповніше і найінтенсивніше вони були започатковані та продовжуються в Європі.

Інтеграційний процес у Північній Америці розвивався в умовах поступового зближення національних економік США, Канади та Мексики. Особливість цього процесу полягала в тому, що його передумови створювалися приватним капіталом, ТНК переважно США, які досить активно проникали як у канадську, так і в мексиканську економіку.

НАФТА є комплексною угодою про зону вільної торгівлі, що складається з трьох самостійних двосторонніх угод між США і Канадою, між США і Мексикою, між Мексикою і Канадою. Перша угода вступила в дію 1 січня 1989 р., дві останні угоди діють з 1 січня 1994 р. у межах НАФТА на міждержавному рівні (макрорівні) [11, с. 46].

НАФТА є найбільшою в світі зоною вільної торгівлі, що охоплює 450 млн осіб. Це економічний локомотив з 21,8 трлн дол. ВВП. Це інтеграційне угруповання пов'язує економіку США (18,0 трлн дол.), Канади (1,6 трлн дол.) і Мексики (2,2 трлн дол.).

Така торгова площа є більшою за економіку Європейського Союзу. На відміну від ЄС, де ініціатива про створення інтеграційного об'єднання йшла зверху, тобто від вищих органів влади країн-учасниць, у Північній Америці інтеграція йшла знизу догори, мається на увазі, що співпраця американських і канадських компаній отримала закріплення на міждержавному рівні (макрорівні).

НАФТА збільшила торгівлю за рахунок усунення всіх тарифів між трьома країнами, а

також створила угоди про міжнародні права для бізнес-інвесторів. Це знизило вартість торгівлі та стимулювало зростання інвестицій, особливо для малого бізнесу.

НАФТА модернізувала автомобільну промисловість США за рахунок консолідації виробництва і зниження витрат. Більшість автомобілів, вироблених у Північній Америці, зараз мають частини, отримані з усіх трьох країн. Підвищення конкурентоспроможності дає змогу зменшувати японський імпорт. Мексика експортує в США більше автомобілів, ніж Японія. До рецесії Японія експортувала вдвічі більше, ніж Мексика [11, с. 47].

НАФТА збільшила експорт американських послуг до Канади та Мексики з 25 млрд дол. у 1993 р. до піку 106,8 млрд дол. у 2017 р. Понад 40% американського ВВП становлять послуги, такі як фінансові й охорона здоров'я. НАФТА усуває торгові бар'єри в більшості секторів послуг, які регулюються угодою. Вона вимагає, щоб уряди публікували всі правила, зниження прихованих витрат та ведення бізнесу.

НАФТА створила 5 млн нових робочих місць у США. Американські виробники додали понад 800 тис. робочих місць у період з 1993 по 2017 рр., це при тому, що навіть імпорт від партнерів по НАФТА створив робочі місця. Близько 40% американського імпорту з Мексики виникало з американських компаній. Вони розробляли продукцію на внутрішньому ринку, а потім переміщали деяку частину процесу виробництва в Мексику. Без НАФТА воно б відбувалося в Китаї.

Від прийняття НАФТА потік прямих іноземних інвестицій в Канаду та Мексику збільшився більш ніж утричі та досягнув 452 млрд дол. до 2017 р. Це збільшило прибуток американських підприємств та надало більше можливостей для розвитку і вивчення ринків. Канадські та мексиканські ПІІ в США зросли до 240,2 млрд дол. у порівнянні з 219,2 млрд дол. у 2007 р. Ці додаткові інвестиції в основному пішли на виробництво, страхування і банківські компанії.

НАФТА захищає інтелектуальну власність, це допомогло інноваційному бізнесу боротися з піратством, що стимулювало ПІІ, оскільки компанії знали, що міжнародне право захищатиме їх. НАФТА знижує ризик інвесторів, гарантуючи їм ті ж юридичні права, що і місцевим інвесторам. Завдяки НАФТА вони можуть подавати судові позови проти уряду, якщо він націоналізує свою промисловість.

У період з 1993 по 2017 рр. торгівля товарами між Канадою та Мексикою зросла більш ніж у 8 разів, досягнувши 37,8 млрд канадських дол. у 2017 р., що становило 10,1% середньорічного темпу зростання. Торгівля послугами між Канадою та Мексикою за період існування НАФТА зросла в 6 разів, до близько 3,9 млрд дол. у 2017 р. У 2017 році Мексика стала 3-м за величиною торговим партнером Канади, 3-м за величиною постачальником і 5-м за величиною ринком для торгівлі товарами [11, с. 47].

Підвищена економічна активність і виробництво в регіоні зробили свій внесок у створення робочих місць для канадців, де 1 з 5 робочих місць пов'язане з експортом. З додаванням близько 5,2 млн робочих місць у період з 1993 по 2017 рр. рівень безробіття в Канаді знизився з 11,4% (1993 р.) до 6,9% (2017 р.).

Положення НАФТА забезпечили більшу визначеність і стабільність для прийняття інвестиційних рішень і сприяли підвищенню інвестиційної привабливості Канади для іноземних інвесторів, забезпечуючи більше можливостей для канадців інвестувати в економіку партнерів НАФТА.

Мексиканська економіка тісно пов'язана з економікою США через сильні торговельні та інвестиційні зв'язки між двома країнами. В останні роки економічне зростання було повільним, і прогноз на найближчі кілька років передбачає подальше повільне економічне зростання через очікуване уповільнення економіки США, а також слабкі місця організаційної структури Мексики. Мексика є одним з найбільш важливих торгових партнерів США, займаючи друге місце серед експортних ринків США, а також третє місце в загальному обсязі торгівлі США (експорт плюс імпорт). У межах НАФТА США і Мексика розробили значні економічні зв'язки. Торгівля між двома країнами збільшилась більш ніж у три рази з моменту набуття чинності угоди в 1994 році [11, с. 47].

Однак не все так гладко, як здається. Під час президентських виборів 2016 року кампанія Д. Трампа включала обіцянку переглянути або скасувати Північноамериканську угоду про вільну торгівлю. Відповідно, після обрання його президентом Д. Трамп здійснив низку змін, що вплинули на торговельні відносини з іншими країнами. Серед таких змін варто відмітити переговори НАФТА у 2017–2018 рр., на яких країнами-членами було досягнуто домовленостей та укладено нову угоду США-

Мексика-Канада (USMCA), яка є угодою про вільну торгівлю між Канадою, Мексикою та США і також називається «НАФТА 2.0». Станом на 1 жовтня 2018 року очікує ратифікації усіма членами угоди.

У порівнянні з NAFTA ця угода дає США більше доступу до канадського ринку молочної продукції на 19 мільярдів доларів, стимулює більше внутрішнього виробництва легкових та вантажних автомобілів, підвищує екологічні та трудові правила та впроваджує оновлену охорону інтелектуальної власності.

Наступними організаціями, інтеграційні процеси яких ми розглянемо, стануть СОТ та НАТО, які являють собою формування, спрямоване на інтеграцію окремого складника, наприклад торговельних відносин або ж відносин у військово-політичній сфері.

Найпотужнішою системою глобального регулювання економічних процесів, яка відіграє визначальну роль у створенні умов для торговельної інтеграції країн, є Світова організація торгівлі (СОТ).

Її діяльність у сфері лібералізації міжнародної торгівлі приводить до певної уніфікації торгових політик країн та їх адаптації до загальноприйнятих правил у межах глобальної системи регулювання, що сприяє розвитку торговельно-економічних відносин країн світу на взаємовигідних засадах.

Саме обсяги міжнародної торгівлі є важливим індикатором ступеня інтеграції країн світу. Сучасна міжнародна торгівля характеризується [12, с. 29]:

- по-перше, динамізмом процесу інтеграції, зумовленим лібералізацією міжнародної торгівлі на базі гармонізації правил торгівлі СОТ та укладанням нових регіональних торговельних угод;

- по-друге, зменшенням темпів зростання, пов'язаних переважно з уповільненням економічного розвитку індустріально розвинутих країн і світової економіки загалом;

- по-третє, нерівномірністю інтенсивності торгівлі, спричиненою різницею соціально-економічного розвитку країн і регіонів світу.

Розпочавшись у середині ХХ ст., процеси регіональної торговельної інтеграції, підтвержені укладанням міжнародних регіональних торговельних угод (МРТУ) різної глибини інтеграції, особливо активізувалися наприкінці століття. За інформацією СОТ, протягом 1948–1995 рр. у ГАТТ було нотифіковано 124 МРТУ, але на момент створення СОТ (1995 р.) лише 38 з них були активними. На початок 2017 р. у СОТ зареєстровано майже

280 діючих МРТУ. Решта понад 300 угод нині не діють. Більшість угод (понад 80%) мають двосторонній характер.

МРТУ укладалися паралельно зі створенням і розвитком глобальної торгової системи, функціонування якої базувалося на принципах режиму найбільшого сприяння і носило багатосторонній характер [13, с. 284]. Переважна кількість зареєстрованих угод укладені на засадах Зони вільної торгівлі (ЗВТ) (87%), меншою мірою представлено угоди про митні союзи (7%), зони преференційної торгівлі (6%).

Угоди охоплюють лібералізацію торгівлі або товарами, або послугами, або і товарами, і послугами. На останні припадає 46% усіх зареєстрованих угод. Серед укладених угод є як усеосяжні, що охоплюють усі предмети торгівлі, так і часткові (у певних товарних категоріях). Лібералізація міжнародної торгівлі і на глобальному, і на регіональному рівні на дво- або багатосторонній основі сприяла зростанню кількісних параметрів міжнародної торгівлі.

Підписантами МРТУ є країни з різним рівнем соціально-економічного розвитку, проте найменше укладається угод безпосередньо між розвинутими країнами. Прагнення створити сприятливі умови зовнішньої торгівлі для національних компаній спонукають уряди країн укладати регіональні угоди з різними країнами та/або регіональними об'єднаннями країн, таким чином сприяючи розширенню міжнародної торговельної інтеграції.

Натомість починаючи з 2012 р. відбулося вирівнювання значень цих показників. Така ситуація чинить суттєвий вплив на показники інтенсивності міжнародної торгівлі і, відповідно, на результати міжнародної торговельної інтеграції [14].

Окремо варто відмітити, що 23 січня 2017 року внесена поправка до Угоди про торгівлю пов'язаними аспектами прав інтелектуальної власності (ТРИПС) вперше з часу відкриття організації в 1995 році, домовленості СОТ були змінені, і ці зміни повинні забезпечити для країн, що розвиваються, правовий шлях до доступних засобів захисту відповідно до правил СОТ.

Прагнення Великобританії, Франції, Бельгії, Нідерландів і Люксембургу створити спільну систему оборони та зміцнити взаємні зв'язки у такий спосіб, аби ефективніше протистояти ідеологічній, політичній та військовій загрози своїй безпеці з боку СРСР, знайшло своє вираження у підписанні 17 березня 1948 р. Брюссельського договору.

4 квітня 1949 р. було підписано Північноатлантичний (Вашингтонський) договір за участю країн Бенілюксу, Великобританії, Данії, Ісландії, Італії, Канади, Норвегії, Португалії, США та Франції, який започаткував спільну систему безпеки на основі партнерства зазначених дванадцяти країн НАТО. Його Створення прискорило та зміцнило процес інтеграції країн західної демократії.

Аналіз загальних концептуальних положень діяльності НАТО показує, що з початку існування і до 1955 р. її діяльність базувалася на концепції оборони (так званий перший стратегічний період).

Загострення протистояння СРСР та НАТО зумовило перегляд цієї стратегії та вироблення нової стратегії «масованого контрудару», суть якої зводилася до повної готовності до війни з використанням ядерної зброї. Ця стратегія застосовувалася протягом 1955–1967 рр. (другий стратегічний період).

Так званий третій стратегічний період, або третя стратегія «гнучкого реагування» НАТО була розпочата в 1967 р. після схвалення Північноатлантичною радою доповіді «Про майбутні завдання Альянсу» («доповідь Армеля») і тривала до 1991 р. Відразу після 1991 р. Альянс розпочав трансформацію своїх концепцій і структур. Основною метою НАТО залишилася колективна оборона країн-членів, але була доповнена завданням зміцнення безпеки на всьому європейському континенті.

Зростання уваги Альянсу до європейського напрямку підсилювалося бажанням США підвищити відповідальність (насамперед фінансову) європейців за власну безпеку. Ці кардинальні зміни не могли не вплинути на Північноатлантичний Альянс і зумовили початок процесу його адаптації до нових геополітичних умов (четвертий стратегічний період).

З моменту свого заснування прийом нових держав-членів збільшив альянс із 12 країн до 29 країн. Останньою державою-членом, що приєдналася до НАТО, є Чорногорія, це відбулося 5 червня 2017 року. Натепер у НАТО визнаються прагнення на членство таких країн, як Боснія і Герцеговина, Грузія, Македонія та Україна. Ще 21 країна бере участь у програмі НАТО «Партнерство заради миру» та 15 інших країн беруть участь в інституціонізованих програмах діалогу.

Отже, організація Північноатлантичного договору (НАТО) перебуває в процесі постійної трансформації, унаслідок чого наукові праці та розробки проблеми місця НАТО в системі колективної безпеки швидко стають неактуальними.

**Висновки.** Отже, в результаті проведеного дослідження можемо дійти висновку, що інтеграція передбачає об'єднання держав з метою досягнення більш високих економічних результатів, налагодження відносин з сусідами або ж власної та світової безпеки.

Процес інтеграції розподіляється на етапи взаємовигідної торгівлі і до повної інтеграції, що передбачає взаємодію на усіх рівнях: економічному, суспільному політичному тощо.

Натепер найбільш інтегрованою формою є Європейський Союз, водночас є інтеграційні союзи, що передбачають взаємодію країн лише у певному напрямі, наприклад СОТ – міжнародна торгівля, НАТО – оборона і безпека.

У цій статті нами було досліджено особливості інтеграційних процесів у найбільших союзах ЄС, НАФТА, СОТ, НАТО, а у перспективі доцільно буде проаналізувати особливості взаємодії цих союзів між собою та відповідність їх інтеграційних процесів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Матюшенко І.Ю., Беренда С.В., Резніков В.В. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 496 с.
2. Булатова Е. В. Развитие межрегионального сотрудничества как основы интеграции. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект. Донецк, 2004. С. 120–123.
3. Шишков Ю. В. Интеграционные процессы на пороге XXI века: Почему не интегрируются страны СНГ. М., III тысячелетие, 2001. 480 с.
4. Копійка В. В. Шинкаренко Т. І. Європейський Союз: застосування і етапи становлення. Київ: Видавничий Дім «Ін Юре», 2001. 448 с.
5. Рябінін Є. І. Процеси інтеграції у XX столітті: основні концепції їх вивчення. Політичний менеджмент. 2006. № 5. С. 122–130.
6. Герст П. Томсон Г. Сумніви в глобалізації. Міжнародна економіка і особливості керування: Пер. з англ. К.: К.І.С., 2002. 306 с.
7. Картунов О. В. Вступ до етнополітології: науково-навчальний посібник / О. В. Картунов. К.; 1999. 300 с.
8. Бела Баласса – аналітик європейської економічної інтеграції. Європейське право. № 2–4. 2012. С. 360–361.
9. Футало Ю.Р. Дефініція інтеграції як чинника розвитку національної економіки. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка. 2016. Вип. 1. С. 76–80.
10. Палагнюк Ю.В. Процес інтеграції на європейському континенті: теоретичні та історичні аспекти. Демократичне врядування. 2013. Вип. 12. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr\\_2013\\_12\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2013_12_11) (дата звернення 10.10.2018)
11. Уніят А.В. Економічне співробітництво України з країнами північноамериканської зони вільної торгівлі. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 15. С. 46–52.
12. Гордєєва Т. Ф. Інтенсивність міжнародної торгівлі як індикатор ступеня міжнародної торговельної інтеграції. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. Вип. 27(1). С. 27–32.
13. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: монографія / Т.М. Циганкова, А.О. Олефір, О.А. Фурсова та ін. ; за ред. Т.М. Циганкової. К.: КНЕУ, 2003. 600 с.
14. World Trade Statistical Review 2017. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2017\\_e/wts17\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts17_toc_e.htm) (дата звернення 10.10.2018)
15. Грицяк І. Камінська Т. Створення, розширення та діяльність Північноатлантичного Альянсу (НАТО). Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. 2009. Вип. 3. С. 183–194.

#### REFERENCES:

1. Matjushenko I. Ju., Berenda S.V., Reznikov V.V. (2015) Jevrointegracija Ukraïny v systemi mizhnarodnoi' ekonomichnoi' integracii' [Eurointegration of Ukraine in the system of international economic integration]. Kharkiv: Kharkiv National University named after V. N. Karazin, p. 496. (in Ukrainian)
2. Bulatova E. V. (2004) Razvitie mezhregional'nogo sotrudnichestva kak osnovy integratsii [Development of interregional cooperation as a basis for integration]. Problems of development of foreign economic relations and attracting foreign investment: a regional aspect, pp. 120–123.
3. Shishkov Yu. V. (2001) Integratsionnye protsessy na poroge XXI veka: Pochemu ne integriruyutsya strany SNG [Integration processes on the threshold of the XXI century: Why are the CIS countries not integrated]. Moscow: III millennium, p. 480. (in Russian)



4. Kopijka V. V. Shynkarenko T. I. (2001) Jevropejs'kyj Sojuz: zastosuvannja i etapy stanovlennja [European Union: application and stages of formation]. Kyiv: Publishing House "In Yure", p. 448. (in Ukrainian)
5. Rjabinin Je. I. (2006) Procesy integracii' u HH stolitti: osnovni koncepcii' i'h vyvchennja [The processes of integration in the twentieth century: the basic concepts of their study]. Political management, no. 5, pp. 122–130.
6. Gerst P. Tomson G. (2002) Sumnivy v globalizacii'. Mizhnarodna ekonomika i osoblyvosti keruvannja [Doubts about globalization. International economy and management peculiarities]. Kyiv: K.I.S., p. 306. (translation from english in Ukrainian)
7. Kartunov O. V. (1999) Vstup do etnopolitologii': naukovo-navchal'nyj posibnyk [Introduction to ethnopolitics: a scientific manual]. Kyiv: Institute of Economics, Management and Commercial Law, p. 300. (in Ukrainian)
8. Smyrnova K. V. (2012) Bela Balassa – analityk jevropejs'koi' ekonomichnoi' integracii' [Bella Balassa is an analyst of European economic integration]. European law, no. 2–4, pp. 360–361.
9. Futalo Ju. R. (2016) Definicija integracii' jak chynnyka rozvytku nacional'noi' ekonomiky [Definition of integration as a factor in the development of the national economy]. Scientific herald of Mukachevo State University. Series: Economics, vol. 1, pp. 76–80.
10. Palagnjuk Ju. V. (2013) Proces integracii' na jevropejs'komu kontynenti: teoretychni ta istorychni aspekty [The process of integration on the European continent: theoretical and historical aspects]. Demokratyčne vrvjaduvannja [Democratic Governance] (electronic journal), vol. 12. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr\\_2013\\_12\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2013_12_11) (accessed 10.10.2018).
11. Unijat A. V. (2017) Ekonomichne spivrobitnyctvo Ukraïny z kraïnamy pivnichnoamerykans'koi' zony vil'noi' torgivli [Economic cooperation of Ukraine with the countries of the North American Free Trade Area]. Investments: practice and experience, no. 15, pp. 46-52.
12. Gordjejeva T. F. (2017) Intensyvniť mizhnarodnoi' torgivli jak indykator stupenja mizhnarodnoi' torgovel'noi' integracii' [The intensity of international trade as an indicator of the degree of international trade integration]. Scientific Herald of the International Humanitarian University, vol. 27(1), pp. 27–32.
13. Cygankova T. M., Olefir A. O., Fursova O. A. (2003) Global'na torgova systema: rozvytok instytutiv, pravyl, instrumentiv SOT: monografija [Global Trade System: Development of WTO Institutions, Rules, Instruments: Monograph]. Kyiv: KNEU, p. 600. (in Ukrainian)
14. World Trade Statistical Review 2017. Available at: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2017\\_e/wts17\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts17_toc_e.htm) (accessed 10.10.2018).
15. Grycjak I. Kamins'ka T. (2009) Stvorennja, rozshyrennja ta dijial'nist' Pivnichnoatlantychnogo Al'jansu (NATO) [Creation, expansion and activities of the North Atlantic Alliance (NATO)]. Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, vol. 3, pp. 183–194.

## The current state of integration processes in the world

**Nazarov M.I.**

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of International Economics,  
National University of the State Fiscal Service of Ukraine

**Makarenko O.Ya.**

Student,  
National University of the State Fiscal Service of Ukraine

Over the past half century, the concept of “integration” has become an important economic category in world politics and international relations. This is due to the ability of the integration process to address a number of important problems of the modern age, including conflict-free coexistence of states, reduction of unemployment and stimulation of development.

Therefore, due to the difference in interpretation of the process of integration by different scientists, the essence of this concept was investigated and the most complete interpretation of the integration process was highlighted. Consequently, integration is nothing more than a unification of states, due to the limited natural, labor and financial resources in this or that country for the creation of goods that are competitive in these markets and overcoming the crisis phenomena in the countries, namely the impoverishment of peoples, unemployment, falling rates of national currencies, leading to social problems in these countries.

In particular, the process of integration is divided into stages from mutually beneficial trade and to full integration, which involves interaction

at all levels: economic, social policy and so on.

On the basis of the defined essence of the integration process, their role in shaping the largest associations of states in the world, namely the EU, NAFTA, WTO and NATO, was investigated. It was found that their effective activity would have been impossible without the integration process, because in order to achieve the goal, the contribution of each side was needed. Therefore, the main regulatory documents for the activities of the above-mentioned organizations were highlighted and the impact of changes in their structure on the overall performance indicators was highlighted.

Separately, it should be noted that for today the most integrated form is the European Union, at the same time there are integration unions that involve the interaction of countries only in a certain direction, for example, the WTO – international trade, or NATO – defense and security.

The study of the current state of integration processes in the world has shown that engagement in the unions of countries allows them to reach a new level of development and increase their economic, political and social potential.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-10>

УДК 330.34:608

## Креативна економіка: сутність поняття та значення для України в умовах європейської інтеграції

**Ушкаренко Ю.В.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин  
Херсонського державного університету

**Чмут А.В.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економіки  
та міжнародних економічних відносин  
Херсонського державного університету

**Синякова К.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту і адміністрування  
Херсонського державного університету

Стаття присвячена актуальним питанням пов'язаним з розумінням сутності поняття «креативна економіка». Зокрема, на підставі аналізу наукових джерел виявлені основні підходи до визначення поняття «креативна економіка», визначені основні фактори виробництва та його результати. Сформовано власне визначення поняття «креативна економіка». Досліджено співвідношення понять «нова економіка», «креативна економіка», «інноваційна економіка», «цифрова економіка», «економіка вражень», «економіка знань». Зроблені висновки щодо перспектив розвитку креативної економіки в Україні.

**Ключові слова:** креативність, креативна економіка, нова економіка, економіка знань, інноваційна економіка.

Ушкаренко Ю.В., Чмут А.В., Синякова К.М. КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В статье рассматриваются актуальные вопросы связанным с пониманием сущности понятия «креативная экономика». В частности, на основании анализа научных источников выявлены основные подходы к определению понятия «креативная экономика», определены основные факторы производства и его конечный продукт. Сформировано авторское определение понятия «креативная экономика». Исследовано соотношение понятий «новая экономика», «креативная экономика», «инновационная экономика», «цифровая экономика», «экономика впечатлений», «экономика знаний». Сделаны выводы касательно перспектив развития креативной экономики в Украине.

**Ключевые слова:** креативность, креативная экономика, новая экономика, экономика знаний, инновационная экономика.

Ushkarenko Yu.V., Chmut A.V., Syniakova K.M. CREATIVE ECONOMY: THE ESSENCE OF THE CONCEPT AND THE SIGNIFICANCE FOR UKRAINE UNDER THE EUROPEAN INTEGRATION

The article is devoted to the actual issues of the essence of the "creative economy" concept. In particular, based on the scientific sources analysis, the main approaches to understanding the essence of the creative economy are identified, its main factors of production and its final product are determined. The actual definition of "creative economy" is formulated. The correlation between the concepts of "new economy", "creative economy", "innovative economy", "digital economy", "economy of impressions", "knowledge economy" is researched. The prospects of the creative economy development in Ukraine are revealed.

**Keywords:** creativity, creative economy, new economy, knowledge economy, innovative economy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасне функціонування світової економічної системи характеризується новим етапом економічного розвитку, основою якого є домінування знань, інтелектуальної праці, інновацій, досягнень науки і

техніки, інформаційних систем. В залежності від вектора досліджень в економічній літературі та в лексиці фахівців все частіше з'являються поняття «нова економіка», «креативна економіка», «інноваційна економіка», «інформаційна економіка», «еконо-

міка вражень», «економіка знань». В деяких дослідженнях ці поняття ототожнюють, в інших виділяють, як окремі напрямки розвитку економіки постіндустріального суспільства (нової економіки). Наявність великої кількості поглядів на розуміння поняття «креативна економіка» зумовлює необхідність дослідження сутності цього поняття.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми творчої активності та творчого потенціалу в контексті підприємництва достатньо досліджувались західними науковцями протягом довгого часу. Одним з перших, хто застосували це поняття та зосередили увагу на темі креативної економіки були Дж. Хоукінс, який розглядав вплив креативних індустрій на світову економіку та Р. Флоріда, який взяв за основу трудовий підхід та ввів поняття креативного класу. Різні питання пов'язані з особливостями креативної економіки теоретичного та практичного значення досліджували в своїх працях українські та російські вчені-економісти: І. Дубіна, О. Білокрилова, С. Головін, М. Каменських, А. Локалов, А. Пакуліна, А. Степанов, В. Чорна. Перспективи розвитку креативної економіки в Україні досліджували: А. Мержвинська, А. Пакуліна, Ю. Сотнікова та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження сутності креативної економіки та її значення для України в умовах євроінтеграції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Серед значної кількості теорій постіндустріального суспільства на сьогоднішній день концепція креативної економіки є однією з домінуючих. В умовах глобалізації креативність стала джерелом конкурентних переваг та рушійною силою прогресу. Широке розповсюдження поняття «креативність» отримало в 50-х роках ХХ ст. До сьогоднішнього часу предмет креативності є об'єктом досліджень психологів, філософів, соціологів, культурологів, педагогів, економістів. Найбільший досвід в розвитку теорій креативності накопичений в психології де основний акцент здійснюється на розкритті психічних закономірностей та механізмів творчого процесу. При цьому більшість зарубіжних фахівців в галузі психології вважають, що результат креативності – це новий продукт, який наділений новизною та відповідає контексту, в якому він знаходиться [1].

Останнім часом питання креативності стали об'єктом інтересу економістів оскільки пов'язані з пошуком джерела формування

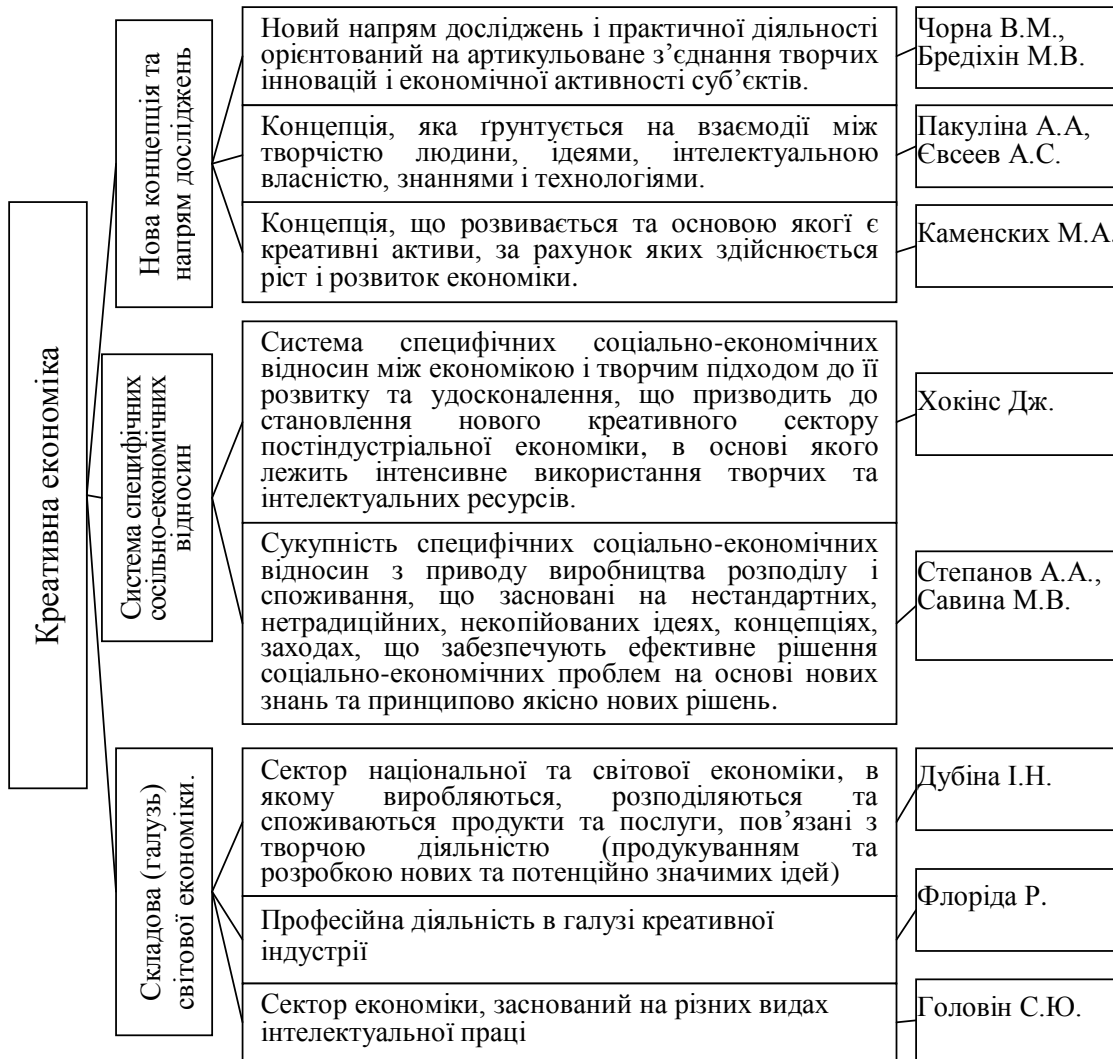
конкурентних переваг. Флоріда Р. та Тінаглі І. [2] визначають, що креативність стала рушійною силою економічного росту. Можливість конкурувати в умовах глобальної економіки виходить за межі торгівлі товарами і послугами, потоків капіталів та інвестицій. Термін «креативна економіка» вперше був введений в оборот Хокінсом Дж. в 2000 р. На сьогоднішній день в економічній літературі існує різноманітна кількість підходів до трактування цього поняття (рис. 1).

Як видно з наведеної схеми поняття «креативна економіка» трактують з трьох позицій: як сектор або галузь світової економіки, як нову концепцію чи напрям досліджень, та як певну систему специфічних соціально-економічних відносин. Вважаємо, що на сучасному етапі не достатньо розглядати креативну економіку лише, як частину світової, яка охоплює діяльність креативних галузей (індустрій), зокрема: НДДКР, реклами, архітектури, мистецтва, дизайну, моди, ремесел, кіно та відео, музики, видавництва, відео та комп'ютерних ігор, ТБ та радіо, театру, фотографії. Розуміння креативної економіки як нової концепції є доцільним з позиції досліджень та наукової діяльності, в той же час механізм функціонувань будь-якої економіки розкривається в системі соціально-економічних відносин.

Основними факторами виробництва на думку Локалова О. є креативний потенціал [11]. З цим твердженням погоджується Дубіна І., доповнюючи фактором інтелектуального капіталу [8]. На використанні в якості факторів виробництва в креативній економіці інтелектуальних ресурсів наголошує і Кменських М. [8]. Покуліна А.А. [4] та Белокрилова О.С. [12] у своїх працях основним ресурсом в креативній економіці визначають талант.

З урахуванням проведеного дослідження, креативну економіку можливо трактувати, як концепцію постіндустріальної економіки, механізмом функціонування якої є система специфічних соціально-економічних відносин з приводу виробництва розподілу та споживання благ, що базуються на використанні в якості факторів виробництва інтелектуального капіталу, креативного потенціалу та таланту породжувати нові оригінальні ідеї, в результаті чого створюється інноваційний продукт (товар або послуга наділені економічною цінністю), або приймаються якісно нові рішення з метою забезпечення потреб суспільства.

Враховуючи, що результатом діяльності в креативній економіці є інноваційний процес, а



**Рис. 1. Підходи до трактування поняття «креативна економіка»**

*Джерело: складено авторами на основі [3-10]*

серед факторів виробництва виділяють інтелектуальний капітал, та поняття «креативна економіка» в науковій літературі часто отожднюється з іншими концепціями постіндустріального суспільства – «інноваційна економіка», «інформаційна економіка», «економіка знань» тощо. При визначенні поняття «інноваційна економіка» найбільш часто зустрічається наступне тлумачення: «Це економіка суспільства, заснована на знаннях, інноваціях, позитивному сприйнятті нових ідей, машин, систем і технологій, готовності їх практичної реалізації в різних сферах людської діяльності» [11]. Спільним з креативною економікою є можливість використання творчого потенціалу для створення інновацій, проте в інноваційній економіці науково-технічні розробки можуть бути не лише результатом креативності, а й придбані на відповідному ринку

патентів. З розвитком високотехнологічних секторів товарів і послуг, широкою доступністю ІКТ та вищої освіти в 2-й половині ХХ ст. в науковий оборот увійшов термін «економіка знань». Фактором виробництва в даній економіці є знання, інтелектуальний капітал, а також структурний капітал (капітал споживача та організаційний капітал) [11]. Основним товаром економіки знань є самі знання.

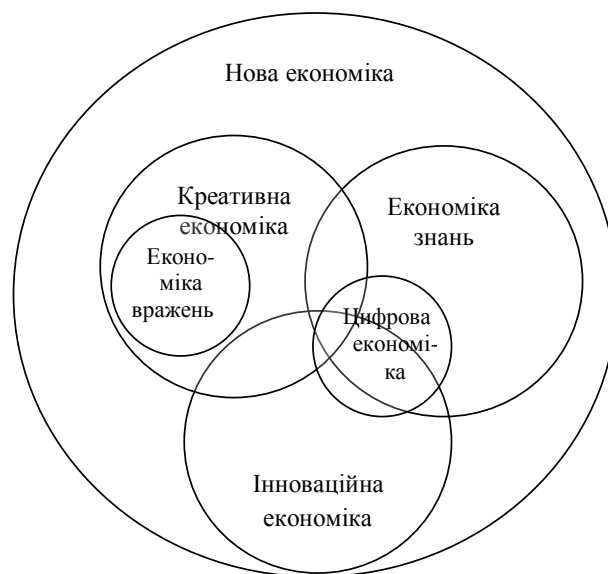
Таким чином креативна економіка, економіка знань та інноваційна економіка є компонентами одної, а кожна з них є частиною концепції нової економіки, яку можна інтерпретувати, як високотехнологічну економіку, яка вимагає від суб'єктів господарювання постійних інновацій в контексті глобалізації. В той же час в рамках креативної економіки виділяють поняття «економіки вражень», що являє собою частину креативної економіки,

що об'єднує окремі сфери і галузі (туризм, ресторанний бізнес, музейний та виставковий та ін.). Термін «цифрова економіка» з'явився відносно нещодавно, в 1995 р. [13]. Це поняття пов'язане з інтенсивним розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, початком процесу інформатизації другого покоління, що є основою для формування VI технологічного укладу. Головним фактором виробництва тут постає інформація.

Співвідношення різних складових нової економіки представлена на рис 2.

В Україні є значний потенціал для розвитку креативної економіки. Деякі експерти прогнозують, що інновації і креатив будуть мати темпи приросту, які перевищуватимуть темпи розвитку інших галузей економіки [13]. Проте частка креативного сектора в економіці ще досить низька, хоча і має тенденцію до щорічного зростання, в основному за рахунок ІТ галузей. Інвестування в креативну економіку може стати значним фактором соціального розвитку, адже основні базові ресурси креативної економіки (інтелектуальний капітал, креативний потенціал, талант) базуються на людському капіталі.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, на сьогоднішній день креативна економіка є стратегією розвитку суспільства в основі якої покладено безперервний інноваційний розвиток, що базується на людському капіталі, який забезпечується інтелектуальним капіталом, креативним потенціалом



**Рис 2. Співвідношення нової економіки, креативної економіки, економіки знань, інноваційної економіки, економіки вражень, цифрової економіки**

*Джерело: власна розробка авторів*

і талантом. Всі ці фактори виробництва в креативній економіці вимагають постійної підтримки і покращення, а отже і інвестицій. В умовах євроінтеграції розвиток людського потенціалу в контексті розвитку креативних індустрій може забезпечити підвищення конкурентоспроможності економіки України та забезпечити довготерміновий економічний ріст.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Боровинская Д. Н. К вопросу о классификации теорий креативности. Вестник Томского государственного ун-та. 2014. № 385. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-klassifikatsii-teoriy-kreativnosti>
2. Florida R., Tinagli I. Europe in the creative age. Pittsburgh. : Carnegie Mellon Software industry center funding provided by the Alfred P. Sloan foundation, co-published in Europe with Demos, 2004. 48 p.
3. Чорна М.В., Бредіхін В.М. Місце креативної економіки в системі відтворення сучасних потреб суспільства. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2016. Вип. 2(24). С. 60-74.
4. Покуліна А.А., Євсєєв А.С. Інноваційна та креативна економіка як умова модернізації національного господарства України. URL: [http://economyandsociety.in.ua/journal/16\\_ukr/30.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/30.pdf).
5. Каменских М.А. Теоретико-методические подходы к понятию «креативная экономика» и оценка уровня развития креативной экономики США и России. Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 20 (323). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoretiko-metodicheskie-podhody-k-ponyatiyu-kreativnaya-ekonomika-i-otsenka-urovnya-razvitiya-kreativnoy-ekonomiki-ssha-i-rossii>.
6. Хокинс Д. Креативная экономика: как превратить идеи в деньги. М.: Классика-XXI, 2011.
7. Степанов А.А., Савина М.В. Креативная экономика: сущность и проблемы развития. Управление экономическими системами. URL: <http://uecs.ru/marketing/item/2667-2013-12-26-08-35-52>.
8. Дубина И.Н. К вопросу о соотношении понятий «Креативная экономика», «Инновационная экономика» и «Экономика знаний». Креативная экономика. 2009. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-sootnoshenii-ponyatiy-kreativnaya-ekonomika-innovatsionnaya-ekonomika-i-ekonomika-znaniy>
9. Florida R. The rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life. New York : Basic, 2002.

10. Словарь психолога-практика / Сост. С.Ю. Головин. 2-е изд., перераб. и доп. М. : АСТ, 2001. 308 с.
11. Локалов А.А. Инновационная экономика и новая экономика: соотношение процессов и понятий. Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-ekonomika-i-novaya-ekonomika-sootnoshenie-protssosov-i-ponyatiy>.
12. Белокрылова О.С., Дубская Е.С. Мировой опыт формирования креативной экономики и возможности его использования в России. Пространство экономики. 2013. № 4-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovoy-opyt-formirovaniya-kreativnoy-ekonomiki-i-vozmozhnosti-ego-ispolzovaniya-v-rossii>.
13. Negroponte N. Being Digital. NY: Knopf, 1995. 256 p.
14. Федулова Л.І. Перспективи розвитку креативної економіки в Україні. Економічний вісник університету. 2016. № 37/1. С. 63-68.

## REFERENCES:

1. Borovinskaia D.N. (2012) K voprosu o klassifikatsii teorii kreativnosti [On the classification of theories of creativity]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo un-ta. № 385. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-klassifikatsii-teorii-kreativnosti>.
2. Florida R., Tinagli I. (2004) Europe in the creative age. Pittsburgh. : Carnegie Mellon Software industry center funding provided by the Alfred P. Sloan foundation, co-published in Europe with Demos. 48 p.
3. Chorna M.V., Bredikhin V.M. (2016) Mistse kreatyvnoi ekonomiky v systemi vidtvorennia suchasnykh potreb suspilstva. [The place of creative economy in the system of reproduction of modern needs of society]. Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh. Vyp. 2(24). P. 60-74.
4. Pokulina A.A., Yevsieiev A.S. (2018). Innovatsiina ta kreatyvna ekonomika yak umova modernizatsii natsionalnogo hospodarstva Ukrainy. [Innovative and creative economy as a condition for modernization of the national economy of Ukraine]. URL: [http://economyandsociety.in.ua/journal/16\\_ukr/30.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/30.pdf).
5. Kamenskikh M.A. (2013) Teoretiko-metodicheskie podkhody k poniatiiu "kreativnaia ekonomika" i otsenka urovnia razvitiia kreativnoi ekonomiki SShA i Rossii. [Theoretical and methodological approaches to the concept of "creative economy" and the assessment of the level of development of the creative economy of the United States and Russia]. Ekonomicheskii analiz: teoriia i praktika. № 20 (323). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoretiko-metodicheskie-podkhody-k-ponyatiyu-kreativnaya-ekonomika-i-otsenka-urovnya-razvitiya-kreativnoy-ekonomiki-ssha-i-rossii>.
6. Khokins D (2011). Kreativnaia ekonomika: kak prevratit idei v dengi [Creative economics: how to turn ideas into money]. M.: Klassika – XXI. 98 p.
7. Stepanov A. A, Savina M. V. (2013) Kreativnaia ekonomika: sushchnost i problemy razvitiia. Upravlenie ekonomicheskimi sistemami [Creative economy: the nature and problems of development]. URL: <http://uecs.ru/marketing/item/2667-2013-12-26-08-35-52>.
8. Dubina I.N. (2009)/ K voprosu o sootnoshenii poniatii "Kreativnaia ekonomika", "Innovatsionnaia ekonomika" i "Ekonomika znaniy". [On the question of the relationship between the concepts of "Creative Economy", "Innovative Economy" and "Knowledge Economy"]. Kreativnaia ekonomika. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-sootnoshenii-ponyatiy-kreativnaya-ekonomika-innovatsionnaya-ekonomika-i-ekonomika-znaniy>.
9. Florida R. (2002). The rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leasure, Community and Everyday Life. New York : Basic. 2002.
10. Slovar psikhologa-praktika (2001) [Dictionary of the psychologist-practice]. Sost. S.Iu. Golovin. 2-e izd., pererab. i dop. M. : AST. 308 s.
11. Lokalov A.A. (2013). [Innovatsionnaia ekonomika i novaia ekonomika: sootnoshenie protcessov i ponatii. Innovative economy and new economy: the ratio of processes and concepts]. Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotcialno-ekonomicheskogo universiteta. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-ekonomika-i-novaya-ekonomika-sootnoshenie-protssosov-i-ponyatiy>.
12. Belokrylova O.S., Dubskaia E S. (2013). Mirovoi opyt formirovaniia kreativnoi ekonomiki i vozmozhnosti ego ispolzovaniia v Rossii. [World experience in the formation of a creative economy and the possibility of its use in Russia]. Prostranstvo ekonomiki. № 4-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovoy-opyt-formirovaniya-kreativnoy-ekonomiki-i-vozmozhnosti-ego-ispolzovaniya-v-rossii>.
13. Negroponte N. (1995). Being Digital. NY: Knopf. 256 p.
14. Fedulova L.I. (2016). Perspektyvy rozvytku kreatyvnoi ekonomiky v Ukraini. [Prospects for the development of a creative economy in Ukraine] Ekonomichnyi visnyk universytetu. № 37/1. P. 63-68.

## **Creative economy: the essence of the concept and the significance for Ukraine under the European integration**

**Ushkarenko Iu.V.**

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Kherson State University

**Chmut A.V.**

Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor,  
Kherson State University

**Syniakova K.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Kherson State University

The functioning of the contemporary world economic system is characterized by a new stage of economic development, which is based on the domination of knowledge, intellectual labor, innovations, achievements in science and technologies, information systems.

The creative economy concept is now one of the most prevailing among the significant number of the theories on post-industrial society. Under the globalization trends, creativity has become the source of competitive advantages and driving force of progress.

Recently, the issue of creativity appeared to be an object of interest among the economists as it is associated with the search for a source of the competitive advantage. The ability to compete in global economy goes beyond the trade of goods and services, as well as the flow of capital and investment. To date, in the economic literature, there are a variety of approaches to interpret the notion of creative economy. The research shows that the notion of “creative economy” is interpreted from three perspectives: as a sector or a branch of the world economy, as a new concept or a direction of research, and

as a certain system of specific socio-economic relations. The own interpretation of the “creative economy” notion was formed as a result of the conducted research

Taking into account that the result of the creative economy activity is the innovation process, and that the intellectual capital is considered as one of the factors of production, than the notion of “creative economy” is often identified with other concepts of the post-industrial society in the scientific literature – “innovative economy”, “information economy”, “knowledge economy”

Ukraine has a significant potential for a creative economy development. Some experts predict that innovation and creative will increase at a pace that will exceed the pace of other economy sectors development. However, the share of the creative sector in the economy is still rather low, although it tends to grow annually mainly due to IT industries. Investing in a creative economy can become a significant factor for social development, because the its main resources (intellectual capital, creative potential, talent) are based on human capital.



DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-11>

УДК 339.56

## Туреччина – міжнародний торговельний партнер України

**Федун І.Л.**

доктор економічних наук,  
професор кафедри міжнародних економічних відносин  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Генералов О.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена сучасним міжнародним торговельно-економічним відносинам між Україною та Турецькою Республікою. Розглянута структура експорту, імпорту, зовнішньоторговельний оборот та сальдо між країнами. Проаналізовано сьгоднішню структуру економіки Турецької Республіки, фактори економічного зростання, загальнодержавні програми з підтримки експорту, діяльність Центрального банку та досвід зі створення інфраструктури для підтримки експорту.

**Ключові слова:** Україна, Турецька Республіка, Туреччина, українсько-турецькі відносини, міжнародна торгівля, експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, зовнішньоторговельне сальдо.

Федун И.Л., Генералов А.В. ТУРЦИЯ – МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ ПАРТНЕР УКРАИНЫ

Статья посвящена современным международным торгово-экономическим отношениям между Украиной и Турецкой Республикой. Рассмотрена структура экспорта, импорта, внешнеторговый оборот и сальдо между странами. Проанализированы сегодняшнюю структуру экономики Турецкой Республики, факторы экономического роста, общегосударственные программы по поддержке экспорта, деятельность Центрального банка и опыт по созданию инфраструктуры для поддержки экспорта.

**Ключевые слова:** Украина, Турецкая Республика, Турция, украинский-турецкие отношения, международная торговля, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, внешнеторговое сальдо.

Fedun I.L., Generalov O.V. TURKEY IS AN INTERNATIONAL TRADING PARTNER OF UKRAINE

The article is devoted to the modern international trade and economic relations between Ukraine and the Republic of Turkey. The structure of export, import, foreign trade turnover and balance between countries are considered. The present structure of the economy of the Republic of Turkey, factors of economic growth, national programs for export support, activity of the Central Bank and experience in creation of infrastructure for export support are analyzed.

**Keywords:** Ukraine, Turkish Republic, Turkey, Ukrainian-Turkish relations, international trade, export, import, foreign trade turnover, foreign trade balance.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку міжнародних відносин Турецька Республіка (ТР) набуває статусу вагомого гравця, розширює географію розповсюдження своїх інтересів і заявляє про наміри стати вагомим глобальним лідером. Після отримання Україною незалежності українсько-турецькі відносини розвиваються доволі інтенсивно. Туреччина на сьогодні є одним з найважливіших торговельних партнерів України, з яким наша держава традиційно має додатне сальдо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні основи досліджень міжнародних торговельно-економічних відносин між Україною та Турецькою Республікою присвячені праці як вітчизняних так і зару-

біжних дослідників: Болгов В.В., Алієв М.М., Айдинкая І.Я., Енверов Р.Р., Ханін І.

**Формулювання мети статті.** Метою статті є дослідження механізмів стимулювання та розвитку експорту Турецької Республіки та аналіз сучасних торговельно-економічних відносин з Україною.

**Виклад основного матеріалу.** Група стратегічного планування (ГСП) під співголюванням міністрів закордонних справ України та Турецької Республіки є підготовчим елементом для проведення засідань українсько-турецької Стратегічної ради високого рівня. Міжурядова комісія з торговельно-економічного співробітництва (останнє засідання Комісії відбулося в Анкарі 12 квітня 2018 року).

Договірна-правова основа співпраці двох країн забезпечується понад 130 чинних документів [1]. Ключові політичні документи: Договір про дружбу і співробітництво між Україною і ТР (04.05.1992), Спільна декларація про створення Стратегічної ради високого рівня між Україною та ТР (25.01.2011 р.), якою було зафіксовано встановлення стратегічного партнерства між двома країнами. Стратегічна рада високого рівня (СРВР) є найвищим консультаційним органом між Україною та Туреччиною, який охоплює стратегічні сфери двосторонніх відносин. Зазначений механізм очолюють президенти обох країн.

На території України здійснює діяльність понад 600 підприємств з турецьким капіталом. Постійний розвиток економічних відносин забезпечує країнам зростання торговельного обігу товарів.

Так, за 2017 р. торговельний обіг товарами між Україною та Туреччиною збільшився порівняно з минулим періодом на 20,1% і становив 3,780 млрд дол. США. Експорт

товарів з України до Туреччини збільшився на 22,9% і становив 2,518 млрд дол. США, а імпорт товарів з Туреччини в Україну збільшився на 14,9% і становив 1,262 млрд дол. США. Сальдо у торгівлі товарами за цей період для України залишилось додатним – 1,256 млн дол. США (табл. 1).

У цей період основними статтями експорту до Туреччини у цей період були: чорні метали – 42,4% (обсяги поставок збільшилися на 9,7%); зернові культури – 9,4% (зростання на 1419,9%); насіння і плоди олійних рослин – 11,9% (зростання на 3,1%); деревина і вироби з деревини – 5,5% (падіння на 1,3%); жири та олії тваринного або рослинного походження – 4,2% (падіння на 10,1%); руди, шлаки та зола – 3,8% (зростання на 90%), та близько 23 % товари інших товарних груп (рис. 1).

У цей же період основними статтями імпорту в Україну були: цитрусові – 29,7% (зростання 2,3%), овочі 2,7 (падіння на 10,9%); горіхи – 9,8% (падіння 21,6%); пластмаси, полімерні матеріали – 6% (зростання на

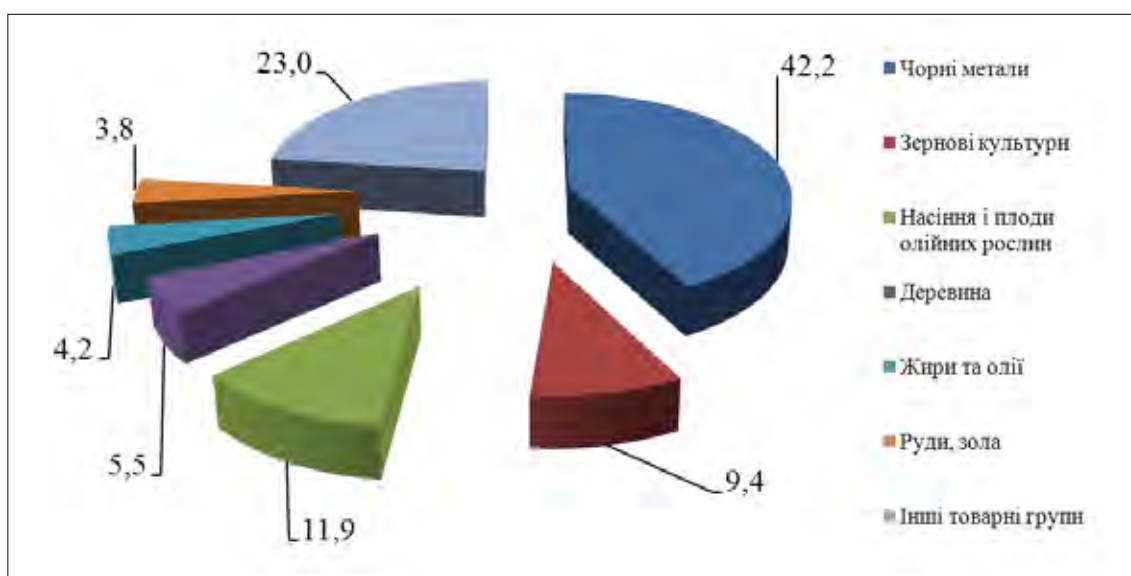


Рис. 1. Структура експорту товарів між Україною та Туреччиною, %

Джерело: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Таблиця 1

Експорт-імпорт товарів між Україною та Туреччиною, тис. дол

| Роки | Експорт  | Імпорт    | Торговельне сальдо | Зовнішньоторговельний оборот |
|------|----------|-----------|--------------------|------------------------------|
| 2013 | 232827,2 | 1813759,4 | -1580932,2         | 2046586,6                    |
| 2014 | 300837,1 | 877740,8  | -576903,7          | 1178577,9                    |
| 2015 | 270320,0 | 643263,9  | -372943,9          | 913583,9                     |
| 2016 | 234467,1 | 820704,7  | -586237,6          | 1055171,8                    |
| 2017 | 288160,1 | 942988,9  | -654828,8          | 1231149,0                    |

Джерело: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

6,9%); насіння і плоди олійних рослин – 6,7% (зростання на 17,7%); котли, машини – 10,6% (зростання на 22,3%); засоби наземного транспорту крім залізничного – 11,2% (зростання на 57,5%); чорні метали – 4% (зростання на 88,1%), тютюнова сировина 4,2% (зростання 1.2%) (рис. 2).

У 2017 році торговельний оборот послугами між Україною та Туреччиною зріс порівняно з відповідним періодом 2016 р. на 20,1% та склав 521,8 млн дол. США. Обсяги експорту українських послуг до ТР зменшились на 7,3% та склали 164,3 млн дол. США. Обсяги імпорту послуг з Туреччини до України зросли на 23,9% та становили 357,5 млн дол. США. Сальдо у торгівлі послугами залишилось для України негативним – 193,4 млн дол. США.

У 2017 р. основними статтями експорту послуг до Туреччини були: транспортні послуги – 85,9% (зменшення на 11,6%); послуги, пов'язані з подорожами – 6,2% (зростання на 88%); ділові послуги – 3,8% (зростання на 46,3%); послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги – 2,3% (зростання на 21,3%).

У цей же період основними статтями імпорту в Україну були: послуги, пов'язані з подорожами – 70,4% (зростання на 26,1%); транспортні послуги – 23,3% (зростання на 29,9%); ділові послуги – 2,6% (зросли на 144,1%); державні та урядові послуги – 1% (зростання на 10%) [2].

Певне уповільнення темпів економічної співпраці між Україною та Туреччиною

пов'язане з об'єктивними факторами, зокрема, агресією Росії проти України, конфліктом у Сирії, нестабільною ситуацією в Єгипті, а також уповільненням темпів економічного зростання в самій Туреччині. Але, незважаючи на тимчасові труднощі, керівництво двох країн оптимістично дивиться в майбутнє. Так, Україна і Туреччина мають намір до кінця 2018 р. збільшити товарообіг до 30 млрд доларів.

Існує значний потенціал для розвитку двостороннього стратегічного науково-технічного співробітництва в рамках масштабних високотехнологічних проектів в авіакосмічній та оборонно-промисловій сферах. За результатами зустрічей у 2016-2017 рр. на найвищому політичному рівні сторони досягли домовленість про створення спільної робочої групи з координації стратегічних проектів (СРГ). Завдяки ефективному функціонуванню СРГ наразі українсько-турецьке співробітництво включає широкий спектр поточних та перспективних спільних стратегічних проектів та охоплює такі напрямки, як авіація та космос, наземні системи, флот та кораблебудування, спеціальна техніка та приладобудування [3].

Наразі сторони активно працюють над практичною реалізацією домовленостей, досягнутих на найвищому рівні, зокрема створенням спільного авіабудівного підприємства, модернізацією турецької броньованої техніки українськими системами захисту та динамічної броні, їх оснащення українськими силовими агрегатами українського виробництва.

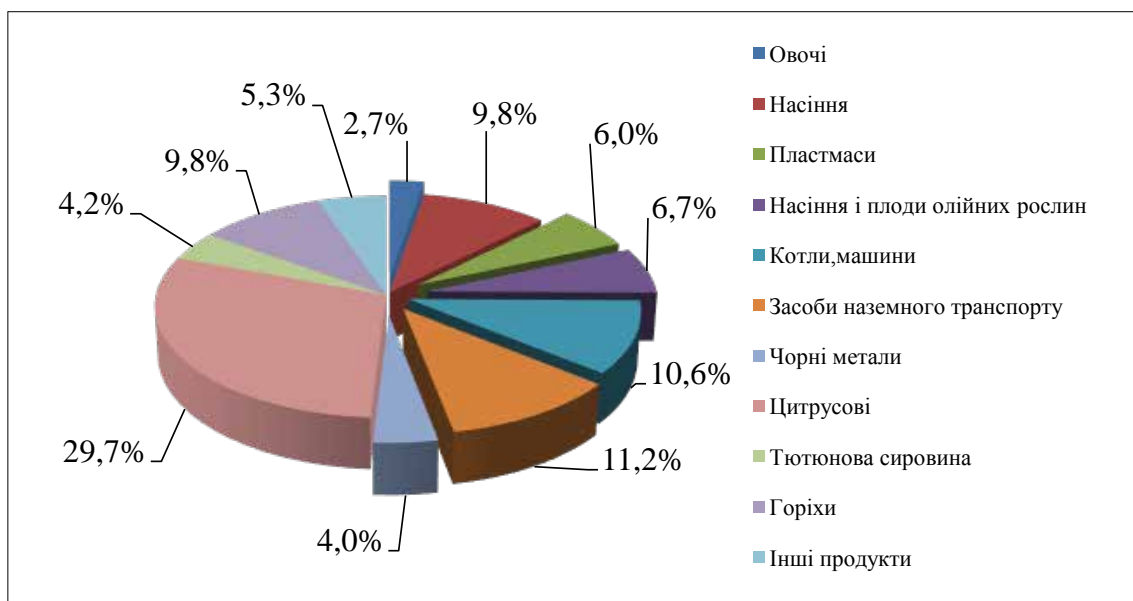


Рис. 2. Структура імпорту товарів між Україною та Туреччиною, %

Джерело: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Окремим треком активно розвивається співпраця в сфері авіаційного двигунобудування для турецьких БПЛА та інших авіаційних платформ. Загалом співпраця в авіа-космічній та оборонно-промисловій сферах включає близько 30 проектів.

За розміром економіки Туреччина посідає 17-те місце в світі та 6-те – в Європі. Якщо подивитися на основні економічні показники розвитку цієї країни, то можна побачити, що за 2003-2016 рр.:

- ВВП ТР виріс з 236 млрд дол. до 857 млрд при цьому його середньорічне зростання становило близько 6%;

- у Туреччину надійшло 180 млрд дол. прямих іноземних інвестицій;

- бюджетний дефіцит зменшився з 10 до 0,1% ВВП, а державний борг – з 60 до 33% ВВП.

Успіх Туреччини базується на швидко і успішно проведених структурних і інституційних реформах; чіткій стратегії розвитку; розвитку інфраструктури та бюджетно-податкових стимулах зростання.

Проаналізувавши сьогоднішню структуру економіки ТР, можна зазначити, що вона є високотехнологічною та експортоорієнтованою:

- обробна промисловість становить 81% валового національного продукту країни;

- машинобудування посідає 6-те місце за обсягом виробництва машин і обладнання в Європі при 90-відсотковому середньому рівні локалізації та високій технологічності виробництва;

- Туреччина стала одним із провідних світових виробників металургійної продукції, збільшивши за десять років (2007–2016) обсяг виробництва сталі на 42,4% (при цьому середньорічний приріст внутрішнього споживання сталі в країні становив 11,4% – найкращий показник у світі);

- сільське господарство є високотехнологічним, і за рівнем виробництва агропродукції країна посідає 6-те місце в світі і 1-ше – в Європі.

Факторами бурхливого економічного зростання стали:

- реалізовані структурні реформи; стимулюючі фінансово-податкова та грошово-кредитна політики;

- стратегія розвитку ТР з акцентом на малий і середній бізнес, експортну орієнтованість економіки та створення максимально сприятливих умов для залучення іноземного та внутрішнього капіталу.

Зацікавленість України в розвитку стратегічного партнерства з Туреччиною зумовлена також з огляду можливої імплементації у вітчизняну практику успішного інституціонального досвіду цієї країни в розвитку експортоорієнтованих сегментів національної економіки. Урядові програми стимулювання експорту пов'язані з п'ятирічними планами і цілями економічного розвитку, які реалізуються з метою:

- збільшення кількості робочих місць;
- стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв;

- підтримки МСП;
- надання підтримки турецьким компаніям задля формування позитивного іміджу та конкурентоспроможності турецьких товарів і послуг.

У ТР діють понад десять різних загальнодержавних програм з підтримки експорту, серед яких такі:

1. Підтримка в створенні нових експортних виробництв, модернізації діючих виробництв і наукових досліджень. Метою є стимулювання виробництва нової продукції або модернізації процесу виробництва, розробки нових технологій, які допомагають знизити собівартість їх впровадження. В рамках програми держава надає допомогу в залученні капіталу та інвестицій. Зокрема, спеціально створений у 1987 р. для сприяння експортерам Ексімбанк Туреччини надає дешеві кредити (до 3% річних, кредитний портфель банку близько 20 млрд дол.), або ж через агенцію розвитку МСП надаються гарантії за кредитами в комерційних банках (у 2017 р. надано урядових гарантій МСП на суму 50 млрд дол.) і т.ін. Крім пільгового кредитування, банк має спеціальні програми страхування експортних угод від торгових і політичних ризиків.

2. Програма підтримки розвитку конкурентоспроможності. Держава відшкодовує 75% витрат фірм-експортерів, пов'язаних із навчанням, консультаціями і зарубіжними відрядженнями, спрямованими на реалізацію проектів, що мають на меті підвищити конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу на ринках зарубіжних країн, і на їх об'єднання в кластери з мінімальною участю десяти компаній. Максимальна сума відшкодування – 1,2 млн дол. на один проект.

3. Підтримка в залученні висококваліфікованих кадрів. Дає можливість МСП із категорії зовнішньоторговельних компаній наймати

співробітників з вищою освітою і досвідом ведення міжнародної зовнішньоторговельної діяльності, заробітна плата яким сплачується Мінекономіки Туреччини.

4. Державна підтримка експорту сільськогосподарської продукції. Мета програми полягає в підвищенні конкурентоспроможності турецьких товарів агросектору і збільшенні експортного потенціалу сільгосппродукції. Держава відшкодовує частину витрат за використання засобів зв'язку, електрики і природного газу, а також частково звільняє компанії від сплати податків.

5. Підтримка у зміцненні позитивного іміджу турецьких брендів за кордоном. Стимулюючи появу на міжнародному ринку якісних турецьких товарів, держава відшкодовує від 60 до 90% витрат фірм-експортерів, пов'язаних з проведенням презентацій і рекламних кампаній їхньої продукції за кордоном. Максимальна сума відшкодування – 250 тис. дол. на рік.

Важливу роль у підтримці експорту відіграє і Центральний банк ТР. Зокрема, він має у своєму арсеналі такий монетарний інструмент, як кредитування банків під заставу векселів і комерційних цінних паперів компаній (переоблік векселів, *rediscount credit*) [4].

Цілями надання кредитів під векселі є:

– збільшення міжнародних резервів ЦБ Туреччини (кредити надаються Центробанком у турецьких лірах, обслуговуються та погашаються – в іноземній валюті, відсоткову ставку прив'язано до LIBOR/EURIBOR з аналогічним терміном строковості);

– зниження дефіциту поточного рахунку платіжного балансу (кредити надаються банкам під заставу комерційних цінних паперів експортерів).

Спочатку, в 2008 р., ця програма була відповіддю на глобальну фінансово-економічну кризу, але згодом вона поступово розширювалася.

Загальний обсяг ліміту за такими кредитами у 2016 р. досягнув 20 млрд дол. (для порівняння – 2011-го цей ліміт становив 2,5 млрд). Поступово збільшувалися також граничні терміни надання таких кредитів (досягли 240–360 днів) і граничні суми кредитів для окремих типів компаній (2016-го для зовнішньоекономічних компаній – до 400 млн дол., для інших – до 350 млн).

Основними позитивними ефектами від нарощування ЦБ Туреччини обсягів кредитування під заставу векселів стало перетворення цього монетарного інструменту на важливе джерело поповнення міжнародних резервів і засіб фінансової підтримки експорту (табл. 2).

Упродовж останніх п'яти років ЦБ Туреччини не досягав своєї початкової мети – забезпечення цінової стабільності, ціль щодо якої з 2012 р. було визначено кількісно у вигляді приросту індексу споживчих цін у розмірі  $5\% \pm 2$  в.п. Однак упродовж 2013-2017 рр. її не було досягнуто. Більш того, 2017-го інфляція прискорилася до 11,92% порівняно з 8,5% роком раніше.

У ТР уряд і Центральний банк постійно балансують між питанням стимулювання

Таблиця 2

## Операції центрального банку Туреччини з переобліку векселів у 2011-2017 рр., млрд дол

| Роки | Обсяг кредитів під векселі | Залишок непогашених кредитів під векселі на кінець року | Приріст ВМР за рахунок переобліку векселів | ВРМ на кінець року | Експорт товарів | Частка приросту ВМР за рахунок переобліку векселів у ВРМ, % | Частка кредитів під векселі у експорті товарів, % |
|------|----------------------------|---|--|--------------------|-----------------|---|---|
| 2011 | 3,1                        | 1,6   | 1,9  | 76,8               | 134,9           | 2,5   | 2,3   |
| 2012 | 10,5                       | 3,8   | 8,3  | 98,3               | 152,5           | 8,4   | 6,9   |
| 2013 | 15,1                       | 6,2   | 12,7                                       | 109,3              | 151,8           | 11,6  | 9,9   |
| 2013 | 15,3                       | 8,5   | 13   | 105,4              | 157,6           | 12,3  | 9,7   |
| 2015 | 14,5                       | 7,9   | 15,2                                       | 91,4               | 143,8           | 16,6  | 10,1  |
| 2016 | 18,1                       | 10,9  | 15   | 90,6               | 142,5           | 16,6  | 12,7  |
| 2017 | 0 (н/д)                    | 0 (н/д)   | 12,7                                       | 90,8               | 0 (н/д)         | 0 (н/д)   | 0 (н/д)   |

Дані станом на 30 листопада

Джерело: Сайт Державної служби статистики: – [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

економічного зростання і таргетами інфляції. І на перший план виходять питання економічного зростання. Наприклад, через Агенцію по гарантуванню кредитів уряд у 2017 р. надав гарантії для малого і середнього бізнесу на суму близько 50 млрд дол. За оцінками ЦБ Туреччини, це додало до зростання ВВП близько 3-3,5% (без цієї програми зростання ВВП того року було б на рівні 3%). Темпи приросту кредитування в 2017 р. у Туреччині становили 20% (нам про це лише мріяти). NLP по цій програмі – менш як 1% на сьогодні.

Оскільки 60% турецького експорту забезпечують підприємства малого і середнього бізнесу, основна державна підтримка припадає на них. Фінансова підтримка МСП-експортерів здійснюється через регіональні агентства з розвитку, Комітет з промислового розвитку і підтримки малого і середнього бізнесу (KOSGEB) та інші державні організації. Програми підтримки експортерів мають термін три роки. За виконання програм відповідає Міністерство економіки.

Програми передбачають пряме бюджетне фінансування або надання гарантій з боку уряду Туреччину, покриття частини витрат на стимулювання експорту МСП.

Наведемо приклад однієї із програм KOSGEB щодо кредитної підтримки експортерів, які представляють малий і середній бізнес: скористатися кредитною підтримкою мають право МСП з кількістю персоналу не більш як 250 осіб і річним оборотом до 25 млн турецьких лір (7 млн дол.). Максимальна сума кредиту – 200 тис. дол., термін – 6 місяців, процентна ставка – 3,98% річних. Три чверті суми відсотків за кредитом погашає KOSGEB. Кредити надаються через банки, з якими у KOSGEB укладено угоди.

Розробка загальнодержавних програм стимулювання експорту та імпортозаміщення. Основні інструменти стимулювання (з урахуванням досвіду Туреччини) такі:

- звільнення від митних зборів на імпортне обладнання;
- звільнення від ПДВ при імпорті машин і устаткування;

- звільнення від податку на прибуток терміном до трьох років;

- державні кредити із зниженою відсотковою ставкою (через Укрексімбанк);

- кредити на спеціальних умовах від спеціалізованих фінансових фондів;

- компенсація за рахунок держави ставки по комерційних банківських кредитах (у розмірі до половини суми процентних платежів);

- надання землі під реалізацію проектів на безоплатній основі, створення відповідної інфраструктури для будівництва за рахунок місцевих бюджетів і т.ін.

Цікавим для вітчизняних управлінських структур є досвід зі створення інфраструктури підтримки експорту. У випадку із нашою країною це перш за все повна відповідна спеціалізація Укрексімбанку; робота ЕКА як організації страхування експортних кредитів, завдяки їй було розроблено:

- стратегію стимулювання імпортозаміщення для розвитку внутрішнього ринку, зниження частки імпорту у споживчому кошику і стабілізації цін;

- стратегію високотехнологічної індустріалізації України і розвитку експортоорієнтованих виробництв товарів з високою доданою вартістю.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Досвід ключових довгострокових напрямків економічної політики Туреччини може бути корисним для України, економіка якої поки знаходиться на «низькому старті» дистанції під назвою «наздоганяючий розвиток».

Узагальнюючи, можна стверджувати, що із огляду особливого статусу сучасної Туреччини в регіоні та світі, з огляду успішного досвіду ефективного використання нею експортноорієнтованих галузей для стимулювання економічного зростання та підвищення соціальних стандартів життя власного народу, з огляду чіткої позиції цієї держави щодо підтримки суверенітету України та засудження анексії Криму, поглиблення стратегічних відносин із Туреччиною має стати одним із головних пріоритетів України.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Угоди, що діють між Україною та ТР. URL: <http://istanbul.mfa.gov.ua/ua/documents/acts>
2. Торговельно-економічне співробітництво між Україною і Туреччиною. URL: <http://turkey.mfa.gov.ua/ua/ukraine-tr/trade>
3. Науково-технічне співробітництво між Україною і Туреччиною. URL: <http://turkey.mfa.gov.ua/ua/ukraine-tr/science>
4. Стан та перспективи українсько-турецьких відносин. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/472>

## REFERENCES:

1. Uhody, shcho diit mizh Ukrainoiu ta TR. URL: <http://istanbul.mfa.gov.ua/ua/documents/acts> (in Ukrainian).
2. Torhovelno-ekonomichne spivrobitnytstvo mizh Ukrainoiu i Turechchynoiu. URL: <http://turkey.mfa.gov.ua/ua/ukraine-tr/trade> (in Ukrainian).
3. Naukovo-tekhnichne spivrobitnytstvo mizh Ukrainoiu i Turechchynoiu. URL: <http://turkey.mfa.gov.ua/ua/ukraine-tr/science> (in Ukrainian).
4. Stan ta perspektyvy ukrainsko-turetskykh vidnosyn. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/472> (in Ukrainian).

## Turkey is an international trading partner of Ukraine

### Fedun I.L.

Doctor of Economic Sciences,  
Professor at Department of International Economic Relations,  
Kyiv National University of Trade and Economics

### Generalov. O.V.

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations,  
Kyiv National University of Trade and Economics

The purpose of the article is to study the mechanisms of stimulation and development of exports of the Republic of Turkey and to analyze the state of modern trade and economic relations with Ukraine.

The article is devoted to the modern international trade and economic relations between Ukraine and the Republic of Turkey.

At the present stage of development of international relations, the Turkish Republic acquires the status of a significant player, broadens the geography of the spread of its interests and declares its intentions to become a major global leader. After Ukraine's independence Ukraine-Turkey relations develop quite intensively. Turkey today is one of the most important trade partners of Ukraine, with which our state traditionally has a positive balance.

More than 600 enterprises with Turkish capital operate on the territory of Ukraine. Continuous development of economic relations provides countries with growth in trade turnover of goods.

There is considerable potential for the development of bilateral strategic scientific and technical cooperation within the framework of large-

scale hi-tech projects in the aerospace and defense-industrial spheres.

The success of Turkey is based on fast and successful structural and institutional reforms; clear development strategy; infrastructure development and fiscal stimulus growth.

The factors of rapid economic growth were: implemented structural reforms; stimulating financial-tax and monetary policy; Republic of Turkey development strategy with a focus on small and medium-sized businesses, export orientation of the economy and creation of the most favorable conditions for attraction of foreign and domestic capital.

In summary, it can be argued that given the special status of modern Republic of Turkey in the region and in the world, given the successful experience of efficient use of its export-oriented industries to stimulate economic growth and increase social standards of life of its own people, given the clear position of this state in supporting the sovereignty of Ukraine and condemnation the annexation of the Crimea, deepening of strategic relations with Turkey should become one of the main priorities of Ukraine.

## Експорт та особливості структури експорту сільськогосподарської продукції України

Циганок К.О.

студентка

Запорізького національного університету

Батракова Т.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Запорізького національного університету

У статті проаналізовано товарну та географічну структуру експорту України. Розглянуто основні види сільськогосподарської продукції, що мають найбільшу частку в загальній кількості експорту. Проаналізовано зміни кількості та структури експорту України в період з 2002 по 2017 роки. Зазначено часові проміжки збільшення та зменшення експорту агропродукції України. Виявлено наслідки розширення програми євро інтеграції та введення зони вільної торгівлі. Зосереджено увагу на обмеженнях, квотах та перешкодах для збільшення експорту. Розглянуто проблеми сільського господарства України. Автором запропоновано шляхи подолання цих проблем.

**Ключові слова:** агропродукція, експорт, структура, інтеграція, квота, динаміка зовнішньої торгівлі, ринок збуту.

Цыганок К.А., Батракова Т.И. ЭКСПОРТ И ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ УКРАИНЫ

В статье проанализирована товарная и географическая структура экспорта Украины. Рассмотрены основные виды сельскохозяйственной продукции, составляющие наибольшую долю в общем количестве экспорта. Проанализированы изменения количества и структуры экспорта Украины в период с 2002 года по 2017. Указаны основные временные отрезки увеличения и уменьшения экспорта агропродукции Украины. Указаны последствия расширения программы евро интеграции и введение зоны свободной торговли. Сосредоточено внимание на ограничениях, квотах и препятствиях для увеличения экспорта. Рассмотрены проблемы сельского хозяйства Украины. Автором предложено пути преодоления этих проблем.

**Ключевые слова:** агропродукция, экспорт, структура, интеграция, квота, динамика внешней торговли, рынок сбыта.

Tsyhanok K.O., Batrakova T.I. EXPORT AND FEATURES OF UKRAINE'S AGRICULTURAL PRODUCTS EXPORTATION STRUCTURE

The commodity and geographical structure of Ukraine's export is analyzed in the article. The main types of agricultural products with the largest share in total exports are considered. The dynamics of changes in the quantity and structure of Ukrainian exports from 2002 till 2017 are analyzed. The main reasons for increasing and decreasing the export of agroproducts are indicated. The consequences of the expansion of the euro integration and the introduction of the free trade zone is identified. The article is focused on the limitations, quotas and barriers to increasing exports. The problems of agriculture in Ukraine are considered. The author is convinced ways to solve these problems.

**Keywords:** agricultural production, export, structure, integration, quota, dynamics of foreign trade, sales market.

**Постановка проблеми.** Зовнішня торгівля відіграє важливу роль в економіці України. Наша країна володіє усіма необхідними ресурсами для ефективного ведення сільського господарства. Загальновідомі випадки розвитку аграрної сфери в країнах з біднішими землями та гіршим кліматом, наштовхують на питання: наскільки ефективно Україна розпоряджається ресурсами, що перешкоджає розвитку аграрної сфери, які шляхи покращення ситуації?

Актуальність дослідження в тому, що експорт продукції агропромислового комплексу з України відіграє важливу роль у наповненні бюджету країни. Це означає, що будь-які зміни цього сектору можуть заподіяти як великої шкоди, так і покращити життя українських виробників та населення в цілому. Підвищення ефективності роботи АПК та збільшення експорту готової продукції без сумніву приведе до поживлення національної еконо-



міки, підвищення конкурентоспроможності на міжнародній арені та продовження інтеграції у світовий ринок.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми експорту сільськогосподарської продукції відображені в працях багатьох вчених, як зарубіжних так і українських. Темі експортного потенціалу країни та структури агропромислового комплексу присвячені праці таких вчених: Андрійчук В.Г., Голомша Н.Є., Квітка Г., Салькова І.Ю., Шпичак О.М.

**Формулювання цілей.** Метою вивчення даної статті є проведення структурного аналізу експорту агропромислової продукції України, основних напрямків збуту товарів, визначення можливих перешкод для ефективно зовнішньої торгівлі та пошук шляхів подолання наявних проблем.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Експорт продукції є одним з головних показників розвитку галузі, він вказує на динамічні та структурні зміни всередині неї.

Експорт сільськогосподарської та харчової продукції сьогодні є одним з найпріоритетніших напрямків українського бізнесу. Особливо це стало актуально в рамках розширення програми євро інтеграції.

З січня 2016 року в силу вступила частина Угоди про асоціацію України з ЄС, що відкрила можливість увійти в зону вільної торгівлі. Це дає перспективу поліпшити торгівлі відносини між нашою державою та ЄС, зробити їх максимально продуктивними та налагодженими. Згідно з документом процес інтеграції складе 10 років. Проте вже зараз можна прослідкувати деякі зрушення в роботі українських агровиробників. Таким чином, протягом трьох місяців 2016 року наша країна змогла відправити в ЄС сільськогосподарську продукцію на суму більш, ніж 1 млрд доларів. В процентному співвідношенні експорт сільськогосподарських товарів у Євросоюзі зріс на 15,3%. При цьому підприємства отримали понад 150 мільйонів доларів чистого прибутку [1].

В свою чергу, серед агропродукції такі товари як м'ясо, молоко, яйця та гриби є обмеженими для продажу закордон. Причиною є те, що українські виробники не можуть вийти на європейський рівень якості товарів. Підприємства готові переглянути технологію виготовлення продуктів, змінити концепцію, але аграрії не завжди мають всю необхідну документацію (сертифікат якості, виданий акредитованою лабораторією; сертифікат походження, фітосанітарний та карантинний сертифікати). Держава не в змозі оплатити

проведення міжнародної екологічної інспекції, яка коштує близько 40 мільйонів гривень.

На сьогоднішній день важливим етапом торговельних відносин з ЄС є еквівалентність виробництва. Ідеться про те, що країна-імпортер має попередньо схвалити ті підприємства, з якими у подальшому буде вестись співробітництво. Після затвердження спрощується процедура отримання сертифікатів якості [1].

У випадку вільної торгівлі з ЄС для України тарифна квота розраховується за ставкою 0%. Всього товарів, що підлягають пільговому обкладенню митом – 36.

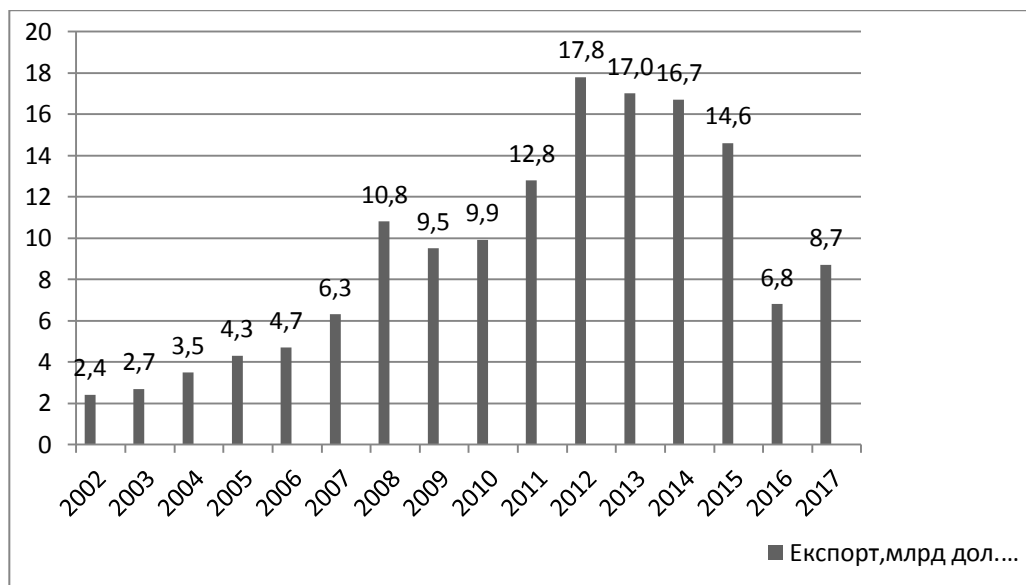
За 2016 рік загальний експорт товарів з України склав близько 70%, інші 30% припали на послуги. До 2012 року спостерігається поступове підвищення прибутків з експорту. У 2012 році прибутки досягають максимальної позначки 17,8 млрд. дол. Надалі ми можемо спостерігати скорочення прибутків від експорту агропромислової продукції (рис. 1).

Не зважаючи на спад, експорт загальної продукції країни скорочується значно швидшими темпами ніж аграрний, до того ж у 2016 році спостерігається зростання експорту сільськогосподарської продукції. Така ж тенденція збереглася і в 2017 році. За першу половину 2017 року експорт продукції АПК склав 8,7 млрд дол. США, що на 28,1% більше ніж за аналогічний період 2016 року [2].

Частка продукції АПК у структурі експортного прибутку України зросла з 25,6% у 2012 році до 42,6% у 2016 (рис. 2). Таким чином, з загальної маси української експортної продукції, сільськогосподарські товари складають менше половини.

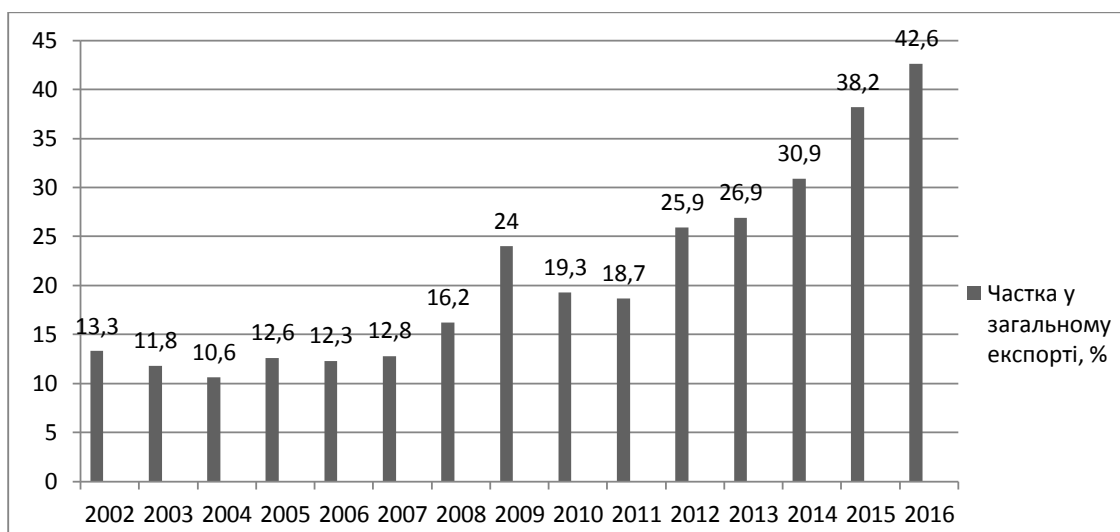
За січень-червень 2017 року сумарна частка продукції рослинництва у структурі аграрного експорту України складала 49,3% [4].

Проте необхідно зазначити, що основу аграрного експорту становить експорт сировини, а саме продукція рослинного походження – пшениця, кукурудза, ячмінь та соєві боби. Великим внеском до аграрного експорту стало збільшення реалізації кукурудзи на 34,6% (що складає 553,7 млн дол. США). До того ж з 2016 року Україна є світовим лідером з виробництва і експорту соняшникової олії, ця позиція збереглась і в 2017 році. Зовнішні поставки соняшникової олії зросли на 27% (498,3 млн дол. США). Експорт зернових культур зріс на 614,1 млн дол. США. Експорт насіння і плодів олійних культур – на 175,4 млн дол. США. Експорт останніх у першому півріччі 2017 порівняно з 2016 зріс на 33,5% (147,4 млн дол. США) [4].



**Рис. 1. Динаміка експорту сільськогосподарської продукції України 2002-2017 рр.**

*Джерело: складено автором на основі даних з [3]*



**Рис. 2. Частка експорту агропродукції у загальному експорті країни, у %**

*Джерело: складено автором на основі даних з [3]*

Визначальними позиціями в товарній структурі вітчизняного аграрного експорту залишаються зернові культури, жири та олії, а також цукор і кондитерські вироби (рис. 3). Їх сукупна частка становить близько 90% в аграрному експорті.

Наразі головним ринком збуту сільськогосподарської продукції України є ринок Азії – 42%. Основними азійськими країнами-партнерами у 2017 році виступили – Індія, Іран та Туреччина. На другому місці розташовуються країни ЄС, з часткою в 31,1%. Голо-

вними напрямками торгівлі є Іспанія, Нідерланди та Італія. Третю позицію займають країни Африки, котрі в свою чергу збільшили частку до 18,1% (рис. 4). Основними партнерами з Африки є Єгипет, Лівія і Туніс. Наразі існує незначне поживлення торгівлі з країнами СНД.

Для України пріоритетним напрямком розширення експорту залишається Євросоюз, але для інтеграції у внутрішній ринок ЄС, наша країна повинна підлаштовуватись під європейські вимоги до якості продукції, її

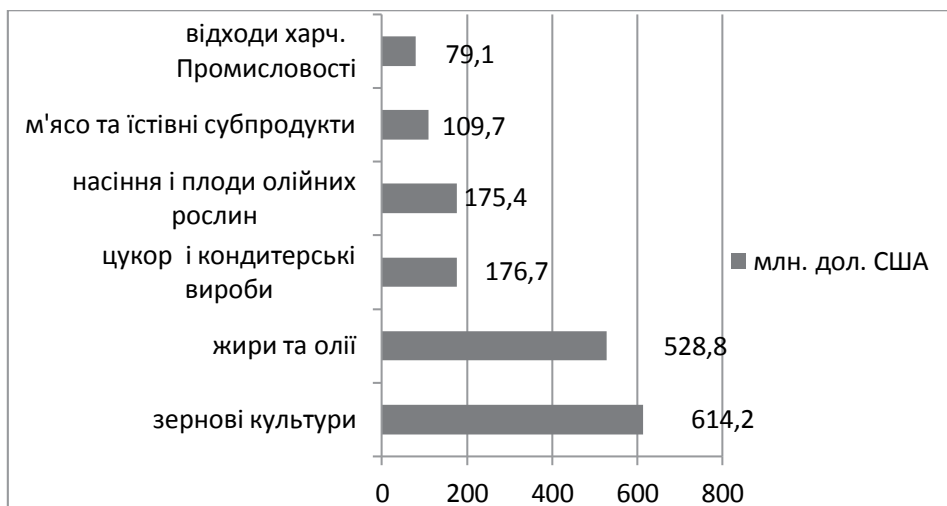


Рис. 3. Товарна структура експорту АПК України, у млн. дол. США

Джерело: складено автором на основі даних з [3]

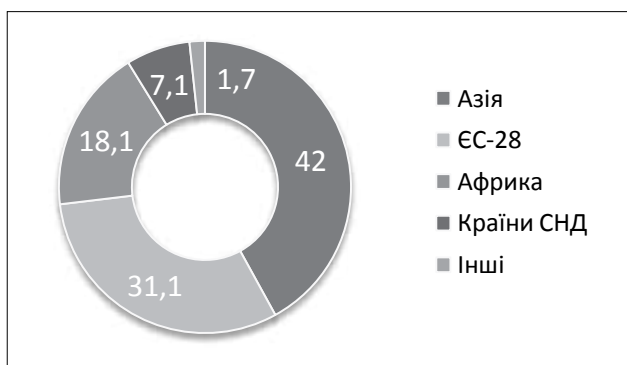


Рис. 4. Географічна структура українського експорту, 1-е півріччя 2017 р., у %

Джерело: складено автором на основі даних з [3]

характеристиках, процедурах оцінки відповідності технічним вимогам.

Потенціал України в агропромисловому комплексі є високим, проте він не використовується в повному обсязі. Основними проблемами розвитку сільського господарства є:

а) обмежений доступ до фінансових ресурсів сільськогосподарських виробників;

б) відсутність послідовної державної політики у розвитку АПК, що веде до ірраціонального використання державних коштів на підтримку сільського господарства;

в) мало розвинена інфраструктура, що призводить до збільшення вартості продукції, високих втрат під час транспортування або зберігання [5].

Виходячи з перелічених проблем, можна запропонувати такі шляхи подолання проблем:

- збільшення ринків збуту в напрямку країн Азії та Європи;
- дотримання європейських та міжнародних стандартів виробництва продукції;
- фінансова допомога аграрному сектору з боку держави у вигляді інвестицій та низьковідсоткових кредитів;
- покращення інфраструктури та логістики країни;
- збільшення держзамовлення на студентів аграрних ВУЗів країни, заохочення молоді до сільськогосподарської діяльності реформуванням аграрної освіти;
- продаж державної землі;
- спрощення умов виходу українських підприємств на зовнішній ринок шлях складання міжнародних договорів;
- спрощення умов для створення переробних підприємств на території України;
- боротьба з корупцією у сфері АПК.

Виконання даних пунктів приведе до оздоровлення аграрного сектору, підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності країни.

**Висновки.** Проаналізувавши стан експорту сільськогосподарської продукції України можна зробити висновок, що з 2012 року спостерігається спад, а з 2016 – невелике поживлення. З 2012 року частка експорту агропродукції у загальному експорті почала зростати. Це зумовлено зменшенням експорту промислових товарів і послуг, порівняно з попередніми періодами.

Основними регіонами для міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією наразі є Азія та Євросоюз. Розширення зони

вільної торгівлі позитивно впливає на АПК України, але й вимагає дотримуватись європейських правил і стандартів якості.

На жаль, Україна залишається одним із лідерів експорту рослинницької продукції і не виготовляє високотехнологічну продукцію, яку можна б було продавати на рівні значно дорожчому, ніж сировину. До того ж, залишається ризик незаповнення квот щодо продуктів харчування та продукції переробної промисловості.

Перспективами розвитку в короткотерміновому розрізі будуть традиційні експортно-орієнтовані галузі сільського господарства з вирощування соняшнику, пшениці, кукурудзи, ячменю, сої та ріпаку. Щодо тварин-

ництва, перспективною є продукція птахівництва, молочного скотарства та частково свинарства.

Передбачається, що український експорт буде рухатися в азійському та африканському напрямках, адже частково в змозі задовольнити потреби країн у зерні та тваринницькій продукції.

Для активного розвитку експорту аграрної продукції Україні необхідно вести внутрішню політику стимулювання виробництва не тільки сировини, а якісних готових продуктів харчування, продукції переробної промисловості, що заповнить світовий ринок і покращить показники експорту загалом [6].

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Експорт сільськогосподарської та харчової продукції з України в ЄС: перспективи зони вільної торгівлі. URL: [https://lawyer.ua/articles/eksport\\_selskokhozyaystvennoy\\_i\\_pishchevoy\\_produktsii\\_iz\\_ukrainy\\_v\\_es\\_perspektivy\\_zony\\_svobodnoy\\_tor.html](https://lawyer.ua/articles/eksport_selskokhozyaystvennoy_i_pishchevoy_produktsii_iz_ukrainy_v_es_perspektivy_zony_svobodnoy_tor.html).
2. Український клуб аграрного бізнесу/ Основні показники зовнішньої торгівлі України. URL: [http://ucab.ua/ua/doing\\_agribusiness/zovnishni\\_rinki/osnovni\\_pokazniki\\_zovnishnoi\\_torgivli\\_ukraini](http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini).
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Основні ринки збуту української аграрної продукції. URL: <https://economics.unian.ua/agro/2193266-ukrajina-zbilshila-viruchku-vid-agrarnogo-eksportu-do-ponad-13-milyardiv.html>.
5. Радчук О.В. Дослідження можливих наслідків входження України до ЗВТ. Економіка. Фінанси. Право. 2009. № 8. С. 6.
6. Міністерство аграрної політики і продовольства. URL: <http://minagro.gov.ua/>.

#### REFERENCES:

1. Eksport selskokhozyaystvennoy i pishchevoy produktsii iz ukrainy v ES, perspektivy zony svobodnoy tordivli [Export of agricultural and food products from Ukraine to the EU: prospects of the free trade zone], available at: [https://lawyer.ua/articles/eksport\\_selskokhozyaystvennoy\\_i\\_pishchevoy\\_produktsii\\_iz\\_ukrainy\\_v\\_es\\_perspektivy\\_zony\\_svobodnoy\\_tor.html](https://lawyer.ua/articles/eksport_selskokhozyaystvennoy_i_pishchevoy_produktsii_iz_ukrainy_v_es_perspektivy_zony_svobodnoy_tor.html).
2. Ukrainian Agribusiness Club, Osnovni pokazniki torgivli Ukraini [Main figures of foreign trade in Ukraine], available at: [http://ucab.ua/ua/doing\\_agribusiness/zovnishni\\_rinki/osnovni\\_pokazniki\\_zovnishnoi\\_torgivli\\_ukraini](http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini).
3. Official site of the National Statistics of Ukraine, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Osnovni rynky zbutu ukrainskoyi agrarnoyi produktsiyi [Main markets of Ukrainian agrarian products], available at: <https://economics.unian.ua/agro/2193266-ukrajina-zbilshila-viruchku-vid-agrarnogo-eksportu-do-ponad-13-milyardiv.html>.
5. Radchuk O.V.(2009), Doslidzhennya mozhlivih naslidkiv vkhodzhennya Ukrainy do [Investigation of the possible consequences of Ukraine's accession to the FTA], Econom. Finance. № 8. from. 6.
6. Official site of the Ministry of Agrarian Policy and Food, available at: <http://minagro.gov.ua/>.

## Export and features of Ukraine's agricultural products exportation structure

**Tsyhanok K.O.**

Student,  
Zaporizhzhian National University

**Batrakova T.I.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance,  
Zaporizhzhya National University

Foreign trade plays an important role in the Ukrainian economy. Our country has all the necessary resources for efficient agricultural management. But how efficient Ukraine manages resources is the main issue.

The authors analyze the commodity-geographical structure of Ukraine's exports in the article. The main types of agricultural products with the largest share in total exports are considered too. The dynamics of changes in the number and structure of Ukrainian exports from 2002 to 2017 is analyzed.

The share of agricultural products in the general export is also investigated. Proceeding from this it should be noted that the basis of agricultural exports is the export of raw materials, namely, products of plant origin – wheat, maize, barley and soybeans. The geographical

structure of Ukrainian exports is shown on the chart. For Ukraine, the priority direction of export expansion remains the European Union.

The main reasons for the increase and decrease in exports of agricultural products are shown. The consequences of the expansion of European integration and the introduction of a free trade zone were determined. The article is devoted to the restrictions, quotas and barriers to increasing exports. The problems of agriculture in Ukraine are considered. The author is convinced of how to solve these problems by changes in general approaches in the policy of international relations, changes in the areas of cooperation, improvement of infrastructure and logistics, compliance with international standards and norms in the production, packaging and delivery of goods.

## Тенденції міжнародної трудової міграції та її вплив на соціально-економічний розвиток країни

**Черномаз К.Г.**

аспірант

Запорізького національного технічного університету

**Овсяк Є.В.**

студент

Запорізького національного технічного університету

**Коваленко Є.В.**

студент

Запорізького національного технічного університету

Стаття присвячена дослідженню тенденцій міжнародної трудової міграції. Проаналізовано та систематизовано причини виникнення та існування міжнародної трудової міграції. На міжнародному та національному рівнях досліджено сучасні процеси міграції та їх вплив на соціальний та економічний розвиток країни. Окреслено позитивні та негативні наслідки міграції. Обґрунтовано необхідність спільної з ЄС державної координації та контролю міграційних потоків України з метою захисту народонаселення країни та зростання інтеграційних процесів нашої держави у глобальному просторі.

**Ключові слова:** міжнародна трудова міграція, демографічна ситуація, грошові перекази мігрантів, реінтеграція мігрантів, міграційна політика.

Черномаз Е.Г., Овсяк Е.В., Коваленко Е.В. ТЕНДЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

Статья посвящена исследованию тенденций международной трудовой миграции. Проанализированы и систематизированы причины возникновения и существования международной трудовой миграции. На международном и национальном уровнях исследованы современные процессы миграции и их влияние на социальное и экономическое развитие страны. Определены положительные и отрицательные последствия миграции. Обоснована необходимость совместной с ЕС государственной координации и контроля миграционных потоков Украины с целью защиты народонаселения страны и роста интеграционных процессов нашего государства в глобальном пространстве.

**Ключевые слова:** международная трудовая миграция, демографическая ситуация, денежные переводы мигрантов, реинтеграция мигрантов, миграционная политика.

Chernomaz E.G., Ovsyak E.V., Kovalenko E.V. TENDENCIES OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION AND ITS IMPACT ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

The article is devoted to the study of trends in international labor migration. Analyzed and systematized the causes of the emergence and existence of international labor migration. At the international and national levels, modern migration processes and their impact on the social and economic development of the country have been studied. Positive and negative effects of migration are identified. The necessity of joint with the EU state coordination and control of migration flows of Ukraine with the aim of protecting the population of the country and the growth of the integration processes of our state in the global space is substantiated.

**Keywords:** international labor migration, demographic situation, migrant remittances, migrant reintegration, migration policy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У процесі розвитку країн світу важливого значення набуває міжнародна трудова міграція. Під впливом глобалізації, нерівномірного розвитку різних регіонів, демографічної ситуації у приймаючих країнах, руху прямих іноземних інвестицій та грошових

переказів мігрантів, розвитку транспорту, засобів зв'язку та інформаційних технологій відбуваються зміни у структурі та напрямках міжнародних міграційних потоків, що, в свою чергу, метаморфує характер та вплив міграційних процесів на розвиток країн світу. У цьому контексті особливо значення набуває

дослідження особливостей міжнародної трудової міграції та її впливу на економічний та соціальний розвиток країн.

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

Дослідженням процесів регулювання міжнародної міграції трудових ресурсів займалися такі зарубіжні науковці як: Т. Андерсен, В. Бьонінг, А. Вільямс, К. Дустан [1], М. Каханець [2], Д. Мессі, М. Міллер, Д. Ратха [3] та ін. Вагомий внесок у процес дослідження теоретичних і практичних проблем міжнародної трудової міграції в країнах з трансформаційною економікою зробили українські вчені: О. Бербець, М. Вербовий, О. Вишневська, О. Власюк, А. Гайдуцький [4], В. Геєць, І. Гнибіденко, Т. Драгунова, О. Клименко, Ю. Курунова, Ю. Макогон, О. Малиновська, В. Мамонова, В. Мойсей, Т. Петрова, О. Позняк [5], М. Романюк, А. Румянцев, С. Сардак, А. Філіпенко, Ю. Цевух, О. Чернега, К. Шиманська, М. Шульга та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на те, що низка важливих аспектів міжнародної трудової міграції знайшла відображення у працях багатьох дослідників, залишаються недостатньо висвітленими тенденції міжнародної трудової міграції та її вплив на соціально-економічний розвиток України. Тому сьогодні існує необхідність різнобічного вивчення питання теоретико-методичного та практичного забезпечення кількісної оцінки впливу міграційних потоків на основні макроекономічні показники країни.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є виокремлення тенденцій розвитку міжнародної трудової міграції та з'ясування її впливу на економічний та соціальний розвиток країн.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З початком розвитку глобалізації вільний рух товарів і капіталу вимагав вільного переміщення й людських ресурсів. Сьогодні масові міграційні процеси стали фактором подальшої інтеграції, вони сприяють формуванню нових і розширенню вже існуючих торговельних, економічних, культурних і політичних зв'язків між державами. Але водночас породжують низку соціальних, економічних та політичних проблем. Тому міжнародна трудова міграція є напрочуд суперечливим соціально-економічним явищем. Виходячи з класичних причин міжнародної міграції важливо зауважити, що здебільшого міграція населення відбувається з низькорозвинутих країн до країн з порівняно високим рівнем життя. Для прикладу основними причинами виїзду

громадян України за її межі вважають: безробіття (22,82 %), зростання цін (22,52 %), невідплата заробітної плати (20,72 %), зростання злочинності (18,02 %), проблема бідності (15,92 %) [6]. Проте останнім часом напрями міжнародної міграції часто диверсифікуються зі зміною економічних та політичних умов в окремих країнах, регіонах та в світовому господарстві в цілому. При цьому до основних факторів, що зумовлюють напрями міжнародних трудових потоків відносять: старіння населення, перенасиченість окремих галузей робочою силою, відмінності в рівні економічного розвитку окремих країн.

Серед цих факторів чільне місце займає взаємозв'язок демографічної ситуації з міграцією. У найпростішому вигляді вплив міграції на структуру населення країн чи регіонів можна представити таким чином:

– для країн/регіонів масового виїзду. Вікова структура населення погіршується за рахунок двох основних процесів: безпосереднього зменшення кількості й частки населення країни та зниження кількості дітей, які могли б народитися;

– для країн/регіонів масового в'їзду ситуація протилежна. Вливаючись в новий соціум, мігранти, виконують «омолоджуючу» функцію на території країни.

За особливостями сучасної вікової структури світ ділиться на два протилежні табори – країни зі старіючим населенням (розвинені країни світу, які пройшли через демографічний перехід) і країни з молодим населенням. До числа перших входять майже всі європейські країни, США, Японія, Росія. Дуже скоро до них приєднається і Китай. Посилення старіння вже зараз призводить до надмірного соціального навантаження на бюджети розвинених країн, а в порівняно недалекій перспективі (приблизно через 30 років) може викликати негативні зміни в економіці. Одне з найбільш консервативних рейтингових агентств Standard&Poog's вважає, що до 2050 року обсяг заборгованості, пов'язаної із дедалі вищими витратами на соціальне забезпечення та охорону здоров'я, може скласти більше 200 % від ВВП таких країн, як Франція і Німеччина. У зв'язку з цим міграція залишається єдиною можливістю компенсувати дефіцит працездатного населення та вирішити проблему вікового розподілу населення в розвинених країнах світу.

Доцільно зауважити, що демографічна ситуація в країні характеризується цілою системою різних показників. Крім показників, що

прямо впливають на формування трудових ресурсів, таких як народжуваність, смертність, природний приріст населення та ін., для більш детальної характеристики демографічної ситуації використовуються спеціальні показники, серед яких: очікувана тривалість життя, коефіцієнт смертності за причинами смерті, коефіцієнт дитячої смертності, вікові коефіцієнти народжуваності і смертності, коефіцієнт депопуляції населення, загальний коефіцієнт шлюбності та розлучень (табл. 1).

З поданої вище таблиці слідує, що з переліку досліджуваних країн найкраща демографічна ситуація прослідковується в Ізраїлі та Південно-Африканській Республіці, проте в останній вона нівелюється високим коефіцієнтом дитячої смертності. З досліджуваних країн старіння населення яскраво спостерігається в Італії, Японії та Україні. Не менш важливою складовою, що впливає на кількісні зміни населення, є міграційні процеси. Скорочення кількості населення внаслідок міграційних процесів становить близько 1/3 частини від загального обсягу кількісних втрат. Важливо зауважити, що зростання кількості розлучень, дитячої смертності, зниження кількості шлюбів, масовий виїзд з країни характеризує сучасний стан демографічної ситуації в Україні як критичний, що за певних умов може перетворитися на масштабну демографічну катастрофу.

Слід підкреслити, що міжнародна трудова міграція здійснює великий вплив на

соціально-економічний розвиток країн світу. Країни-реципієнти звісно мають значні переваги як в соціальному, так і в економічному аспектах. Але міжнародна міграція робочої сили є суперечливим явищем, яке здійснює як позитивний, так і негативний вплив на розвиток ринко- і в країнах-донорах. Так грошові перекази мігрантів стали суттєвим джерелом фінансування країн з трансформаційною економікою. Найбільші потоки переказів прямують до таких країн, як Індія, Мексика, Китай, Філіппіни й Франція. У деяких країнах потоки грошових переказів мігрантів формують досить високу частку ВВП. В 2017 році частка грошових переказів мігрантів по відношенню до ВВП склала 38,7% у Таджикистані, 40,7 % у Республіці Молдова, 31,5 % у Непалі, 34,6 % у Тонго. В свою чергу, найбільше грошових переказів надходить з США (понад 100 млрд. дол. США), Швейцарії та Саудівської Аравії [7]. За дослідженнями Л. О. Курія до основних механізмів впливу грошових переказів на розвиток країн походження мігрантів відносяться:

– грошові перекази стають важливим джерелом матеріального існування населення особливо в країнах, що розвиваються і стимулюють складні для суспільства макроекономічні реформи;

– грошові перекази позитивно впливають на поточний рахунок платіжного балансу;

– кошти мігрантів можуть стати ресурсом залучення в облігаційні позики, спрямовані на розвиток економіки;

Таблиця 1

Основні демографічні показники країн світу у 2017 р., %

| Країна        | Загальний коефіцієнт народжуваності | Загальний коефіцієнт смертності | Загальний коефіцієнт шлюбності | Загальний коефіцієнт розлучень | Коефіцієнт дитячої смертності (на 1000 народжених) |
|---------------|-------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--|
| США           | 12,41                               | 8,33                            | 6,9                            | 3,2                            | 5,23   |
| Нова Зеландія | 12,5                                | 6,5                             | 4,8                            | 2,0                            | 3,9  |
| ПАР           | 19,9                                | 9,6                             | 3,5                            | 0,6                            | 29,1   |
| Італія        | 7,5                                 | 9,4                             | 3,4                            | 1,6                            | 2,55   |
| Ірландія      | 13,0                                | 6,3                             | 4,7                            | 0,7                            | 2,57   |
| Польща        | 10,3                                | 10,0                            | 5,1                            | 1,7                            | 3,9  |
| Ізраїль       | 21,2                                | 5,0                             | 6,5                            | 1,8                            | 2,63   |
| Китай         | 11,9                                | 7,5                             | 9,3                            | 2,8                            | 10,1   |
| Індія         | 18,8                                | 7,3                             | 7,8                            | 1,4                            | 35,4   |
| Японія        | 7,6                                 | 10,7                            | 5,0                            | 1,7                            | 1,8  |
| Швеція        | 11,9                                | 9,1                             | 5,0                            | 2,0                            | 2,05   |
| Росія         | 12,6                                | 12,5                            | 9,2                            | 4,8                            | 7,1  |
| Австралія     | 12                                  | 6,4                             | 4,8                            | 2,0                            | 3,4  |
| Україна       | 10,3                                | 14,4                            | 6,7                            | 2,8                            | 8,12   |

Джерело: розроблено авторами на основі [7; 8]



– грошові перекази стали ефективним інструментом боротьби з бідністю, набули характеру «самопоміги»;

– грошові перекази збільшують заощадження населення, сприяють активізації економічного розвитку;

– грошові перекази – засіб диверсифікації ризиків під час кризових періодів життєдіяльності домогосподарств.

Грошові перекази трудових мігрантів зробили вагомий внесок у зниження бідності в країнах із низьким рівнем доходу, що відображається в зростанні рівня ВВП на душу населення та покращення загального економічного стану в країнах, що розвиваються. При включенні грошових переказів мігрантів у дохід домогосподарств, кількість бідних домогосподарств знижується. Грошові перекази працюючих мігрантів сьогодні є другим за обсягом джерелом зовнішнього фінансування економік країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. Обсяги цих переказів в декілька разів перевищують обсяги фінансових коштів з метою допомоги розвитку, які спрямовані у країни, що розвиваються. У 2017 році грошові перекази мігрантів склали понад 700 млрд. дол. США, тоді як офіційна допомога розвитку (ОДР) складала лише 300 млрд. дол. США (більше ніж в 2 рази менше) [8]. Варто зауважити, що грошові перекази трудових мігрантів забезпечують надходження іноземної валюти і позитивно впливають на рахунок поточних операцій платіжного балансу країни (ПБ). Реалії економічного буття свідчать, що в країнах з низьким і середнім рівнем доходу за рахунок переказів фінансується біля 70% дефіциту ПБ. У дослідженнях Світового Банку відмічається, що перекази можуть покращувати кредитоспроможність і доступ до міжнародних фінансових ринків у країнах Європи і Центральної Азії. Крім того вони не створюють ніяких зобов'язань (таких як обслуговування боргу) перед іншими державами.

Для України грошові перекази мігрантів є важливим джерелом доходу більшості домо-

господарств, члени яких працюють за кордоном. Основними цілями, за якими витрачаються отримані кошти, є поточне споживання, придбання товарів першої необхідності та довготермінового використання придбання нерухомості, освіта та ін. В 2017 році обсяг грошових переказів мігрантів в Україну склав більше 9 млрд. дол. США. Завдяки цьому за розрахунками Світового Банку Україна увійшла до переліку країн найбільших одержувачів переказів від мігрантів. В абсолютному об'ємі, міжнародні економічні інститути відводять Україні дев'яте місце серед країн з середнім рівнем доходу, які отримують грошові перекази від трудових мігрантів, у світі, та перше місце у Східній Європі та колишньому Радянському Союзі. За офіційними оцінками, щорічні грошові перекази, у тому числі відправлені через офіційні та неофіційні канали, збільшуються одночасно із зростанням кількості працюючих мігрантів, що виїжджають з України. За даними Національного банку України, по неформальним каналам в Україну надходять приблизно 13–14% грошових переказів [8]. Національний банк України удосконалив методикку підрахунку обсягу приватних грошових переказів в Україну та уточнив їх оцінку за 2015–2017 рр. На основі оновленої методики Національний банк перерахував квартальні та річні обсяги приватних переказів за останні три роки і, як наслідок, їх оцінки збільшено (табл. 2).

При цьому більшість українських домогосподарств, серед членів родини яких є працюючі мігранти за кордоном (66%), отримують грошові перекази на регулярній основі. В результаті, нова методика істотно підвищує якість і точність оцінки обсягу приватних переказів і, відповідно, обсяг платіжного балансу. Аналіз грошових переказів працюючих мігрантів, які перебувають за кордоном тривалий період і відправляють грошові перекази свідчить, що існує прямий зв'язок між віком відправників грошових переказів та їх більшою схильністю до регулярних грошо-

Таблиця 2

**Вплив грошових переказів з-за кордону на економічні показники України, 2015–2017 рр.**

| Показник                                       | 2015      |             | 2016      |             | 2017      |             |
|--|-----------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|
|  | початково | перерахунок | початково | перерахунок | початково | перерахунок |
| грошові перекази, млрд. дол. США               | 5,2       | 7           | 5,4       | 7,5         | 7,3       | 9,3         |
| сальдо поточного рахунку платіжного балансу, % | -0,2      | +1,8        | -3,7      | -1,4        | -3,5      | -1,6        |

вих переказів (від 42% відправників грошових переказів у віці 18-29 років до 75% осіб у віці 45-65 років). Отже, одружені працюючі мігранти, які мають намір повернутися до своєї держави та об'єднатися з сім'єю, більш схильні відправляти грошові перекази на регулярній основі, ніж молоді люди. Отже, схильність до грошових переказів здебільшого пов'язана саме з віковою групою відправників: чим старше відправник, тим частіше здійснюються грошові перекази. За даними НБУ обсяг приватних грошових переказів в Україну в 2017 році склав 9,3 млрд. дол. США, або 8,4% щодо ВВП. В кінці 2018 року очікується зростання обсягу грошових переказів в Україну від працюючих мігрантів на 24,7%, тобто близько 11,6 млрд. дол. США [8]. Це позитивно впливає на курс національної валюти. Потік валютних переказів у країну стимулює грошово-кредитну систему, але зниження трудових ресурсів негативно впливає на економіку держави в цілому.

Вище зазначені тенденції українські дослідники обґрунтовують як появу «міграційного капіталу», який формується переказами працюючих мігрантів і складає окрему складову міжнародного ринку капіталу, вагому частину внутрішнього ринку капіталу та ВВП України. Із-за міграційних процесів у національній економіці поступово формується дефіцит трудових ресурсів, що негативно позначається на діяльності фірм. Трудова міграція, має безперечно і позитивні сторони. За словами українського вченого О. Позняка, переважна більшість українців працюють за кордоном нетривалий час в сусідніх Польщі, Чехії, Угорщині та Росії. Більш тривале перебування за кордоном властиве працюючим мігрантам, які виїжджають до віддалених держав: Італії, Іспанії, Португалії, Греції, Німеччини. Тому короткочасна трудова міграція може бути вигідною і для України, і для приймаючих держав, якщо домовитися з ними про сприяння працевлаштуванню мігрантів за умови, що вони повернуться додому через певний час.

Важливо зауважити, що з початку 2018 року в Україну найбільше надійшло грошових переказів з США (14%), Ізраїля (12%), Італії (9%), Польщі (7%), Росії (6%) [8]. У цьому контексті варто зауважити, що частка переказів з США за останні роки мало змінилася. У той же час Росія і Польща змінили один одного у рейтингах, адже ще в 2015 році Польща давала 19% переказів, тоді як РФ – 26,4%. В 2017 році грошові перекази з Польщі склали третину усіх від загальної кількості переказів.

Міжнародна міграція робочої сили є одним з найважливіших процесів сучасності, яка набуває все більшого значення в контексті економічних, демографічних та соціальних проблем і збільшення кількості міжнародних мігрантів у світі. В Україні, як і для більшості країн, вона супроводжується низкою позитивних на негативних наслідків (рис. 1).

Слід підсумувати, що грошові перекази мігрантів стали важливим джерелом зовнішнього фінансування для країн, що розвиваються, вони допомагають знизити рівень бідності, стимулюють споживчий попит, можуть впливати на зростання виробництва і бути джерелом інвестування, якщо держава впроваджує сприятливі економічні і політичні умови. Головний негативний наслідок трудової міграції для країни – це скорочення населення у країнах-донорах та стрімке зростання у країнах-реципієнтах. Вказані негативні наслідки зумовлюють необхідність поступового переходу від стихійного, некерованого потоку мігрантів до свідомого упорядкування відтворення населення. Для вирішення цього завдання потрібні спільні дії всього світового співтовариства і створення міжнародного механізму впливу на процеси народонаселення. При цьому основною умовою досягнення поставленої мети є соціально-економічна перебудова всіх сфер життя населення.

**Висновки з цього дослідження.** Тенденції міжнародної трудової міграції здійснюють великий вплив на розвиток країни. У сучасних умовах виїзд українських громадян на роботу закордон перетворився не лише на найчисленніший, а й на найбільш значущий для суспільства міграційний потік, що має численні економічні, психологічні, світоглядні, культурні, політичні та інші наслідки. Найближчим часом у зв'язку з тривалою економічною кризою, бойовими діями та скороченням трудової міграції до Росії слід очікувати зростання потоку працюючих мігрантів з України до ЄС. Породжені міграцією виклики та проблеми вимагають від уряду України та ЄС адекватних дій, що мають бути реалізовані через засоби міграційної, соціальної, економічної, зовнішньоекономічної політики, захисту прав людини тощо. Таким чином, процеси української міграції є нагальним питанням сьогодення та важливим фактором соціально-економічного розвитку країни. Правильне міжнародне та українське державне координування цього явища допоможе подолати системні кризи в економіці та спонукатиме зростанню інтеграційних процесів у глобальному просторі.



**Рис. 1. Наслідки трудової міграції для соціально-економічного розвитку України**

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Dustmann C., Frattini T. Immigration: The European Experience. IZA Discussion Paper No. 6261. Bonn: Institute for the Study of Labor, 2011. 49 p.
2. Kahanec M., Zimmermann K.F. High-Skilled Immigration Policy in Europe. IZA Discussion Paper No. 5399. Bonn: Institute for the Study of Labor, 2010. 40 p.
3. Ratha D., Eigen-Zucchi C., Plaza S., Wyss H. and Yi S. Migration and Development Brief 21. Migration and Remittance Flows: Recent Trends and Outlook, 2013-2016. Washington: D.C., World Bank, Migration and Remittances Team, Development Prospectus Group, 2013. 29 p.
4. Гайдучий А.П. Характерні риси української трудової міграції за кордон. Економіка та держава. 2010. № 9. С. 88-92.
5. Позняк О. В. Методологічні проблеми реформування статистики зовнішніх міграцій. Зайнятість та ринок праці. К., 2002. Вип. 16. С. 46-56.
6. European qualifications framework (EQF). URL: <http://www.cedefop.europa.eu/bg/events-and-projects/projects/european-qualificationsframework-efq>.
7. World Migration Report 2017 – The Future of Migration: Building Capacities for Change. – Geneva: International Organization for Migration, 2017. 273 p.
8. Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

#### REFERENCES:

1. Dustmann C., Frattini T. Immigration: The European Experience. IZA Discussion Paper No. 6261. Bonn: Institute for the Study of Labor, 2011. 49 p.
2. Kahanec M., Zimmermann K.F. High-Skilled Immigration Policy in Europe. IZA Discussion Paper No. 5399. Bonn: Institute for the Study of Labor, 2010. 40 p.
3. Ratha D., Eigen-Zucchi C., Plaza S., Wyss H. and Yi S. Migration and Development Brief 21. Migration and Remittance Flows: Recent Trends and Outlook, 2013-2016. Washington: D.C., World Bank, Migration and Remittances Team, Development Prospectus Group, 2013. 29 p.
4. Gaiducky A. P. Characteristic features of Ukrainian labor migration abroad. Economy and the state. 2010. No. 9. P. 88-92.
5. Poznyak O. V. Methodological problems of reforming the statistics of external migrations. Employment and labor market. K., 2002. Vip. 16. P. 46-56.

6. European qualifications framework (EQF). URL: <http://www.cedefop.europa.eu/bg/events-and-projects/projects/european-qualificationsframework-efq>.

7. World Migration Report 2017 – The Future of Migration: Building Capacities for Change. Geneva: International Organization for Migration, 2017. 273 p.

8. State Statistics Service of Ukraine: official website. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

## **Trends in international labor migration and its impact on the socio-economic development of the country**

**Chernomaz K.G.**

Postgraduate Student of the Department of International Economic Relations,  
Zaporizhzhya National Technical University

**Ovysak E.V.**

Master,  
Zaporizhzhya National Technical University

**Kovalenko E.V.**

Student,  
Zaporizhzhya National Technical University

In the process of developing countries of the world, international labor migration is becoming increasingly important. Under the influence of globalization, the uneven development of various regions, the demographic situation in the host countries, the movement of foreign direct investment and money transfers, the development of transport, communications and information technologies, changes in the structure and directions of international migration flows, which, in turn, Metamorphic character and influence of migration processes on economies of the world. In this context, the study of the peculiarities of international labor migration and its impact on the economic and social development of countries is particularly important.

Based on the classical causes of international migration, it is important to note that, for the most part, the migration of the population comes from underdeveloped countries to countries with a relatively high standard of living. For example, the main reasons for leaving Ukrainian citizens are: unemployment (22,82%), price growth (22,52%), non-payment of wages (20,72%), crime growth (18,02%), hunger (15,92%). Among these factors, the interconnection of the demographic situation with migration is of paramount importance. The reduction in the population due to migration processes is about 1/3 of the total amount of quantitative losses. It is important to note that the mass exodus from the country, the increase in the number of divorces, child mortal-

ity, and the decline in the number of marriages characterizes the current state of the demographic situation in Ukraine as a critical one that, under certain conditions, can turn into a massive demographic catastrophe.

International labor migration is a controversial phenomenon, since it has a positive and negative impact on the development of market relations in donor countries. So remittances from migrants have become an essential source of financing for countries in transition. In 2017, the volume of remittances to migrants in Ukraine amounted to more than \$ 9 billion. USA. Due to this, according to the World Bank's calculations, Ukraine was included in the list of the largest recipients of transfers from migrants. Due to an increase in private transfers, the volume of the balance of payments increases. It also has a positive effect on the rate of the national currency. The flow of currency transfers to the country stimulates the monetary system, but the reduction of labor force negatively affects the economy of the state as a whole.

In these conditions, there is a need for a gradual transition from a spontaneous, uncontrolled flow of migrants to deliberate streamlining of population reproduction. To solve this problem, joint actions of Ukraine and the entire world community are needed, and an international mechanism for influencing population processes is needed. At the same time, the main condition for achieving the goal must be social and economic restructuring of all spheres of life of the population of Ukraine.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-14>

УДК 339.5

## Критерії віднесення товарів до повністю вироблених в країні відповідно до угод про вільну торгівлю за участі України

Яковенко О.В.

кандидат економічних наук, доцент,  
Університет державної фіскальної служби України

У статті досліджено угоди про вільну торгівлю за участі України у частині визначення походження товарів. Здійснено порівняльний аналіз кожної із угод на відповідність рекомендаціям Кіотської конвенції, які стосуються віднесення товарів до повністю вироблених у одній із сторін угоди. Акцентовано увагу на особливостях окремих договорів. Виділено відмінності від Кіотської конвенції, неточності формулювань, що збільшують ризики порушення митних правил учасниками зовнішньоекономічної діяльності.

**Ключові слова:** угода про вільну торгівлю, країна походження, товари повністю вироблені, тарифні преференції, Кіотська конвенція.

Яковенко О.В. КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ ТОВАРОВ К ПОЛНОСТЬЮ ПРОИЗВЕДЕННЫМ В СТРАНЕ В СООТВЕТСТВИИ С СОГЛАШЕНИЯМИ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ С УЧАСТИЕМ УКРАИНЫ

В статье проведён анализ соглашений о свободной торговле с участием Украины, а именно определения происхождения товаров. Каждое из соглашений проверено на соответствие рекомендациям Киотской конвенции, которые касаются отнесения товаров к полностью произведенным в одной из сторон. Акцентировано внимание на особенностях отдельных договоров. Выделены отличия от Киотской конвенции, неточности формулировок, которые увеличивают риски нарушения таможенных правил участниками внешнеэкономической деятельности.

**Ключевые слова:** соглашение о свободной торговле, страна происхождения, товары, полностью произведенные в стране, тарифные преференции, Киотская конвенция.

Yakovenko O.V. CRITERIA FOR ATTRIBUTING GOODS TO FULLY MANUFACTURED IN THE COUNTRY IN ACCORDANCE WITH FREE TRADE AGREEMENTS WITH THE PARTICIPATION OF UKRAINE

The article studies free trade agreements with the participation of Ukraine in determining the origin of goods. A comparative analysis of each of the agreements for compliance with the recommendations of the Kyoto Convention concerning the attribution of goods to completely produced in one of the parties to the agreement is carried out. An attention focuses on the features of individual agreements. Differences from the Kyoto Convention, inaccuracies of the wording, which increase the risks of violation of customs rules by participants of foreign economic activity are highlighted.

**Keywords:** free trade agreement, country of origin, completely produced goods, tariff preferences, Kyoto Convention.

**Постановка проблеми.** Ст. 281 Митного кодексу України [1] передбачено встановлення тарифних пільг щодо ставок Митного тарифу для товарів, які походять з держав, з якими укладено міжнародні договори, що передбачають створення і функціонування зони вільної торгівлі (митного союзу), а отже, у яких може бути встановлено особливості визначення країни походження товарів.

Угоди по вільну торгівлю визначають умови, за яких товар ввозиться в одну із сторін без сплати митних платежів. До таких умов, відповідно до міжнародної практики відноситься належність товарів до повністю вироблених в одній із сторін. Критерії віднесення товарів

до цієї групи встановлюються у міжнародних договорах індивідуально.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Переважна більшість публікацій, що висвітлюють питання походження товарів відповідно до угод про вільну торгівлю спрямовані на окреслення можливостей українських підприємств на зовнішніх ринках і стосуються однієї із угод. Безпосередньо питання віднесення товарів до повністю вироблених розкриваються у роботі П.Ю. Шевченко [2]. Однак автор аналізує критерії віднесення товарів до повністю вироблених, що наведені у Митному кодексі України. Відповідно до законодавства України в дво- та багатосторонніх угодах про

вільну торгівлю можуть бути встановлені інші вимоги щодо походження товарів.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення особливостей віднесення товарів до повністю вироблених в одній із сторін відповідно до угод про вільну торгівлю за участі України.

**Виклад основного матеріалу.** В усіх двота багатосторонніх угодах про вільну торгівлю за участі України присутні умови ввезення та вивезення товарів без сплати митних платежів, якщо товар походить із однієї із сторін. Спільним для усіх угод є те, що товар матиме походження однієї із сторін, якщо він там повністю вироблений. Однак різняться критерії віднесення товарів до цієї категорії. Водночас з метою уніфікації митного законодавства розроблено ряд міжнародних документів, до яких належить Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (Киотська конвенція) [3], яка покликана усунути розбіжності у митних правилах і процедурах, що можуть перешкоджати розвиткові міжнародної торгівлі та інших видів міжнародного обміну. Складовою Киотської конвенції є Спеціальний додаток К, що містить правила визначення походження товарів (розділ 1); зокрема й критерії віднесення товарів до повністю вироблених. Зазначений документ є базою порівняння для аналізу угод про вільну торгівлю за участі України, адже наша держава приєдналась до Міжнародної конвенції у 2011 році.

Найпершою угодою, що передбачила утворення зони вільної торгівлі за участі України (за винятком країн колишнього СРСР), була Угода про вільну торгівлю між Республікою Македонія та Україною (далі – УВТ з Македонією). У ній питання визначення країни походження товарів між договірними сторонами регламентуються Протоколом С «Про визначення правил країни походження товарів та методи адміністративного співробітництва» [4].

Відповідно до УВТ з Македонією продукція має походження із однієї із договірних сторін якщо:

– вона повністю вироблена в цій стороні (ст. 4 Протоколу);

– продукція, що вироблена, включаючи матеріали, що не були повністю вироблені в цій Стороні, за умови, що такі матеріали пройшли у цій Стороні достатню обробку чи переробку (ст. 5 Протоколу).

Зазначені критерії відповідають наведеним у Киотській конвенції. При формулюванні першої умови вжито термін «повністю зроблені»

(стандартне правило 2). У другій умові вжито термін «критерій суттєвої переробки» (рекомендовано правило 3).

Повністю вироблена продукція, за УВТ з Македонією, повинна відповідати одному із критеріїв наведених у таблиці 1.

Серед зазначених критеріїв лише один не відповідає вимогам Киотської конвенції, адже у УВТ з Македонією вжито словосполучення «відходи та залишки виробництва».

В українській мові термін «залишок» може розглядатись як «те, що лишилось невитраченим, невикористаним; рештки чого-небудь» [5]. Водночас відходи це – «залишки сировини, матеріалів, які утворюються в процесі виготовлення продукції й можуть бути використані для іншого виробництва» [6]. За своїм змістом «залишки» ширше поняття ніж «відходи», адже охоплює не лише непридатну для виробництва сировину, матеріали, а й ту яка не була використана із різних причин при виробничих операціях. Тобто у даному випадку у тексті використано терміни, які дають можливість трактувати товари (матеріали) із третіх сторін, як такі, що мають походження із сторін угоди, тільки тому, що вони не були задіяні (або лише частково використані) у виробничих операціях задля яких вони були придбані. Відповідно до статті 16 Угоди про вільну торгівлю між Україною Чорногорією (далі – УВТ з Чорногорією) правила походження визначаються згідно з Додатком II «Правила визначення походження та методи адміністративного співробітництва» [7].

Критерії віднесення продуктів, до тих, які повністю отримані у державах учасниках УВТ з Чорногорією у порівнянні із визначеними Киотською конвенцією наведені у таблиці 1.

Таблиця 1 свідчить про дотримання загальних рекомендацій Киотської конвенції сторонами УВТ з Чорногорією. Однак є декілька суперечливих моментів, які потрібно зауважити. Так, незрозуміло з яких причин у переліку, упущено продукцію, що отримана в результаті морського риболовного промислу в межах територіальних вод сторін. Невиправдано також застосовано формулювання «продукти полювання та рибальства отримані там». Ще одним незрозумілим моментом є поява в УВТ з Чорногорією окремої групи «відходи та сміття, що отримуються в результаті виробничих процесів, що здійснюються там». Адже до цього окремого підрозділу не поширюється умова, «придатні виключно для відновлення сировинних матеріалів». І внаслідок такого непорозуміння, можливо виключно

Таблиця 1

## Повністю вироблені товари відповідно до Кіотської конвенції та угод про вільну торгівлю

| Кіотська конвенція   | УВТ з Македонією  | УВТ з Чорногорією   | УВТ з ЄСВТ   | УВТ з ЄС   | УВТ з Канадою  |
|--|---|---|--|--|--|
| 1  | 2   | 3   | 4  | 5  | 6  |
| (а) корисні копалини, добуті з надр цієї країни, в її територіальних водах або на її морському дні;                                      | (а) корисні копалини, видобуті в межах її території або морського дна;  | (а) <b>мінеральні продукти</b> , видобуті з їх надр чи морського дна;   | (а) <b>мінеральні продукти</b> , видобуті з їх надр чи морського дна;  | (а) <b>мінерали</b> , отримані з ґрунту або морського дна країни;  | (а) корисні копалини та інші неживі природні ресурси, видобуті або одержані на території Сторони;  |
| (б) продукція рослинного походження, вирощена <b>чи зібрана</b> в цій країні;  | (б) рослинна продукція, вирощена на її ґрунті;  | (б) продукти рослинного походження, <b>зібрані там</b> ;  | (б) продукти рослинного походження, зібрані там;   | (б) <b>овочеві продукти, зібрані на території країни</b> ;   | (б) <b>овочі</b> , рослини та товари рослинного походження, вирощені або зібрані на території Сторони;   |
| (с) тварини, що <b>з'явилися на світ</b> та вирощені у цій країні;   | (с) живі тварини, вирощені в ній  | (с) живі тварини, народжені й вирощені там;   | (с) живі тварини народжені та вирощені там;  | (с) тварини, що народились та виростили на території країни;   | (с) живі тварини, народжені та вирощені на території Сторони;  |
| (д) продукція тваринного походження, отримана у цій країні;  | (д) продукція, одержана в ній від живих тварин  | (д) продукти, отримані від вирощених там живих тварин;  | (д) продукти, одержані з тварин, вирощених там;  | (д) товари з тварин, що виростили на території країни;   | (д) (l) продукція, одержана від <b>живих тварин</b> на території Сторони;<br>(d) (ll) продукція із <b>забитих тварин</b> , народжених і вирощених на території Сторони;  |
| (е) продукція мисливського або рибальського промислу в цій країні;   | (е) вироблена в ній продукція мисливського чи рибальського промислу   | (е) продукти полювання та рибальства, отримані там;   | (е) продукти полювання, рибальства та аквакультури одержані там;   | (е) товари, отримані шляхом мисливства або рибальства на території країни;   | (е) (l) продукція мисливського промислу, <b>ловлі</b> або рибальського промислу, здійснюваного на території Сторони;<br>(е) (ll) продукція <b>аквакультури</b> , вироблена на території Сторони;   |
| (ф) продукція морського рибальського промислу та інша продукція морського походження, отримана в результаті промислу судном цієї країни; | (ф) продукція морського промислу та інша продукція, отримана з моря за межами територіальних вод Сторони її суднами | (ф) продукти рибальства та інші морські продукти, <b>отримані поза територіальних вод Чорногорії</b> або Україною її суднами; | (ф) продукти морської риболовлі та інші морські продукти, здобуті <b>поза межами територіальних вод Сторін</b> її суднами; | (ф) товари від морського рибного промислу, що відбувся в територіальних водах України або Європейського Союзу їх кораблями відповідно; | (f) <b>риба, моллюски та інші морські організми, видобуті з моря, морського дна, океанського дна чи ґрунту за межами територіальних вод Сторін</b> судном, що зареєстроване, <b>приписане або включене в реєстр Сторони і має право ходити під її прапором</b> ; |
| (г) продукція, отримана на борту риболовчого судна цієї країни виключно з видів продукції, яка підпадає під наведений вище пункт "ф";    | (г) продукція, вироблена на борту її плаваючих рибозаводів виключно з продукції, зазначеної в пункті "ф";           | (г) продукти, виготовлені на борту їхніх плаваючих риболовчих підприємств з продукції, зазначеної в підпункті "ф";            | (г) товари, вироблені на борту їхнього судна-фабрики, виключно з продукції, зазначеної у підпункті "ф" цього пункту;       | (г) товари, виготовлені на їх плаваючих базах, виключно з продукції, зазначеної у ф);  | (г) продукція, виготовлена на борту плавазоводів Сторін виключно з продукції, зазначеної в пункті (f), за умови, що такі <b>плавазоводи зареєстровані, приписані або включені в реєстр Сторони і мають право ходити під її прапором</b> ;                        |





технічного характеру, під цим видом можуть провозитись відходи виробництва, які свідо-домо неправильно віднесені до цієї групи і які можуть мати походження із інших країн. Крім того, до терміну «сміття» без зазначення можливості його вторинної переробки теж викликає ряд питань.

В Угоді про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ (далі – УВТ з ЄАВТ), що була ратифікована Законом України № 4091-VI (4091-17) від 07.12.2011 [8] правила визначення походження регламентуються самою Угодою та відповідно до ст. 2.2 Протоколом про правила визначення походження. Додаток VI УВТ з ЄАВТ теж стосується правил визначення походження, а саме регламентує Повноваження підкомітету з правил визначення походження, митних процедур та сприяння торгівлі.

Для цілей Угоди між Україною та ЄАВТ продукти, вважаються такими, що походять з держави ЄАВТ:

а) продукти, цілком отримані у державі ЄАВТ відповідно до визначення статті 6 Протоколу;

б) продукти, отримані у державі ЄАВТ, що мають у своєму складі матеріали, які не були цілком отримані там, за умови, що такі матеріали були піддані достатній обробці або переробці відповідно до визначення статті 7 Протоколу;

с) продукти, що походять з Європейського економічного простору, відповідно до визначення Протоколу 4 до Угоди про створення Європейського економічного простору.

Перші два пункти ст. 2 відповідають наведеним у Кіотській конвенції. Варто відмітити, що п. 1 статті 2 має місце за умови співпадіння правил визначення країни походження між Україною та ЄАВТ та Україною із ЄС.

До продуктів, які вважаються такими, що походять з держави ЄАВТ відносять різні групи, наведені на рисунку 1.

В УВТ з ЄАВТ до країн, які беруть участь у ході стабілізації та приєднання до Європейського Союзу віднесені Албанія, Боснія та Герцеговина, Хорватія, Македонія, Чорногорія, Сербія й тимчасова місія ООН у Косово відповідно до Ради з загальних справ у квітні 1997 року та Комісії від 19 травня 1999 року. Ці плани ЄС підтверджені і у стратегії розширення ЄС [9].

До продуктів цілком одержаних в ЄАВТ або Україні відносять ті, що підпадають під перелік, наведений у таблиці 1. У таблиці 1 містяться неточності, що вже були відмічені нами

раніше. А саме використано терміни «мінеральні продукти», «сміття».

Таким чином, правила визначення країни походження товару відповідно до УВТ з ЄАВТ є стандартними для більшості міжнародних угод. Особливістю їх є можливість двосторонньої кумуляції із країнами ЄС; країнами, які беруть участь у ході стабілізації та приєднання до Європейського Союзу; Фарерських островів чи будь-якої іншої країни, яка бере участь у Європейсько-середземноморському партнерстві, яке ґрунтується на Барселонській декларації, прийнятій на Європейсько-середземноморській конференції.

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами передбачила створення поглибленої зони вільної торгівлі [10]. У ній регламентуються правила визначення походження товарів, що детально розглянуті в Протоколі 1 «Щодо визначення концепції «походження товарів» і методів адміністративного співробітництва».

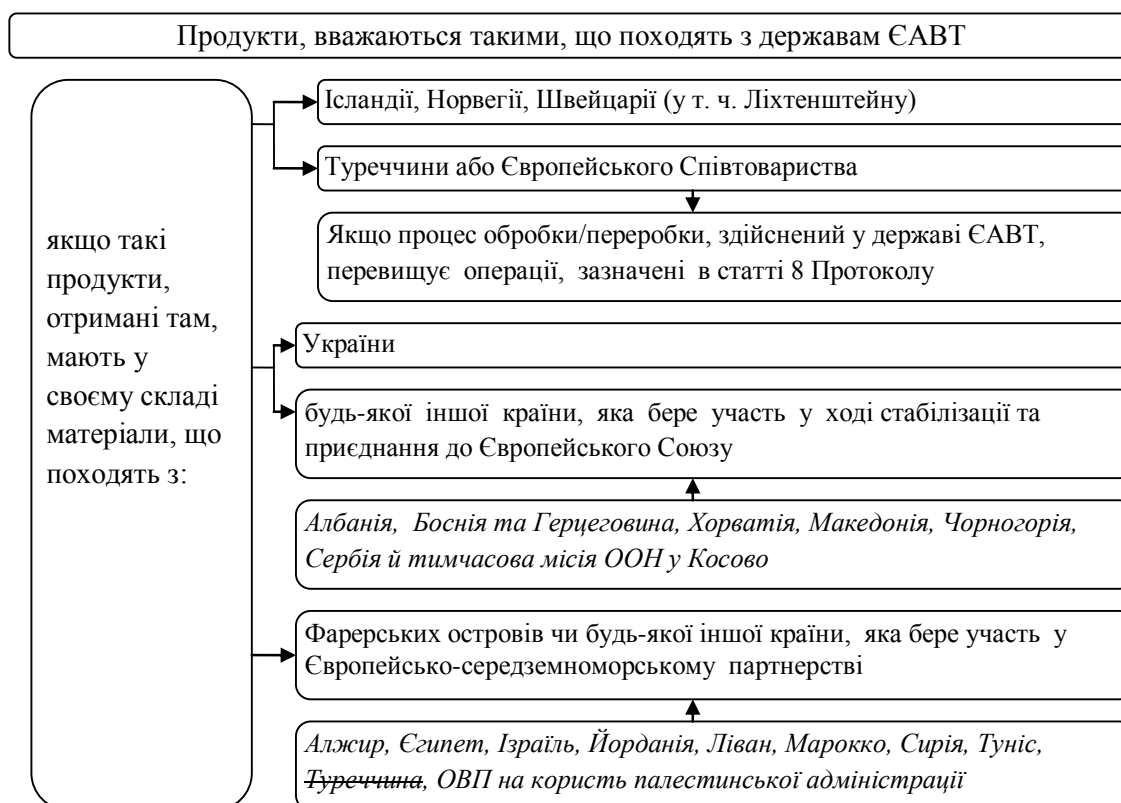
Розділ 1 Загальні положення містить статтю 1, у якій дано визначення основних понять, що використовуються в Протоколі.

Товари можуть вважатися як такі, що походять з ЄС якщо:

- 1) вони повністю вироблені в ЄС;
- 2) товари, отримані в ЄС з матеріалів, які не були вироблені цілком у ЄС, за умови, що такі матеріали пройшли достатню обробку в ЄС.

До товарів повністю вироблених в ЄС (або Україні) належать групи товарів наведені у таблиці 1.

Переважно групи товарів, повністю вироблених в ЄС чи Україні наведені у таблиці 1 відповідають групам виділеним у Кіотській конвенції. До неточностей, що мають місце, на нашу думку, належить, зокрема використання у першій ознаці терміна «мінерали» замість запропонованого у Кіотській конвенції «корисні копалини». Корисні копалини, ширше за змістом поняття, що включає усі види природних мінеральних утворень неорганічного та органічного походження (руда, вугілля, нафта тощо), які видобувають із надр землі й використовують у народному господарстві [11]. У той час як «мінерал», – природна неорганічна речовина, що входить до складу земної кори і в складовою частиною гірських порід і руд [12]. Тобто в УВТ з ЄС вжито вужчий термін, що звичайно може бути виключно технічною помилкою (перекладу)



**Рис. 1. Продукти, що походять з держави ЄАВТ**

*Джерело: підготовлено автором на основі [8]*

однак, варто врахувати, що при такому формулюванні не включено до повністю вироблених товарів частину корисних копалин.

Дещо неточним є формулювання визначене у другій групі, а саме застосовано словосполучення «овочеві продукти», та крім того упущено «вирощені», що може бути невірно трактовано.

Таким чином, тлумачення походження товарів відповідно до УВТ з ЄС відповідає рекомендаціям Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур і враховує накопичений досвід дво- та багатосторонніх угод про вільну торгівлю.

З 1 серпня 2017 року набула чинності Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою (далі – УВТ з Канадою) [13].

В УВТ з Канадою зазначено, що товар походить зі сторони, в якій відбулась остання виробнича операція, якщо товар був повністю вироблений або ж відокремлено варіант «виключно з матеріалів, що походять з відповідної сторони» у тому числі з матеріалів підданих достатній переробці за умовами статті 3.5.2.

В УВТ з Канадою міститься ряд уточнень та доповнень щодо критеріїв віднесення

товарів до повністю вироблених в країні у порівнянні із наведеними у Кіотській конвенції [3]. Так, зокрема внесено зміни до пункту b), де окремо винесено овочі та рослини (при цьому щоправда не зрозуміло, для чого окремим пунктом наведено вужчу за змістом категорію).

Продукція тваринного походження в Угоді деталізована на продукцію від живих та забитих тварин, що народжені та вирощені на території Сторони. Уточнено і пункт e) у якому окремо зазначено ловлю та продукцію аквакультури.

Додатково зазначено групу товарів, а саме риби, молюски та інші морські організми видобуті із океанського дна чи ґрунту. Важливо наголосити, що у пункті h) мова йде лише про неживі ресурси.

Крім того важливо відмітити додаткові вимоги до суден, на яких виробляється продукція, що може бути трактована як повністю виготовлена у одній із Сторін. А саме судно повинно бути зареєстроване, приписане чи включене в реєстр (при цьому незрозуміло чим відрізняється, зареєстроване і включене у реєстр) та які мають право ходити під прапором Сторони, тобто якщо із попере-

дніх умов має бути одна із трьох, то остання обов'язкова. Ця вимога присутня у пунктах f) та g).

Окремо необхідно відмітити детальність умов визначення походження для товарів бувших у вжитку. Адже на відмінну від Кіотської конвенції в якій вжито термін «використані вироби», в УВТ з Канадою уточнено, що мова йде про сировину, яка видобута з товарів, що були у вжитку і зібрані на території сторони, за умови, що вони придатні тільки для такої переробки. Окремо у зазначеній Угоді виділено компоненти, видобуті з товарів, що були у вжитку і зібраних на території сторони та придатні тільки для такого використання. Цей компонент має входити до складу іншого товару або ж він уже піддавався подальшій обробці і в результаті отримано товари з експлуатаційними показниками або строками експлуатації еквівалентними новому товару або подібного до нього. Зазначені вимоги свідчать про те, що передбачено певну обробку використаних товарів і з виділенням сировини або ж ще більш поглиблена обробка – виділення сировини (компоненту), який перероблятиметься далі або ж вже був додатково перероблений на території сторони.

Останній із підпунктів теж містить істотне уточнення, адже зауважено можливість неповної обробки або ж часткового оброблення (виготовлення) товару із товарів, що вказані у попередніх пунктах.

Таким чином, УВТ з Канадою містить певні особливості щодо визначення країни походження товару, що вимагають врахування їх як суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють або ж планують здійснювати торгівельні операції між сторонами. Крім того, особливості трактування та додаткові уточнення й обмеження необхідно врахувати працівникам ДФС при перевірці даних щодо походження товарів.

**Висновки із цього дослідження.** Не зважаючи на видиму однозначність терміну «товари, що повністю вироблені в країні» існують розбіжності в критеріях віднесення до цієї групи. Проведений аналіз угод про вільну торгівлю показав відмінності від Кіотської конвенції. Окремі неточності ймовірно мають лінгвістичні передумови, тобто виникли внаслідок неточності перекладу. Однак, це не позбавляє суб'єктів ЗЕД можливості скористатись явними недоліками у текстах угод. Це зокрема стосується використання термінів «відходи», «залишки», «сміття» як синонімів. Крім того варто звернути увагу на наявність суттєвих відмінностей в УВТ Канадою, що стосується багатьох із загальноприйнятих критеріїв, що закріплені у Кіотській конвенції. Результати аналізу дають можливість органам доходів і зборів врахувати можливі ризики при здійсненні митного контролю при переміщенні товарів, що мають преференційне походження.

#### ЛІТЕРАТУРИ:

1. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI / База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення 15.10.2018).
2. Шевченко П.Ю. Характеристика підстав зарахування товару до повністю вироблених у даній країні. Правова позиція. 2016. № 2 (17). С. 193-200.
3. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (Кіотська конвенція) від 18.05.1973 / База даних «Законодавство України». ВР України. URL: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995\\_643](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_643) (дата звернення 15.10.2018).
4. Угода про вільну торгівлю між Республікою Македонія та Україною: міжнародний документ від 18.01.2001 / База даних «Законодавство України». ВР України. URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/807\\_200/](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/807_200/) (дата звернення 14.10.2018).
5. Залишок. Словник української мови: в 11 томах. Том 3, 1972. С. 188. URL: <http://sum.in.ua/s/zalyshok>
6. Відхід. Словник української мови: в 11 томах. Том 1, 1970. С. 654. URL: <http://sum.in.ua/s/vidkhd>
7. Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії міжнародний документ від 18 листопада 2011 року / База даних «Законодавство України». ВР України. URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/892\\_008](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/892_008) (дата звернення 14.10.2018).
8. Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ міжнародний документ від 24 червня 2010 року / База даних «Законодавство України». ВР України. URL: [http://zakon.rada.gov.ua/go/998\\_456](http://zakon.rada.gov.ua/go/998_456) (дата звернення 16.10.2018).
9. Розширення ЄС: спочатку «проковтнути» Балкани. Укрінформ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/2399094-rozsirenna-es-spocatku-prokovtnuti-balkani.html>

10. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони міжнародний документ від 27 червня 2014 року / База даних «Законодавство України». ВР України. URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011)

11. Копалини. Словник української мови: в 11 томах. Том 4, 1973. С. 278. URL: <http://sum.in.ua/s/kopalyny>

12. Мінерал. Словник української мови: в 11 томах. Том 4, 1973. С. 740. URL: <http://sum.in.ua/s/mineral>

13. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою: міжнародний документ від 11 липня 2016 року / База даних «Законодавство України». ВР України. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/124\\_052-16](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/124_052-16) (дата звернення 16.07.2018).

#### REFERENCES:

1. Verhovna Rada Ukrainy (2012), Customs Code of Ukraine Zakon Ukrainy dated 13.03.2012 no 4495-VI, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (access date October 15, 2018).

2. Shevchenko P. (2016). Kharakterystyka pidstav zarakhuvannia tovaru do povnistiu vyroblynykh u daniy kraini [Characteristics of the grounds for assigning goods to fully manufactured in a given country] Pravova pozytsiia – Legal position, no 2, 193-200.

3. International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures (Kyoto Convention) dated 18.05.1973, available at: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995\\_643](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_643) (access date October 18, 2018).

4. Free Trade Agreement between the Republic of Macedonia and Ukraine: International Act dated 18.01.2001, available at: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/807\\_200/](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/807_200/) (access date October 14, 2018).

5. Zalyshok. Slovnyk ukrainskoi movy: v 11 tomakh (1972), no 3, p. 188. available at: <http://sum.in.ua/s/zalyshok>

6. Vidkhid. Slovnyk ukrainskoi movy: v 11 tomakh (1970), no 1, p. 654. available at: <http://sum.in.ua/s/vidkhid>

7. Free Trade Agreement between the Government of Ukraine and the Government of Montenegro International Act dated 18.11.2011, available at: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/892\\_008](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/892_008) (access date October 14, 2018)

8. Free Trade Agreement between Ukraine and the EFTA States International Act dated 24.06.2010, available at: [http://zakon.rada.gov.ua/go/998\\_456](http://zakon.rada.gov.ua/go/998_456) (access date October 14, 2018).

9. Rozshyrennia YeS: spocatku "prokovtnuty" Balkany [EU enlargement: first "swallow" the Balkans] Ukrinform. available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/2399094-rozsirennia-es-spocatku-prokovtnuti-balkani.html>

10. 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: International document on June 27, 2014. available at: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011)

11. Kopalyny. Slovnyk ukrainskoi movy: v 11 tomakh (1973), no 4, p. 278. available at: <http://sum.in.ua/s/kopalyny>.

12. Mineral. Slovnyk ukrainskoi movy: v 11 tomakh (1973), no 4, p. 740. available at: <http://sum.in.ua/s/mineral>.

13. Free Trade Agreement between Ukraine and Canada: International document on 11, 2016. available at: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/124\\_052-16](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/124_052-16) (access date October 16, 2018).

## **Criteria for attributing goods to fully manufactured in the country in accordance with free trade agreements with the participation of Ukraine**

**Yakovenko O.V.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
University of the State Fiscal Service of Ukraine

The article is devoted to the topic of free trade agreements with the participation of Ukraine in determining the origin of goods. According to Ukrainian legislation, bilateral or multilateral Free Trade Agreements may establish their own requirements for the origin of goods. In all contracts, the goods originating from the parties refer to fully manufactured goods, however, the parties have own criteria for assigning goods to this group. The analysis of each of the agreements for compliance with the recommendations of the International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures, concerning the attribution of goods to wholly produced in one of the parties to the agreement, has shown the use of different terminology to refer to the same content of the criteria for attributing goods to fully produced. This concerns the use of the terms “waste”, “residues”, “rubbish” as synonyms and the associated risk of violation of customs rules by foreign economic actors, by

making incorrect information about the country of origin. After all, “residue” is a wider term than “waste”, which covers all that was not used in the production process. This can be erroneously attributed to completely manufactured in the country, products of another origin. In separate agreements on the free trade only part of the natural resources, namely, only minerals can be attributed to goods fully developed in the country. In addition, the article identifies significant differences in the Free Trade Agreement with Canada regarding many of the generally accepted criteria set forth in the Kyoto Convention. These include additional requirements for ships that produce products. The article provides a detailed analysis of the conditions for the attribution of used goods to fully developed in one of the parties. The results of the analysis enable the relevant government institutions to take into account the potential risks in the implementation of customs control in the movement of goods of a preferential origin.

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-15>

УДК 339.13:663.83 (045)

## Тенденції сучасного ринку лікєро-горілочаної продукції

**Бондар Т.Л.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри обліку та оподаткування  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті визначено види продукції та їх групи, що належать до лікєро-горілочаної. Розглянуто стан ринку алкогольних напоїв України, проаналізовано структурні зрушення на ньому за період 1960–2017 рр. Визначено чинники впливу на стан ринку лікєро-горілочаної продукції. Досліджено динаміку зростання ставок акцизного податку на горілку та лікєро-горілочану продукцію.

**Ключові слова:** лікєро-горілочана продукція, ринок, динаміка, виробництво, акцизний податок.

Бондар Т.Л. ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ЛИКЕРОВОДОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье определены виды продукции и их группы, что относятся к ликероводочной. Рассмотрено состояние рынка алкогольных напитков Украины, проанализированы структурные сдвиги на нем за период 1960–2017 гг. Определены факторы влияния на состояние рынка ликероводочной продукции. Исследована динамика роста ставок акцизного налога на водку и ликероводочную продукцию.

**Ключевые слова:** ликероводочная продукция, рынок, динамика, производство, акцизный налог.

Bondar T.L. TRENDS IN THE MODERN MARKET OF ALCOHOLIC BEVERAGES

The article defines the types of products and their groups related to alcoholic beverages. The state of the market of alcoholic beverages of Ukraine is considered, structural changes on it for the period 1960–2017 years are analyzed. The factors influencing the state of the market of alcoholic beverages are determined. The dynamics of rates of excise tax on alcoholic beverages was studied.

**Keywords:** alcoholic beverages, market, dynamics, production, excise tax.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Лікєро-горілочане виробництво – це галузь переробної промисловості. Вона є однією з найбільш динамічних серед інших галузей. Підприємства, що здійснюють виробництво і продаж лікєро-горілочаної продукції відіграють важливу роль у формуванні товарного ринку країни. Розвиток цієї галузі триває вже понад 5 століть і з кожним роком продукція вдосконалюється, стає якіснішою, змінюється асортимент, що сприяє підвищенню рівня задоволеності споживачів. Однак гостра конкурентна боротьба між виробниками лікєро-горілочаної продукції та збільшення податкового тиску з боку держави актуалізує необхідність безперервного відстеження тенденцій на ринку лікєро-горілочаної продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження тенденцій на ринку лікєро-горілочаної продукції України розглядає низка

науковців. Серед них слід виокремити таких, як Г. П'яницька, Н. Ракша, О. Григоренко [6], О. Шаманська [9], В. Яценко [10] тощо. Однак чинники впливу та сучасні тенденції розвитку ринку лікєро-горілочаної продукції, зважаючи на специфіку державного регулювання в Україні, глибоко не вивчалися.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Аналіз динаміки ринку та визначення основних чинників впливу на розвиток ринку лікєро-горілочаних напоїв в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Виготовлення горілки в Україні має давню історію. Уважається, що українці почали її виготовляти в період становлення Запорізької Січі, тобто на початку XVI ст. Але в деяких історичних дослідженнях містяться переконливі докази того, що цей напій з'явився значно раніше. Щодо походження самої назви «горілка» існують різні версії. Наприклад, у

німецькомовних регіонах XVII–XVIII ст. застосовувався термін “Brandwein” («брандвайн») як офіційна назва хлібного вина, в українській мові – «горілка» (від слова «горіти» – палати, горіти) і означав горілку, виготовлену з пшениці. Згідно з іншою версією, горілкою називали «гірке вино» – самогон, який переганяли з гіркуватими травами [2]. Нині на товарному ринку присутні два види лікєро-горілкової продукції: горілка та лікєро-горілчані напої (табл. 1) [5].

Виробництво лікєро-горілчаних виробів в Україні за останні п'ятдесят років поступово зростало до 2012 року, незважаючи на періоди суворої протиалкогольної політики держави (рис. 1).

Так, у 2012 р. (порівняно з 1960 р.) виробництво збільшилось на 11 млн. дал або на 67%. Це сприяло зростанню попиту на алкогольну продукцію на вітчизняному ринку та активізувало експортну політику підприємств галузі [7; 9].

Однак, аналізуючи динаміку виробництва горілки та лікєро-горілкової продукції у 2012–2017 рр. (табл. 2), слід зазначити, що у 2017 р. відбулось значне зменшення обсягів виробництва горілки та лікєро-горілчаних виробів на 55,8% (порівняно з 2012 р.) та на 8,7 % (порівняно з 2016 р.).

Негативна для підприємств тенденція щодо виробництва алкогольної продукції пов'язана

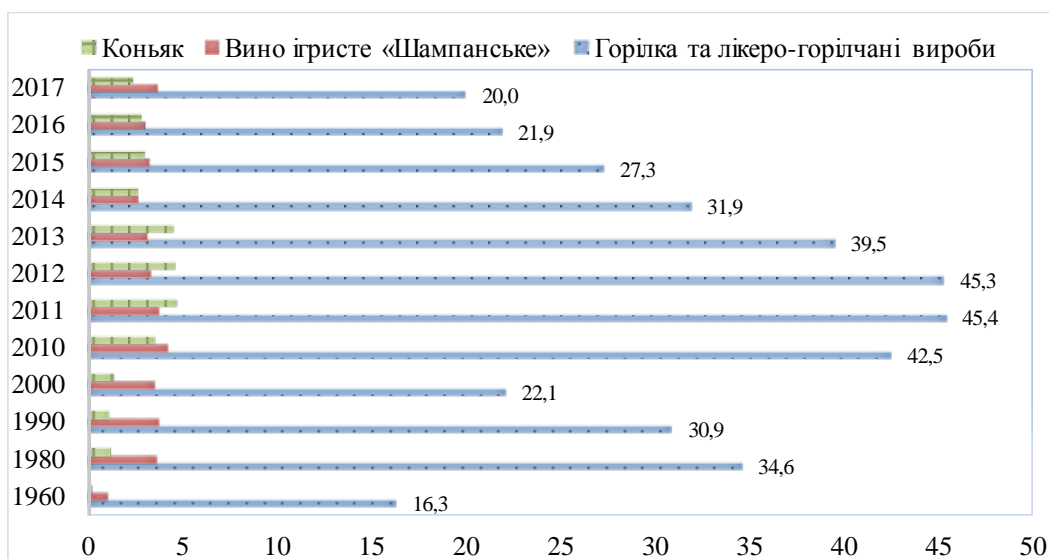


Рис. 1. Динаміка виробництва алкогольних напоїв в Україні, млн. дал.

Таблиця 1

#### Види лікєро-горілкової продукції

| Вид продукції          | Характеристика виду продукції   | Група лікєро-горілкової продукції   |
|------------------------|---|---|
| Горілка                | Алкогольний напій, який готується шляхом оброблення активованим вугіллям у вугільно-очисній батареї водно-спиртового розчину міцністю 38–56% із додаванням до нього інгредієнтів або без них, із подальшою фільтрацією. При цьому інгредієнти, що вносяться, не мають змінювати колір горілки. Горілка – прозора безбарвна рідина без сторонніх включень й осаду з характерним горілчаным ароматом і смаком | Горілки, горілки особливі   |
| Лікєро-горілчані напої | Лікєро-горілчані напої міцністю 12–60%, виготовлені шляхом змішування напівфабрикатів (спиртових настоїв, соків, морсів, ароматичних спиртів, цукрового сиропу, ефірних олій) з етиловим ректифікованим спиртом, водою з додаванням барвників або без них. Лікєро-горілчані напої відрізняються міцністю, вмістом екстрактивних речовин органічних кислот й органолептичними показниками                    | Лікєри міцні, лікєри десертні, лікєри емульсійні, креми, наливки, пунші, настоянки солодкі, настоянки напівсолодкі, настоянки гіркі слабкоградусні, аперитиви, напої десертні, бальзами, коктейлі |

з анексією Автономної Республіки Крим, скороченням обсягів виробництва та продажу у східній частині України. Ще одним негативним фактором було й залишається зростання цін на продукцію у результаті підвищення ставок акцизного податку (рис. 2). Усього за 6 років акцизи на алкоголь зросли на 300%. При цьому раніше підвищення були поступовими, але за останні три роки 2014–2017 рр. ставки зросли на 110% (із 56,42 грн. до 126,96 грн. за літр спирту).

Слід звернути увагу на те, що зменшення обсягів виробництва призводить до таких негативних наслідків у галузі, як зменшення надходжень від акцизного податку, податку на додану вартість, податку на прибуток, а також до скорочення кількості працівників. При цьому скорочення працівників не лише зменшує надходження до бюджетів від оподаткування

заробітної плати, але і створює додаткову соціальну напругу, а також зменшує купівельну спроможність населення, що призводить до негативних тенденцій у всій економіці.

Водночас зростає «тіньовий сектор». Це є ще одним із факторів, що пов'язані зі скороченням обсягів легального виробництва горілки, а також невтішною статистикою Міністерства охорони здоров'я України (з 2011 року жертвами отруєнь алкоголем стали понад 50 000 осіб). Регулярні перевірки податковою міліцією в 90% випадків фіксують порушення в обігу алкоголю. За даними Державної фіскальної служби, під час перевірки 42 тис. точок продажу алкоголю понад 38 тис. працюють, порушуючи законодавство [1].

За даними Міністерства статистики України (табл. 3), споживання лікєро-горілкової продук-

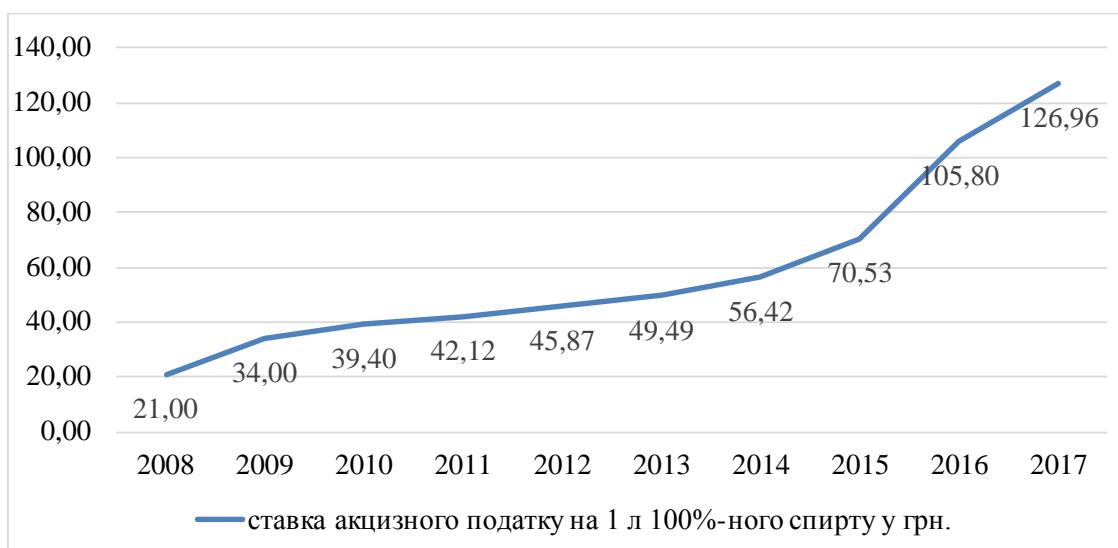


Рис. 2 Динаміка зростання ставок акцизного податку на горілку та лікєро-горілкової вироби, грн. [4]

Таблиця 2

**Динаміка виробництва алкогольної продукції в Україні 2012–2017 рр.**

| Група алкогольних напоїв            | Обсяг виробництва напоїв, млн. дал |       |       |       |       |       | Темп приросту (скорочення) виробництва 2017/2016, % | Абсолютне відхилення обсягів виробництва 2017/2016, млн. дал |
|-------------------------------------|------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|---|--|
|                                     | 2012                               | 2013  | 2014* | 2015* | 2016* | 2017* |   |  |
| Горілка та лікєро-горілкової вироби | 45,3                               | 39,5  | 32,0  | 27,3  | 21,9  | 20,0  | -8,7  | -1,9   |
| Вино ігристе «Шампанське»           | 3,3                                | 3,1   | 2,6   | 3,2   | 3,0   | 3,6   | 20  | 0,6  |
| Коньяк                              | 4,6                                | 4,5   | 2,6   | 3,0   | 2,8   | 2,4   | -14,3   | -0,4   |
| Пиво                                | 297,0                              | 274,0 | 242,0 | 194,0 | 181,0 | 178,0 | -1,65   | -3,0   |

\*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.



Таблиця 3

**Товарна структура роздрібногo товарообігу  
підприємств в Україні (на одну особу, грн.) [7]**

| Товари  | 2012 рік     | 2013 рік     | 2014 рік     | 2015 рік     | 2016 рік     | 2017 рік     |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| М'ясо та птиця<br>(свіжі та заморожені)       | 146,7        | 169,4        | 173,2        | 193,9        | 209,6        | 212,5        |
| М'ясо копчене, солоне<br>та ковбасні вироби   | 136,2        | 159,4        | 152,6        | 177,6        | 189,1        | 203,8        |
| Молоко та молочні продукти                    | 117,0        | 136,5        | 146,7        | 168,2        | 213,6        | 247,1        |
| Вироби цукрові кондитерські                   | 107,8        | 119,8        | 156,1        | 195,0        | 236,9        | 282,4        |
| <b>Горілка та лікєро-горілчані<br/>вироби</b> | <b>155,1</b> | <b>163,0</b> | <b>161,6</b> | <b>184,4</b> | <b>199,9</b> | <b>200,3</b> |
| Пиво  | 106,9        | 116,3        | 129,1        | 160,5        | 212,9        | 216,6        |

ції на одну особу у вартісному вираженні відбувається на одному рівні з такою продукцією, як м'ясна, молочна, кондитерська. Тому, на нашу думку, у зв'язку з великими обсягами споживання лікєро-горілчаної продукції вимоги щодо її якості та безпечності мають бути під постійним контролем держави і підприємств-виробників.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, саме відсутність комплексних заходів з урегулювання ринку алкоголю не дозволяє

повністю відчути ефект від підвищення ставок акцизного податку. Це питання потребує широкого обговорення представниками уряду, учасниками ринку та експертами. Із метою вироблення стратегії розвитку алкогольного ринку базовими завданнями мають стати такі: контроль за безпечністю алкогольних напоїв; зменшення тіньового ринку алкоголю; збільшення конкуренції на ринку алкоголю; збільшення надходжень до бюджетів від акцизного податку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Більш як половина алкогольного ринку перебуває в тіні. 2017. URL: <https://ua.censor.net.ua/n455799>.
2. Бортник О.Н. Крепкие спиртные напитки. Иллюстрированная энциклопедия. Минск: Харвест, 2011. 128 с.
3. Дикаленко М., Московчук Є. В треті – лишній. Бизнес. 2010. № 50. С. 14–16.
4. Коваль О. Парадокси алкогольного. URL: <http://ngoipr.org.ua/blog/paradoksi-alkogolnogo-rinku/>
5. Про вдосконалення управління підприємствами спиртової та лікєро-горілчаної промисловості: Постанова КМУ від 29.06.1996 № 701. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
6. П'ятницька Г., Ракша Н., Григоренко О. Розвиток ринку алкогольних напоїв в Україні. Товари і ринки. 2012. № 2. С. 17–26.
7. Статистичні дані / М-во статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Фомічев С.К., Старостіна А.А., Скрябіна Н.І. Основи управління якістю: навч. посіб. 2-е вид., стереотип. Київ: МАУП, 2002. 192 с.
9. Шаманська І.О. Розвиток підприємств лікєро-горілчаної промисловості України. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 3. С. 126–130.
10. Яценко В.М., Нагорний Є.В., Чубань В.С. Аналіз стану та розвиток лікєро-горілчаної та спиртової промисловості Черкаської області. Наук. пр. Кіровоград. нац. техн. ун-ту. Економічні науки: зб. наук. праць. 2006. Вип. 10. Ч. 2. С. 328–333.

REFERENCES:

1. Censor.net. Ekonomika. (2017). Biljsh jak polovyna alkogolnogo rynku perebuvaє v tini [More than half of the alcohol market is in the shade] – Available at: <https://ua.censor.net.ua/n455799>.
2. Bortnyk O. (2011) Krepkye spyrtnye napytky. Ylljustryrovannaja encyklopedyja [Strong alcoholic beverages. Illustrated Encyclopedia]. Mynsk : Kharvest.
3. Dykalenko M. (2010) V trety – lyshnyj [In a third – superfluous] Byznes. no. 50. 14-16 pp.
4. Kovalj O. (2016) Paradoksy alkogolnogo rynku [Paradoxes of the alcohol market]. Instytut podatkovykh reform. Available at: <http://ngoipr.org.ua/blog/paradoksi-alkogolnogo-rinku/>
5. Kabinet Ministriv Ukrainu (1996) Pro vdoskonalennja upravlinnja pidpryjemstvamy spyrtovoji ta likeroghorilchanoji promyslovosti [On improvement of management of the enterprises of the alcohol and alcoholic beverage industry]. Postanova no. 701. – Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

6. P'jatnycjka Gh. Raksha N, Ghryghorenko O. (2012) Rozvytok rynku alkogholjnykh napojiv v Ukrajinі [Development of the market of alcoholic beverages in Ukraine]. *Tovary i rynky*. no. 2. – 17-26 pp.
7. Ministersvo statystyky Ukrajinы (2017) Statystychni dani [Elektronnyj resurs]. – Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Fomichev S., Starostina A., Skrjabina N. (2002) *Osnovy upravlinnja jakistju : navch. Posib* [Basics of quality management] – vol. 2 Kiev: MAUP.
9. Shamansjka I. (2009) Rozvytok pidpryjemstv likero-ghorilchanoji promyslovosti Ukrajinы [Development of enterprises of the liqueur industry of Ukraine] *Aktualjni problemy ekonomiky*. no 3. 126–130 pp.
10. Jacenko V. Naghornyj Je. Chuban V. (2006) Analiz stanu ta rozvytok likero-ghorilchanoji ta spyrtovoji promyslovosti Cherkasjkoji oblasti [Analysis of the state and development of the distillery and alcohol industry of Cherkasy region] *Nauk. pr. Kirovoghgrad. nac. tekhn. un-tu. Ekonomichni nauky : zb. nauk. pracj*. vol. 10. no 2. 328–333 pp.

## Trends in the modern market of alcoholic beverages

**Bondar T.L.**

PhD in Economics, Senior Lecturer,  
Vinnitsa Trade and Economic Institute  
Kyiv National University of Trade and Economics

Distillery production is a branch of the processing industry. It is one of the most dynamic among other industries. Enterprises engaged in the production and sale of alcoholic beverages play an important role in shaping the country's commodity market. The development of this industry has been going on for more than 5 centuries, and with each passing year the products are being improved, becoming more qualitative, changing the assortment that promotes the level of satisfaction of consumers. However, the acute competition between manufacturers of alcoholic beverages and the increase of tax pressure by the state highlights the need for continuous monitoring of trends in the market of alcoholic beverages.

The production of alcoholic beverages in Ukraine over the past fifty years has been gradually increasing until 2012, despite periods of strict alcohol policy of the state. In 2012, compared with 1960, production increased by 11 million dal or by 67%. This contributed to the growing demand for alcohol products on the domestic market and increased the export policy of the industry.

However, analyzing the dynamics of production of vodka and spirits in 2012-2017, it should be noted that in 2017 there was a significant reduction in the volumes of production of vodka and spirits by 55.8% compared with 2012 and by 8,7% compared to 2016.

Negative factor was the increase in product prices as a result of higher excise tax rates. In total, for 6 years, excise duties on alcohol have increased by 300%. At the same time, the increase was gradual, but in the last three years of 2014-2017 the rates increased by 110% – from UAH 56.42 to UAH 126.96 per liter of alcohol.

Moreover, it should be noted that the decrease in production leads to negative consequences in the industry, such as the reduction of revenues from excise taxes, value added tax, income tax, and also the reduction of the number of employees. At the same time, the reduction of employees not only reduces budget revenues from the taxation of wages, but also creates additional social tensions, as well as reduces the purchasing power of the population, which in turn leads to negative trends throughout the economy.

Consequently, the lack of comprehensive measures to regulate the alcohol market does not allow to fully assess the effect of raising the excise tax rate. This issue should be widely discussed by representatives of the government, market participants and experts. To develop a strategy for the development of the alcohol market, the main tasks should be: control over the safety of alcoholic beverages; reducing the shadow market of alcohol; increasing competition in the alcohol market; increase in revenues to excise tax budgets.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-16>

УДК 330.338:242.4

## Основи формування організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки в Україні

**Бутенко В.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри економічної теорії  
Національного університету біоресурсів і природокористування України

У статті розглянуто сутність категорій «господарський та організаційно-економічний механізм». Запропоновано визначення організаційно-економічного механізму переходу до біоекономіки як сукупності основних форм, методів, важелів управління процесом формування біоекономіки за допомогою використання економічних законів, спрямованих на розв'язання протиріч економічної та природної систем, підвищення якості життя, узгодження інтересів чинного і майбутнього поколінь. Розглянуто основні функції організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки. Завданням організаційно-економічного механізму є реалізація сталого економічного зростання на основі використання науково-технологічного, природного, економічного і соціального потенціалів, концентрації інтелектуального ресурсу на ключових напрямках розвитку біоекономіки. Побудована модель організаційного механізму розвитку біоекономіки містить такі складники, як економічний, організаційний, інституційний і соціальний механізми. Запропонована модель організаційно-економічного механізму орієнтована на посилення ролі стратегічного підходу до розвитку біоекономіки в Україні.

**Ключові слова:** біоекономіка, економічний механізм, інституційний механізм, організаційний механізм, організаційно економічний механізм, соціальний механізм

Бутенко В.М. ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ БИОЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрена сущность категорий «хозяйственный и организационно-экономический механизм». Предложено определение организационно-экономического механизма перехода к биоэкономике как совокупности основных форм, методов, рычагов управления процессом формирования биоэкономике с помощью использования экономических законов, направленных на решение противоречий существующей экономической и природной систем, повышение качества жизни, согласование интересов существующего и будущего поколений. Рассмотрены основные функции организационно-экономического механизма развития биоэкономике. Построенная модель организационного механизма развития биоэкономике включает такие составляющие, как экономический, организационный, институциональный и социальный механизмы. Предложенная модель организационно-экономического механизма ориентирована на усиление роли стратегического подхода к развитию биоэкономике в Украине.

**Ключевые слова:** биоэкономике, институциональный механизм, организационно экономический механизм, организационный механизм, социальный механизм, экономический механизм.

Butenko V.M. THE BASES OF FORMATION OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF DEVELOPMENT OF THE BIOECONOMY IN UKRAINE

There are considered the essence of the category "economic mechanism" in the article. We propose a definition of the organizational-economic mechanism of transition towards the bioeconomy as a combination of basic forms, methods, process control levers of the bioeconomy forming through the use of economic laws to address the contradictions existing economic and natural systems, improving the quality of life, coordination of the interests of present and future generations. The objective of the organizational and economic mechanism are the realization of sustained economic growth on the basis of scientific, technological, natural, economic and social potential, the concentration of intellectual resources on key areas of bioeconomy. A model of institutional mechanism of the bioeconomy includes components: the economic, organizational, institutional and social mechanisms.

**Keywords:** bioeconomy, economic mechanism, institutional mechanism, institutional mechanism, institutionalized mechanism for economic, social mechanism.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Перехід до сталого розвитку в Україні на основі формування біоекономіки є необ-

хідним, хоча і досить тривалим процесом. Він вимагає узгодження інтересів між основними суб'єктами економічної системи: державою,

бізнесом і суспільством. Тобто для формування біоекономіки в Україні необхідно задіяти різні політичні, економічні, соціальні технології, проводити дискусії, використовувати міжнародний досвід і розробляти свій шлях для вирішення цього завдання. У контексті вищесказаного необхідно також розробити організаційно-економічний механізм розвитку біоекономіки в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічні й теоретичні питання розвитку та регулювання економіки розглядаються в наукових роботах Л. Абалкіна [1], С. Мочерного [8], А. Чухно [14], В. Кіріленко [5], О. Супрун [11] та ін. Особливості організаційно-економічного механізму розвитку окремих галузей економіки розглядали в роботах В. Амбросов, Т. Маренич [2], П. Саблук, М. Малік, В. Валентінов [10], Ю. Лузан [7], Н. Корсікова [6], А. Українець [12].

Водночас ми вважаємо, що комплекс організаційно-економічних питань, пов'язаних із формуванням та функціонуванням біоекономіки в Україні ще не вирішене повністю.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є вивчення теоретичних основ формування організаційно-економічного механізму розвитку і регулювання біоекономіки в Україні, визначенні окремих його складників і взаємозв'язку між ними, розгляд функцій, які він повинен виконувати.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Світовий досвід свідчить про те, що формування біоекономіки, заснованої на знаннях і технологічних змінах, є важливим чинником, який визначає здатність країни досягти соціально-економічного добробуту на основі сталого розвитку. Для переходу до біоекономіки необхідно розробити інструментарій її формування, основною частиною якого, на нашу думку, є організаційно-економічний механізм. У контексті розвитку біоекономіки ми вважаємо за необхідне проаналізувати складники поняття «організаційно-економічний механізм» і сформулювати основні принципи його побудови.

Здійснений аналіз наукових джерел показав, що вченими-економістами досить часто вживається як поняття господарського механізму, так і поняття організаційно-економічного механізму, які мають при цьому схожі визначення. Необхідно проаналізувати основні підходи до визначення господарського механізму і його структурних елементів. У сучасному економічному словнику господарський механізм визначається як сукупність організа-

ційних структур і конкретних форм і методів управління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються економічні закони, що діють в конкретних умовах, здійснюється процес відтворення [9].

За визначенням академіка А. Чухно, «господарський механізм – це органічний складник економічної системи; функціональна сторона виробничих відносин; спосіб організації й управління виробництвом із властивими йому формами, методами і засобами, які реалізують соціально-економічні, організаційно-економічні та науково-технологічні принципи і відносини в інтересах задоволення потреб як кожного суб'єкта господарювання, так і суспільства в цілому» [5].

Досить схоже визначення можна зустріти і у С. Мочерного, який розглядає господарський механізм як систему основних форм, методів та інструментів використання економічних законів, розв'язання суперечностей суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини, формування його потреб, створення системи стимулів й узгодження економічних інтересів основних класів і соціальних груп [8].

П. Саблук, М. Малік визначення господарського механізму формують на основі інституційної концепції, трактують його сукупністю правил, інституційну структуру підприємництва, яка може бути реалізована через економічний механізм господарювання [10].

В. Амбросов і Т. Маренич вважають, що економічний і господарський механізми мають бути розмежовані, оскільки економічний механізм впливає на галузі, підгалузі, регіони і мусить чітко виконувати цілі економічної політики держави. На рівні господарських структур (підприємств, об'єднань, фермерських господарств за умов кооперації, інтеграції та диверсифікації виробництва) має діяти господарський же механізм. На думку вчених, економічний механізм відображає економічну політику держави, яка розробляється на довгострокову перспективу і має сприяти державному управлінню економікою в усіх секторах за допомогою системи непрямого управління [2]. Аналіз запропонованих визначень господарського та економічного механізмів дає можливість зробити висновок про те, що така дія можлива як на макро-, так і на мікрорівнях.

Економічний механізм як складник господарського розглядають А. Іваницький і В. Косенко. Дослідники стверджують, що господарський механізм суспільства – це взаємозумовлена і взаємозалежна система методів, форм, зако-

нодавчих актів, а також державних органів і організацій, завдання яких полягає у створенні умов для досягнення ефективних результатів господарювання. Господарський механізм, на їхню думку, налічує дві взаємопов'язані системи: економічний механізм – механізм дії на практиці об'єктивних економічних законів; інституційний механізм – сукупність органів і організацій, законодавчих і нормативних актів, методів управління і регулювання економіки, що використовуються державою [4].

Господарський механізм є фундаментом раціональності економічної діяльності ринкових суб'єктів, визначається як інституційна система розвитку економіки, яка консолідує інститути, що утворюють певний господарський порядок. Ця система сприяє реалізації економічної політики держави (як вираз фундаментальних принципів господарського устрою в системі створення і перерозподілу суспільних благ [11].

Також можна прийняти точку зору А. Чаленко, який запропонував пов'язати поняття механізму в економіці з механізмом у природничих науках, у яких він виступає ресурсним забезпеченням процесу. Тому він трактує економічний механізм як сукупність економічних ресурсів і способів взаємодії для реалізації цього економічного процесу [13]. Оскільки автор вважає, що складником механізму є ресурси (тобто економічний потенціал, яким володіє суб'єкт господарювання), то необхідно їх умістити в структуру економічного механізму. Способами взаємодії цих ресурсів виступатимуть економічні методи управління (планування, стимулювання, ціноутворення, управління витратами та ін.), які зможуть забезпечити взаємодію цих ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Здійснивши аналіз визначення сутності господарського механізму в економічній літературі, ми виділили такі основні тенденції: зведення господарського механізму в систему організації суспільного виробництва; ототожнення господарського механізму з організаційно-економічними відносинами; розгляд його як частини управління суспільством і соціально-економічними процесами; уподібнення господарського механізму до системи управління суспільством; розгляд господарського механізму як системи управління економікою і виробничими відносинами та безпосереднім виробництвом на підприємстві; співставлення господарського механізму з економічним механізмом.

Недоліками цих поглядів є, по-перше, відсутність системного підходу до визначення

сутності економічного змісту господарського механізму, по-друге, теоретико-методологічна нечіткість з'ясування основних його елементів, по-третє, відірваність визначень від реалій практики, по-четверте, не досить чітко розмежування понять господарського, економіко-організаційного, економіко-фінансового механізму.

Уважаємо, що організаційно-економічний механізм є частиною системи господарювання в конкретний період розвитку національного господарства будь-якої країни, тому в умовах розвитку біоекономіки в Україні доцільно дослідити саме організаційно-економічний механізм, а не господарський механізм.

Організаційно-економічний механізм в умовах формування біоекономіки ми визначаємо сукупністю основних форм, методів, інструментів управління процесом розвитку біоекономіки за допомогою використання економічних законів, спрямованих на розв'язання протиріч економічної, соціальної та природної систем, підвищення якості життя населення, узгодження інтересів нинішнього і майбутнього покоління.

Основним завданням організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки є реалізація сталого економічного зростання на основі використання науково-технологічного, природного, економічного і соціального потенціалів, концентрації інтелектуальних ресурсів на ключових інноваційних напрямках розвитку біоекономіки.

Для розкриття сутності організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки вважаємо за потрібне розглянути основні функції, які він виконує:

- реалізація потенціалу, закладеного в кожній формі власності і господарювання, забезпечення конкуренції та співпраці між ними в процесі використання науково-технологічного потенціалу у виробництві біомаси, біотехнологічної та іншої продукції на основі застосування біотехнологій;

- здійснення процесу відтворення в галузях і секторах біоекономіки за допомогою формування ринкової конкурентної системи господарювання, узгодження процесу самоврядування і відповідної системи державного економічного регулювання на основі створення агробіокластерів;

- забезпечення збалансованості та виробничої пропорційності між структурними ланками біоекономіки (виробництво біомаси для промислових цілей та продовольчої спрямованості, переробка біомаси, споживання

кінцевих біотехнологічних продуктів) на інноваційній основі;

- стимулювання співпраці підприємців, учених, працівників різних секторів біоeкономіки для створення якісно нових технологій, форм організації виробництва, маркетингового обслуговування, реалізації кваліфікаційного і творчого потенціалу всіх суб'єктів біоeкономіки;

- створення рівних економічних умов для реалізації соціально-економічного потенціалу кожної фірми та суб'єктів господарювання в організації ефективного інноваційного процесу виробництва біотехнологічної продукції;

- забезпечення всебічного розвитку людини, її потреб (матеріальних і духовних), інтересів, стимулів;

- узгодження інтересів нинішнього і майбутніх поколінь;

- стимулювання розвитку науково-технічного прогресу як основи розвитку біоeкономіки, що базується на знаннях;

- оптимальне використання природних ресурсів за рахунок переходу на поновлювані джерела у виробництві різних товарів і благ та розвитку економіки замкнутого циклу.

Якщо узагальнити основні функції організаційно-економічного механізму розвитку біоeкономіки, то можна зазначити, що він має забезпечити ефективну взаємодію всіх суб'єктів та складників економічної системи у всіх сферах суспільного відтворення, а також усіх компонентів кожного з цих елементів.

На основі вивчення теоретичних засад визначення сутності господарського меха-

нізму ми побудували модель організаційно-економічного механізму розвитку біоeкономіки в Україні (рис. 1)

Біоeкономіка належить до складних економічних та соціальних систем, у яких всі функціональні процеси мають динамічний характер, тому під час розроблення організаційно-економічного механізму необхідно взяти до уваги ці її особливості. Організаційно-економічний механізм розвитку біоeкономіки має будуватися як гетерогенний, крім цього, побудова цього механізму повинно передбачати відкритість біоeкономіки як системи.

З одного боку, цей механізм є засобом впливу на систему відносин між різними суб'єктами, тому він має володіти такими якостями, як цілеспрямованість, оперативність, гнучкість, швидке реагування на зміни в навколишньому середовищі. Організаційно-економічний механізм є системою, де здійснюється координація та узгодження взаємодії та взаємовідносин усіх основних суб'єктів біоeкономіки в процесі виробництва і споживання біомаси та біотехнологічної продукції, що має забезпечити ефективність діяльності економіки в цілому. Таким чином, формується система управління, яка забезпечує спрямований і активний вплив на процес розвитку і функціонування біоeкономіки в цілому та її окремих секторів і елементів зокрема.

За своєю структурою у загальному вигляді організаційно-економічний механізм розвитку біоeкономіки може бути сформований як низка етапів, які в сукупності утворюють цілісну сис-



Рис. 1. Модель організаційно-економічного механізму розвитку біоeкономіки в Україні

Джерело: на основі власних досліджень

тему функціональних зв'язків між об'єктами, суб'єктами, засобами, методами та іншими складниками біоекономіки як системи. Складниками системи організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки є економічний, організаційний, інституційний і соціальний механізми, які є взаємопов'язаними та взаємодоповнювальними.

Уважаємо, що основною частиною організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки є економічний механізм, який уміщує економічні методи, способи, форми та інструменти впливу на економічні відносини і процеси. Регулювання розвитку біоекономіки на макrorівні здійснюється за допомогою проведення структурної, бюджетної, регіональної, промислової, наукової, податкової та інших форм економічної державної політики. Тому до економічного механізму розвитку біоекономіки відносимо ціноутворення, оподаткування, державне підприємництво у сфері біоекономіки, інвестування проектів створення підприємств біоекономіки та виробництва біотехнологічної продукції, створення раціональних умов господарювання для всіх структурних елементів біоекономіки, страхування ризиків, пов'язаних із переходом до виробництва біотехнологічної продукції.

Досить важливим елементом організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки є організаційний механізм. Він формує систему взаємозв'язку і взаємодії форм і методів господарювання, за допомогою якої реалізується ефективний розвиток біоекономіки. Система організаційного механізму містить розробку Державної стратегії розвитку біоекономіки, утворення біотехнологічних підприємств, які для виробництва товарів і послуг використовують поновлювані ресурси, секторальна інтеграція, котра передбачає розвиток системи господарських зв'язків у процесі обміну результатами діяльності секторів біоекономіки (зокрема логістика з доставки і переробки біомаси, впровадження наукових розробок у виробничу сферу), визначення сукупності форм і методів функціонування підприємств біоекономіки (створення і підтримка агробіокластерів), розвиток і підтримка інфраструктури біоекономіки, зовнішньоекономічні зв'язки, зокрема продажі на світовому ринку біомаси, експорт та імпорт біопалива та іншої біотехнологічної продукції.

Створення організаційно-економічного механізму передбачає формування законодавчого та суспільно-нормованого інституційного середовища, інститутів, діяльність яких закріплених

певними нормами регуляторно-управлінського призначення. Тому до інституційного складника ми умістили такі елементи, як нормативно-правове забезпечення діяльності підприємств у галузях та секторах біоекономіки, законодавство з охорони навколишнього середовища. Це основні елементи, які дозволять встановити правила діяльності суб'єктів господарювання на принципах сталого розвитку економіки. Крім того, саме ці складники, на наш погляд, можуть стати регуляторами в процесі формування біоекономіки, визначаючи на законодавчому рівні основні тенденції у сфері енергоефективності, використання та розвитку людського потенціалу, науково-дослідної роботи, соціального розвитку, у сфері формування інфраструктури біоекономіки, агробіокластерів та регіонального розвитку. Інститути зазначеного механізму формують певний господарський порядок у суспільстві, який вимагає впорядкування соціально-економічних відносин та інституціоналізації, формування інституційного середовища взаємозв'язків між основними агентами економіки, регуляторної політики щодо ринку [11]. Усі зазначені вище детермінанти – складники інституційного механізму, що формують умови господарювання, тобто правила гри в процесі розвитку біоекономіки.

Біоекономіка має соціальне спрямування, тому соціальний механізм включає сукупність методів і прийомів, за допомогою яких формується позитивна установка на процес розвитку біоекономіки, попит на біотехнологічну продукцію, підвищується якість життя і добробут населення.

Основним принципом розроблення організаційно-економічного механізму формування біоекономіки в Україні є результат компромісного вирішення інколи протилежних, суперечливих інтересів основних суб'єктів економіки, зокрема держави, бізнесу і суспільства. Тому необхідно до складу цього механізму умістити такий інструмент, як соціальне партнерство, яке забезпечить розробку стратегії корегування ціннісних принципів і ефективного використання ресурсних складників. Формування цього інструменту дозволяє сформувати більш адаптивний до непередбачуваних умов економічного, природного та інформаційного середовища організаційно-економічний механізм розвитку біоекономіки в Україні.

Важливим складником соціального механізму є соціальна відповідальність біоекономіки, під якою ми пропонуємо розуміти таку філософію її розвитку, яка заснована на

принципах стійкості й усвідомленні наслідків її діяльності, а також на необхідності впливати на формування соціальних норм, заснованих на соціоекологічно-економічному світогляді [3]. Некомерційний маркетинг біотехнологічної продукції як планування і здійснення всебічної діяльності, пов'язаної з просуванням ідеї споживання цієї продукції, є необхідним складником для здійснення оптимального впливу на подальший розвиток біоекономіки. Формування каналів поширення інформації про біотехнологічну продукцію передбачає різні способи інформування бізнесу та суспільства про переваги цієї продукції і біоекономіки в цілому. До таких каналів належить соціальна реклама, спеціальні загальноосвітні курси, лекції в навчальних закладах та ін.

Нами сформовано основні завдання організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки на сучасному етапі:

- забезпечення організаційного поєднання та взаємодії суб'єктів господарювання всіх галузей та секторів біоекономіки для підвищення ефективності її діяльності;
- створення оптимальних умов для реорганізації економічних відносин основних суб'єктів економічної системи (держава, бізнес, громадськість) в період розвитку біоекономіки;
- ефективне вирішення проблем сталого економічного, екологічного та соціального розвитку країни;
- формування інноваційних основ розвитку біоекономіки на сучасному етапі;
- зростання рівня та добробуту населення;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на світовому ринку.

Найбільш важливою функцією організаційно-економічного механізму є формування принципово нового підходу до адаптації суспільства до умов розвитку біоекономіки та дієвих важелів державного регулювання розвитку біоекономіки для забезпечення ефективності її функціонування.

Організаційно-економічний механізм має бути побудований на принципах державного регулювання і підтримки розвитку біоекономіки, поєднуючись із ринковими методами регулювання діяльності суб'єктів господарювання.

**Висновки з цього дослідження.** На підставі проведеного теоретико-методологічного аналізу здійснено уточнення сутності господарського механізму, виявлено складність і багатогранність сукупності форм, методів, елементів, способів взаємодії його елементів.

Запропоновано визначення організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки як сукупності основних форм, методів, важелів управління процесом формування біоекономіки за допомогою використання економічних законів, спрямований на розв'язання протиріч економічної та природної систем, підвищення якості життя, узгодження інтересів теперішнього і майбутнього поколінь. Для розкриття сутності організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки визначено основні функції, які він виконує.

Виходячи із сутності біоекономіки та основних її завдань, була запропонована модель організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки, яка налічує такі складники, як економічний, організаційний, інституційний та соціальний механізми. Представлена модель організаційно-економічного механізму орієнтована на посилення ролі стратегічного підходу до розвитку біоекономіки в Україні і базується на ринковому, а також на державному нормативно-правовому регулюванні з використанням ефективних форм і методів організації діяльності підприємств біоекономіки з урахуванням соціальних наслідків. Ця модель істотно збагачує теоретичний інструментарій та дозволяє визначити конкретні практичні кроки переходу до біоекономіки.

Перспективи подальших досліджень ми бачимо в розробленні практичних інструментів реалізації організаційно-економічного механізму формування біоекономіки в Україні.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Абалкин Л.И. Хозяйственный механизм развитого социального общества. Москва: Мысль, 1986. 263с.
2. Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. Наукові положення удосконалення економічного і господарського механізмів розвитку сільського господарства. Економіка АПК. 2005. № 10. С. 14–18.
3. Байдала В.В., Бутенко, В.М. Наукові засади соціальної відповідальності біоекономіки. Бізнес-інформ. 2014. № 10. С. 18–22.
4. Іваницький О.О. Господарський механізм у системі державного регулювання економіки. Актуальні проблеми державного управління. 2008. № 2. С. 119–126.



5. Кириленко В.І. Соціалізація господарського механізму та її вплив на стан соціально-економічного розвитку України. URL: <http://www.ecsocmen.edu.ru>.
6. Корсікова Н.М. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства в сучасних умовах. Економіка харчової промисловості. 2009. № 3. С. 8–11.
7. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: монографія. Київ: ННЦ Ін-т аграр. економіки, 2010. 470 с.
8. Мочерний С.В., Економічна теорія. Київ: ВЦ Академія, 1999. 656с.
9. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. Москва: ИНФРА-М., 1999. 479 с.
10. Саблук П.Т., Малик М.Й., Валентинов В.Л. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології. Київ: ІАЕ, 2002. 294 с.
11. Супрун О.М. Господарський механізм у розвитку та регулюванні економіки. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2011. № 5. С. 122–124.
12. Українець А.І. Принципи формування механізму інноваційного розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми економіки. 2009. № 640. С. 219–225.
13. Чаленко А.Ю. О неопределённости термина «механизм» в экономических исследованиях. 2011. URL: <http://www.kapital-rus.ru>.
14. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі. Економіка України. 2007. № 3. С. 60–67.

## REFERENCES:

1. Abalkyn L.Y. (1986) Khoziaistvennyi mekhanizm razvytoho sotsyalnoho obshchestva [The economic mechanism of a developed social society]. M.: Mysl., 263 p.
2. Ambrosov V.Ya (2005). Naukovi polozhennia udoskonalennia ekonomichnoho i hospodarskoho mekhanizmi v rozvytku silskoho hospodarstva [Scientific provisions of improvement of economic and economic mechanisms of agricultural development]. Ekonomika APK, vol.10, pp. 14-18.
3. Baidala V.V., Butenko, V.M. (2014). Naukovi zasady sotsialnoi vidpovidalnosti bioekonomiky [Scientific principles of social responsibility of bioeconomy]. Biznes-inform, vol.10. pp. 18-22.
4. Ivanytskyi O.O. (2008). Hospodarskyi mekhanizm u systemi derzhavnoho rehuliuвання ekonomiky [Economic mechanism in the system of state regulation of the economy]. Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia. vol. 2. pp. 119-126.
5. Kyrylenko V.I. Sotsializatsiia hospodarskoho mekhanizmu ta yii vplyv na stan sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [Socialization of the economic mechanism and its influence on the state of socio-economic development of Ukraine]. Available at: <http://www.ecsocmen.edu.ru>.
6. Korsikova N.M. (2009). Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpriemstva v suchasnykh umovakh [Organizational and economic mechanism of management of innovative development of the enterprise in modern conditions]. Ekonomika kharchovoi promyslovosti, vol. № 3, pp. 8-11.
7. Luzan Yu. Ya. (2010) Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva Ukrainy [Tekst]: monohrafiia [Organizational and Economic Mechanism for the Development of Agro-Industrial Production in Ukraine]. K.: NNTs In-t ahrar. ekonomiky, 470 p.
8. Mochernyi S.V. (1999). Ekonomichna teoriia [Economic theory ]. K.: VTs Akademiia, 656 p.
9. Rayzberg B.A., Lozovskiy L.Sh., Starodubtseva E.B. Sovremennyy ekonomicheskii slovar [Modern economic dictionary]. M.: INFRA-M., 1999. 479 p.
10. Sabluk P.T. (2002) Formuvannia mizhhaluzevykh vidnosyn: problemy teorii ta metodolohii [Formation of inter-sector relations: problems of theory and methodology]. K.: ІАЕ., 294 p.
11. Suprun O.M. (2011)/ Hospodarskyi mekhanizm u rozvytku ta rehuliuванні ekonomiky [Economic mechanism in the development and regulation of the economy]. Visnyk Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii, vol.5. pp. 122-124.
12. Ukrainets, A.I. (2009). Pryntsypy formuvannia mekhanizmu innovatsiinoho rozvytku vitchyznianskykh mashynobudivnykh pidpriemstv [Principles of formation of the mechanism of innovative development of domestic machine-building enterprises]. Problemy ekonomiky, vol.640, pp. 219-225.
13. Chalenko A.Ju. (2011). O neopredel'onnosti termina "mekhanizm" v jekonomicheskikh issledovaniyah [On the uncertainty of the term "mechanism" in economic research]. Available at: <http://www.kapital-rus.ru>.
14. Chukhno A. (2007). Hospodarskyi mekhanizm ta shliakhy yoho vdoskonalennia na suchasnomu etapi [The economic mechanism and ways of its improvement at the present stage ]. Ekonomika Ukrainy, vol. 3, pp. 60-67.

## The bases of formation of organizational-economic mechanism of development of the bioeconomy in Ukraine

**Butenko V.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

There are considered the essence of the category "economic mechanism" in the article. We propose a definition of the organizational-economic mechanism of transition towards the bioeconomy as a combination of basic forms, methods, process control levers of the bioeconomy forming through the use of economic laws to address the contradictions existing economic and natural systems, improving the quality of life, coordination of the interests of present and future generations.

Organizational-economic mechanism performs the following functions:

- realization of the potential of each form of ownership and management, competition and cooperation between them in the process of the bioeconomy development;
- a combination of a market competitive system and state regulation;
- implementation the balance and production proportions between the structural units of the bioeconomy (biomass production, processing, use of final biotechnological products) on an innovative basis;
- stimulation of entrepreneurs, scientists, workers of various sectors of the bioeconomy, creation of qualitatively new technologies, forms of organization of production, marketing;
- creation of equal economic conditions for realization of socio-economic potential of each firm in the bioeconomy;

- organization of effective innovative production of the biotechnological products;
- the comprehensive human development, his needs (material and spiritual), interests, incentives;
- reconciling the interests of present and future generations;
- stimulation of scientific and technological progress as the basis for the development of the bioeconomy,
- rational use of natural resources through the transition to renewable sources.

The objective of the organizational and economic mechanism is the realization of sustained economic growth on the basis of scientific, technological, natural, economic and social potential, the concentration of intellectual resources on key areas of the bioeconomy.

A model of institutional mechanism of the bioeconomy includes components: the economic, organizational, institutional and social mechanisms.

The model of the organizational and economic mechanism is focused on the strategy of the bioeconomy development in Ukraine. It is based on market and state legal regulation, using effective forms and methods for organizing the activities of bioeconomy enterprises, taking into account social consequences. This model enriches the theoretical toolkit and allows you to identify specific practical steps to transition to the bioeconomy.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-17>

УДК 338.43.021:330.341.1](477)

## Інноваційні перетворення в АПК України: проблеми та перспективи

Гришук А.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту  
Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті показано місце та висвітлено роль АПК в економіці України. Доведено необхідність інноваційних перетворень в АПК відповідно до задекларованих державою пріоритетів та законодавчих ініціатив. Висвітлено основні проблеми, які можуть супроводжувати цей процес, та запропоновано рекомендації щодо їх вирішення на основі використання інноваційної моделі розвитку АПК.

**Ключові слова:** інновації, інноваційні перетворення, АПК, аграрна продукція, продукція з високою доданою вартістю, інноваційна модель розвитку АПК.

Гришук А.М. ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В АПК УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье показано место и освещена роль АПК в экономике Украины. Доказана необходимость инновационных преобразований в АПК в соответствии с задекларированными государством приоритетами и законодательными инициативами. Освещены основные проблемы, которые могут сопровождать этот процесс, и предложены рекомендации по их решению на основе использования инновационной модели развития АПК.

**Ключевые слова:** инновации, инновационные преобразования, АПК, аграрная продукция, продукция с высокой добавленной стоимостью, инновационная модель развития АПК.

Hryshchuk A.M. INNOVATIVE TRANSFORMATIONS IN AGRO-INDUSTRIAL SECTOR OF UKRAINE: PROBLEMS AND PERSPECTIVES

The article deals with the place and role of the agro-industrial sector in Economy of Ukraine. The necessity of innovative transformations in the agro-industrial complex is proved in accordance with the state's declared priorities and legislative initiatives. The main problems that may accompany this process are highlighted and the recommendations for their solution are proposed based on the use of the innovative model of development of agro-industrial complex.

**Keywords:** innovations, innovation transformations, agribusiness, provisions, law of decreasing returns, innovative model of development of agro-industrial complex.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** АПК України є провідним сектором економіки, що дає близько 9–13% валової доданої вартості та є одним з основних бюджетоутворюючих секторів національної економіки. У структурі ВВП України за підсумками 2016 р. сільське, лісове та рибне господарство займає 17%, а переробна промисловість – 14%. Найбільший приріст ВВП починаючи з 2013 р. спостерігається в сільському господарстві (станом на кінець 2016 р. + 39%, більше ніж в ІТ-галузі (+23%) та в держуправлінні та обороні (+ 21%)) [1].

Частка аграрної галузі у зведеному бюджеті за останні роки становить у середньому 20%, а в товарній структурі експорту – понад чверть, забезпечуючи перше місце на світовому ринку олії соняшникової, друге місце – за експортом зернових. За результатами 2016 р. аграрна галузь уперше стала українським експортером номер один.

У 2017 р. експорт аграрної продукції сягнув майже рекордних докризових показників

(у 2017 р. Україна експортувала товарів на \$17,8 млрд., до цього найвищий експорт було зафіксовано в 2012 р. – \$17,9 млрд.), однак його структура не зазнала суттєвих змін. Майже 60% поставок, як і раніше, становить сировина, а сам перелік продуктів включає ті ж самі соняшникову олію і зернові. Україна втратила Росію як ринок збуту для сиру та шоколаду, натомість наростила поставки м'яса птиці (у 2017 р. експорт яловичини зріс на 53%) [2].

Але ці дані вказують на те, що структура українського експорту має вигляд, який характерний для сировинної держави, де аграрна продукція є основним джерелом припливу іноземної валюти в країну. Така ситуація ставить економіку в залежність від світових цін на експортні товари. Україна зміцнює свій статус «сировинного додатка», роблячи акцент на виробництві аграрної монопродукції, тому надалі необхідно розвивати експорт інтенсивним шляхом, збільшуючи поставки продукції з доданою вартістю, аби нівелювати цей статус.

У Західній Європі аграрне виробництво у структурі ВВП у середньому становить від 1,5% до 3%, і його роль полягає у забезпеченні основними продуктами харчування та формуванні продовольчої безпеки. Інші галузі промисловості підтримують аграрне виробництво для захисту від надмірної інфляції, від збільшення цін на продукти харчування, а також для забезпечення випуску продовольства в необхідній кількості та потрібної якості.

В Україні зворотна ситуація: національна економіка є більш аграрною, ніж індустріальною. Не промисловість підтримує аграрне виробництво, а навпаки, аграрне виробництво тягне за собою інші галузі економіки. Така ситуація може лише посилювати залежність економіки України від світових цін на аграрних, нафтових ринках та впливати на зниження її конкурентоспроможності.

Вважаємо, що найефективнішим є шлях розвитку АПК на інноваційній основі, що дасть змогу суттєво підвищити конкурентоспроможність аграрного сектору і тримати міцні позиції на світових ринках високоякісної продукції аграрного виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти формування й розвитку інноваційних процесів висвітлено у працях багатьох зарубіжних учених: Й. Шумпетера, Б. Санто, Є. Тофлера, М. Портера, а також у наукових доробках відомих вітчизняних науковців: Ю. Бажала, Л. Білозор, С. Володіна, В. Геєця, О. Крисального, М. Садикова та ін. Провідними вітчизняними та зарубіжними вченими проведено дослідження щодо вивчення проблем і перспектив розвитку АПК на основі інновацій. Зокрема, ці питання відображені у працях вітчизняних учених О. Гнаткович, П. Саблука, В. Смолінського, Л. Федулової та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належне здобуткам учених-економістів у цій сфері, доцільно продовжити дослідження необхідності здійснення перетворень в АПК України на основі інноваційної моделі розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження та обґрунтування необхідності використання інноваційної моделі розвитку для агропромислового комплексу України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дані міжнародних рейтингів (Індекс глобальної конкурентоспроможності, Інноваційне табло Євросоюзу, Глобальний інноваційний індекс, Індекс економіки знань тощо)

доводять, що ті країни, котрі роблять ставку виключно на розвиток сировинних галузей, у т. ч. на сільське господарство, відсутні в переліку розвинених країн світу.

У сучасних умовах усі аграрні країни вразливі до зовнішніх умов. Найголовніша причина цього – постачання монопродукції. Це означає, що виробник не може впливати на ціну своєї продукції, оскільки він працює на ринку досконалої конкуренції. Ціна на будь-який монопродукт, що продається на світових товарних біржах (наприклад, пшеницю, кукурудзу, цукровий буряк, соняшник), завжди піддається ризику, адже вона повністю залежить від коливань світових цін. Статистика доводить, що протягом 2012–2016 рр. глобальні ціни на пшеницю, кукурудзу та ячмінь упали відповідно на 40%, 50% і 50%, тому попри рекордний фізичний обсяг вивозу продовольства валютні надходження від його експорту були на 6,3% нижчими у 2016 р., ніж у 2012-му, і з кожним роком спостерігається тенденція до зменшення світових цін на сільськогосподарську сировину [3, с. 117].

Тут спостерігається певна закономірність між агроспоживачами та агровиробниками. Сьогодні основними імпортерами продовольства є або густонаселені країни Азії (Індія, Китай, Японія, Індонезія, Малайзія, Філіппіни та ін.), які мають потужну промисловість, що працює на експорт, або експортери нафти й газу з посушливим кліматом (Єгипет, Туніс, Марокко, Саудівська Аравія, Іран, Алжир тощо), які розраховуються нафтодоларами. Зокрема, за даними Держстату України, основним ринком збуту української сільськогосподарської продукції залишається ринок Азії, котрий дещо зменшив частку в структурі українського експорту в 2017 р. до 45% із 48% у 2016 р. Основними країнами-партнерами з Азії в 2017 р. виступали Індія, Туреччина і Китай. На другому місці – країни ЄС, з часткою в 32%, де головними партнерами є Нідерланди, Іспанія та Італія. Трійку лідерів замикають країни Африки, котрі мають 14%. Основними партнерами з Африки є Єгипет, Туніс і Марокко [4].

Протягом останніх кількох років хороші врожаї сільгосппродукції у світі, у т. ч. в Україні, забезпечили зростання глобальної пропозиції продовольства. відбулося насичення практично всіх великих азійських економік. А країни – експортери енергоносіїв через падіння цін на нафту суттєво знизили закупівлі аграрної продукції. У таких умовах робити ставку виключно на сільське господарство, орієнто-

ване на експорт, в Україні дуже ризиковано, адже тут спрацьовує закон спадної віддачі: за збільшення обсягів виробництва відбувається зниження віддачі чинників виробництва. Спадна віддача характерна для видобутку сировини, сільського господарства та переробки з низькою доданою вартістю, тобто для виробництв з активами, що залежать безпосередньо від природи.

Дослідимо проблеми розвитку АПК в Україні на прикладі рослинництва. У нашій державі вже кілька років спостерігається його бурхливий розвиток. Як наслідок, стрімко збільшуються інвестиції в АПК, причому їхню основну частку контролюють агрохолдинги. Однак ресурсну модель землекористування України не можна вважати інноваційною, адже в структурі землекористувачів переважають великі агрохолдинги, які поки що роблять ставку на екстенсивність ведення сільського господарства. Вони мінімізують вкладення в інновації, намагаючись усебічно експлуатувати земельні ресурси, не дбаючи про їх збереження та відновлення. Висока якість української землі фактично підштовхує виробників працювати на її виснаження.

Останні два десятиліття характеризувалися зниженням вмісту гумусу в ґрунтах на 0,22%, що оцінюється у 453,4 млрд. грн. збитків. Великий бізнес, який нині активно вкладає гроші в АПК, у гонитві за швидкими прибутками робить ставку на вирощування технічних культур, які виснажують землю. Наприклад, із 2008 по 2016 р. посівні площі під соняшником збільшилися з 3,7 до 5,2 млн. га, під кукурудзою – із 1,7 до 4,7 млн. га, під ріпаком – із 240 тис. га до майже 2 млн. га. Натомість посіви традиційних продовольчих культур стрімко зменшуються. За такої динаміки розподілу площ неминуче знижуватиметься і родючість українських чорноземів [3, с. 118].

Отже, як бачимо, основу українського експорту становлять сировина та напівфабрикати, тобто природні товари з невеликим ступенем переробки. До початку 2000-х років це були залізна руда та продукти її первинної переробки – чорні метали. З початку 2000-х років до них долучилися аграрні продукти, такі як пшениця, кукурудза, соняшник. Щоб змінити ситуацію на краще, необхідно зосередитися на виробництві аграрної продукції з високою доданою вартістю.

У вітчизняному агробізнесі традиційно високу додану вартість реально отримати не просто від вирощування соняшнику, ріпаку та

інших маржинальних культур на товарні цілі, а передусім у процесі подальшої їх переробки на олію, шрот та інші продукти подальшого переділу (маргарин, жири), а для ріпаку це можуть бути шрот, олія, дизельне біопаливо та гліцерин. Також досить високу додану вартість можна отримати від виробництва наукоємного насіннєвого матеріалу.

На величину доданої вартості для різних видів аграрної продукції в сучасній постіндустріальній і глобальній економіці впливає не лише кількість технологічних етапів її переробки, а й якість аграрної продукції, її безпечність та органічність походження, місце виробництва, кінцеве призначення, бренд тощо. Найкраще порівняти орієнтовну додану вартість можна за умов співставлення експортної та імпоротної цін як однакових видів аграрної продукції, так і окремих груп товарів та сировини, потрібних для їх виробництва.

Візьмемо для порівняння найважливіший складник вітчизняного аграрного експорту – зернові культури. Якщо проаналізувати різницю між середньорічною ціною експорту та імпорту основних зернових культур (наприклад, ячменю, пшениці, вівса, жита і кукурудзи), то можна зрозуміти складність простого тлумачення поняття доданої вартості. Так, зернові культури у цьому разі виступають окремо як сировинний компонент вітчизняного аграрного експорту, а також як імпортований насіннєвий матеріал, що має порівняно вищу ціну реалізації. Передусім напрям їх використання формує високу додану вартість, по суті, однакового виду аграрної продукції. Тобто вирощувати насіннєвий матеріал сільгоспкультур і продавати його завжди вигідніше, ніж просто використовувати на товарні цілі. Зокрема, умовна додана вартість 1 т імпортованого насіннєвого зерна кукурудзи порівняно з вітчизняним експортом її на продовольчі і кормові потреби становить близько \$3 462. Найменшою є умовна додана вартість 1 т ячменю – \$94,9. Досить високу умовну вартість має жито – \$2 550,7 [5].

Окрім насіннєвого напряму формування високої доданої вартості, для зернових культур значним резервом є виробництво борошна. Умовна додана вартість 1 т борошна пшеничного в ланцюгу переробки порівняно з експортом зерна становить щонайменше \$58,8, а для борошна інших зернових культур – близько \$424,3.

Певний інтерес представляє й аналіз ланцюга формування доданої вартості на при-

кладі вітчизняної олійножирової переробної промисловості, адже лише в останні роки ми зуміли майже повністю переорієнтувати аграрний експорт із насіння соняшнику на кінцевий продукт із вищою доданою вартістю – олію.

Інший аспект цієї проблеми стосується експорту продукції тваринництва. Минулого року було експортовано 12,3 тис. т м'яса великої рогатої худоби, свіжого або охолодженого та 29,5 тис. т мороженого, а також 4,9 тис. т свинини. Середньозважена експортна ціна 1 т указаних видів м'яса становить \$2 740,4, а готових ковбас та аналогічних виробів із м'яса, яких було експортовано лише 286 т, – \$3 874,1. Тобто на експорті 1 т готових ковбасних продуктів із м'яса умовна додана вартість може сягати \$1 133,7 [5].

Отже, щоб економіка нашої держави в кінцевому підсумку не перетворилася на «аграрний придаток» до економік розвинених країн світу, необхідно змінити державний курс із пріоритетності розвитку АПК в традиційних рамках, як сировинного сектору, на розвиток АПК на інноваційній основі, що може випускати й високоякісну продукцію з високою доданою вартістю.

Перші кроки на цьому шляху вже здійснено на законодавчому рівні, адже АПК визнано пріоритетним комплексом у розрізі інноваційного розвитку України. Зокрема, це передбачено: законами України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 [6], «Про ратифікацію Угоди між Україною і Європейським Союзом про участь України у Рамковій програмі Європейського Союзу з наукових досліджень та інновацій «Горизонт – 2020» від 15.07.2015 [7]; постановами Верховної Ради України «Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України» від 13.07.1999 [8], «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів» від 21.10.2010 [9] та іншими нормативно-правовими актами.

Наступний крок – це впровадження інноваційної моделі розвитку АПК. Ця модель являє собою сукупність взаємозв'язаних організаційних структур, що здійснюють апробацію та комерційну реалізацію наукових знань і технологій та займаються виробничою діяльністю у сфері АПК. До її складу можуть входити: науково-виробничі підприємства, малі підприємницькі структури, університети, державні лабораторії, технопарки й інкубатори, а

також комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, які забезпечують інноваційні процеси та мають міцне національне коріння, традиції, політичні та культурні особливості.

В Україні сьогодні можна використати такі моделі інноваційного розвитку для АПК [10, с. 112]:

- активної дифузії інновацій, суть якої полягає у тому, що уряд взаємодіє з науковими установами, вищими закладами освіти, підприємствами та організаціями для швидшого втілення технологічних інновацій у цій сфері;

- державної підтримки інноваційних фірм, яка спрямована на підтримку національних інноваційних структур для сприяння виходу національної аграрної продукції на світовий ринок;

- локального інноваційного середовища – включає формування і розвиток наукових парків, технопарків, технополісів, територіальних науково-технічних центрів, для яких характерна концентрація на певній території наукового, освітнього, виробничого, фінансового потенціалу й які об'єднані спільним процесом технологічного розвитку;

- світового співробітництва, суть якого – в орієнтації на активну участь України в міжнародному науково-технічному співробітництві та широкому обміні науковими результатами і новими технологіями у сфері АПК.

Також інноваційний розвиток вітчизняного агросектору неможливий без співпраці з науковцями та освітянами.

Аграрна освіта має стати платформою взаємодії науковців, виробників і громадян. Зв'язок виробничого сектору та науки має забезпечити [3, с. 120]:

- формування цільових запитів підприємств АПК для підготовки необхідних фахівців;

- запровадження для студентів регулярних практик на сучасних агропромислових виробництвах;

- підвищення кваліфікаційних вимог до викладачів аграрних ВНЗ: міжнародні публікації, участь у міжнародних конференціях, стажування в сучасних українських й іноземних агропромислових компаніях та викладання в іноземних навчальних закладах відповідного спрямування.

Вчені стверджують, що до 2050 р. населення Земної кулі зросте з 7 млрд. до 9 млрд. осіб. Площі орних земель скорочуватимуться через експансію мегаполісів та погіршення

ґрунтового-кліматичних умов. Перед світом постане завдання, як отримати більше, здійнявши менше ресурсів. Тобто виживуть лише ті виробники та бізнеси, які будуть запроваджувати енергозберігаючі та економні інновації. Основу успішного бізнесу аграріїв будуть забезпечувати такі складники: 1) стале виробництво (sustainability), де розумні та ощадливі технології запроваджуватимуться у всьому ланцюгу виробництва; 2) циклічна економіка (circular economy), яка ґрунтується на принципах кругового та безвідходного виробництва [11, с. 125].

Тому майбутнє АПК України нерозривно пов'язане:

– з розвитком сучасної системи освіти й науки у цій сфері, що потребує постійної актуалізації у формах, способах, змісті навчання і наукових досліджень, які були б ефективними в умовах сьогодення. Для підвищення рівня підготовки спеціалістів у сфері АПК необхідні модернізація та адаптація системи освіти (особливо вищої) і науки під вимоги ринку;

– з розвитком інноваційної інфраструктури, що визначає ступінь розвитку мережі дослідницьких центрів, зон інтенсивного науково-технологічного розвитку (технополісів), інноваційних парків, інкубаторів, консалтингових фірм, фінансово-кредитних установ тощо та їх залучення до реалізації різного роду проєктів у сфері АПК, адже дослідницькі центри та численні НДІ, що працюють в АПК, часто навіть не доводять свої розробки до прототипу, і подальша їх комерціалізація не проводиться. Вважаємо, що найважливішими стимулами для розвитку інноваційної інфраструктури є фінансова підтримка з державного та місцевого бюджетів, особливо щодо реалізації пріоритетних агропромислових проєктів у регіонах, сприятлива кредитна, податкова та митна політика відносно учасників інноваційних процесів, створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу, забезпечення взаємодії науки, освіти, агропромислового виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;

– з розвитком інфраструктури ІКТ, що вказує на ступінь розвитку базового середовища поширення й обробки інформації та знань.

Україна в частині впровадження і розвитку сучасних ІКТ-технологій суттєво відстає від провідних країн. Такий стан справ частково став результатом неефективності системи управління галуззю. З іншого боку, це яскравий приклад того, як монополія «Укртелекому» на послуги зв'язку призвела до застою ринку, колективної безвідповідальності та інерційності в прийнятті важливих рішень щодо впровадження нових технологій у країні;

– із залученням ІТ-індустрії до розвитку АПК. Адже галузь ІТ – це маленька копія економіки знань – економіки, в основі якої лежить нематеріальне виробництво, а драйверами зростання є знання та носії цих знань (кваліфікований персонал, спеціалісти). Саме за цією шкалою в найближчому майбутньому будуть оцінювати багатство країни. Продукти та послуги цієї галузі стають каталізаторами позитивних змін у всіх без винятку сферах господарювання, у т. ч. в АПК.

**Висновки з цього дослідження.** На основі вищевикладеного матеріалу загальні рекомендації щодо розвитку АПК в Україні на інноваційній основі такі:

1. Державна підтримка та пріоритетність випуску якісної аграрної продукції з високою доданою вартістю. Країни, які опанували зростаючу віддачу, створюють потужну основу для запуску спіралі самоприскорюваного економічного зростання.

2. Розвиток вітчизняного агросектору у тісній співпраці з науково-дослідними установами та освітянами, підвищення ефективності аграрної освіти відповідно до вимог ринку.

3. Розвиток інноваційної інфраструктури АПК для впровадження результатів наукових досліджень і розробок, що володіють комерційним потенціалом, у сферу агробізнесу.

4. Інтеграція сільського господарства та сфери новітніх технологій, тобто подальше ефективне функціонування АПК виключно на інноваційній основі. Як показує світовий та вітчизняний досвід, уже сьогодні гіганти сфери АПК починають використовувати системи точного землеробства, проводити супутниковий моніторинг в онлайн-режимі, використовувати GPS-навігацію, картування, безпілотники, квадрокоптери, впроваджувати мережі метеостанцій, власні науково-дослідні центри, демонстраційні поля.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Панченко О., Коновалова Х. Що входить в ВВП: завод, базар, село і люди. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/chto-vhodyt-v-vvp-zavod-bazar-selo-i-lyudi-1100780.html>.
2. У 2017 експорт аграрної продукції сягнув майже рекордних докризових показників. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/u-2017-eksport-agrarnoi-produkcii-sagnuv-majze-rekordnih-dokrizovih-pokaznykiv>.
3. Прокопишин М.М., Сус Т.Й. Основні напрями розвитку агропромислового комплексу України в умовах глобалізації. *Modern Economics*. 2017. № 4. С. 114–121. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue-4-2017/>.
4. Основні показники зовнішньої торгівлі України. URL: [http://ucab.ua/ua/doing\\_agribusiness/zovnishni\\_rinki/osnovni\\_pokaznyki\\_zovnishnoi\\_torgivli\\_ukraini](http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokaznyki_zovnishnoi_torgivli_ukraini).
5. Кернасюк Ю. Де можна отримати високу додану вартість в агробізнесі? URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/9806-de-mozhna-otrymaty-vysoku-dodanu-vartist-v-ahrobiznesi.html>.
6. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (дата звернення: 10.09.2018).
7. Про ратифікацію Угоди між Україною і Європейським Союзом про участь України у Рамковій програмі Європейського Союзу з наукових досліджень та інновацій «Горизонт 2020»: Закон України від 15.07.2015 № 604-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/604-19> (дата звернення: 10.09.2018).
8. Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України: Постанова Верховної Ради України від 13.07.1999 № 916-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/916-14> (дата звернення: 10.09.2018).
9. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: Постанова Верховної Ради України від 21.10.2010 № 2632-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2632-17> (дата звернення: 10.09.2018).
10. Гребеннікова А.А. Розвиток сільського господарства на інноваційній основі. Ефективна економіка. 2016. № 12. С. 112. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5338>.
11. Дорош-Кізим М.М., Дадак О.О., Гачек Т.С. Інновації в аграрному секторі України в контексті розвитку європейської інтеграції. *Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Гжицького*. 2017. Т. 19. № 81. С. 123–128.

## REFERENCES:

1. Panchenko O., Konovalova Kh. Shcho vkhodyt v VVP: zavod, bazar, selo i liudy. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/chto-vhodyt-v-vvp-zavod-bazar-selo-i-lyudi-1100780.html>.
2. U 2017 roci eksport aghrarnoji produkciji sjaghnuv majzhe rekordnykh dokryzovykh pokaznykiv. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/u-2017-eksport-agrarnoi-produkcii-sagnuv-majze-rekordnih-dokrizovih-pokaznykiv>.
3. Prokopyshyn M.M., Cus T.Y. (2017). Osnovni napriamy rozvytku ahropromyslovoho kompleksu Ukrainy v umovakh hlobalizatsii. [Main directions of development of agroindustrial complex of Ukraine in the conditions of globalization]. *Elektronne naukove vydannia z ekonomichnykh nauk "Modern Economics"*, no.4, pp. 114-121. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue-4-2017/>.
4. Osnovni pokaznyky zovnishnoi torhivli Ukrainy. URL: [http://ucab.ua/ua/doing\\_agribusiness/zovnishni\\_rinki/osnovni\\_pokaznyki\\_zovnishnoi\\_torgivli\\_ukraini](http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokaznyki_zovnishnoi_torgivli_ukraini).
5. Kernasiuk Yu. De mozhna otrymaty vysoku dodanu varnist v ahrobiznesi? URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/9806-de-mozhna-otrymaty-vysoku-dodanu-vartist-v-ahrobiznesi.html>.
6. Zakon Ukrainy no 3715-VI (2011). Pro priorytetni napriamy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini. Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (accessed 10 September 2018).
7. Zakon Ukrainy no 604-VIII (2015). Pro ratyfikatsiiu Uhody mizh Ukrainoiu i Yevropeiskym Soiuzom pro uchast Ukrainy u Ramkovii prohrami Yevropeiskoho Soiuzu z naukovykh doslidzhen ta innovatsii "Horyzont 2020». Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/604-19> (accessed 10 September 2018).
8. Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy no 916-XIV (1999). Pro Kontseptsiuu naukovo-tekhnolohichnoho ta innovatsiinohorozvytku Ukrainy. Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/916-14> (accessed 10 September 2018).
9. Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy no 2632-VI (2010). Pro Rekomendatsii parlamentskykh slukhan na temu: "Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010-2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv. Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2632-17> (accessed 10 September 2018).
10. Hrebennikova A.A. (2016). Rozvytok silskoho gospodarstva na innovatsiinii osnovi. [Development of agriculture on an innovative basis]. *Efektivna ekonomika*, no.12, p. 112. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5338>.
11. Dorosh-Kizym M.M., Dadak O.O., Hachek T.S. (2017). Innovatsii v ahrarnomu sektori Ukrainy v konteksti rozvytku yevropeiskoi intehtratsii. [Innovations in the agrarian sector of Ukraine in the context of the development of European integration]. *Naukovyi visnyk LNUVMB imeni S.Z. Gzhytskoho*, no.81, v.19, pp. 123-128.



## Innovative transformations in agro-industrial sector of Ukraine: problems and perspectives

**Hryshchuk A.M.**

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Management,  
Lviv National University of Ivan Franko

The article deals with the place and role of the agro-industrial sector in Economy of Ukraine. The necessity of innovative transformations in the agro-industrial complex is proved in accordance with the state's declared priorities and legislative initiatives. The main problems that may accompany this process are highlighted and the recommendations for their solution are proposed based on the use of the innovative model of development of agro-industrial complex.

In particular, it is noted that the agro-industrial complex of Ukraine is the leading sector of the economy, which gives about 9-13% of gross value added, and is one of the main budget-generating sectors of the national economy.

But statistical data indicate that the structure of Ukrainian exports has a look that is typical for the raw material countries, where agricultural products are the main source of inflow of foreign currency into the country. This situation puts the economy in dependence on world prices for export goods. In order for the economy of our country to eventually not become an "agri-

cultural appendage" to the economies of developed countries, it is necessary to change the state course from the priority of development of agro-industrial complex in the traditional framework, as the raw material sector, to the development of agro-industrial complex on an innovative basis, which provides:

1. State support and priority of the issue of quality agrarian products with high added value.
2. Development of domestic agro-sector in close cooperation with scientific research institutions and educators, improving the efficiency of agrarian education in accordance with market requirements.
3. Development of innovation infrastructure of agro-industrial complex in order to implement the results of scientific researches and developments with commercial potential in the field of agribusiness.
4. Integration of agriculture and the sphere of the latest technologies, that is, the further effective functioning of the agro-industrial complex solely on an innovative basis.

## Управління бюджетним дефіцитом: вітчизняна практика та найкращий зарубіжний досвід

**Кробинець Г.В.**

студентка

Національного університету державної фіскальної служби України

**Коляда Т.А.**

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,

доцент, доцент кафедри фінансів

Національного університету державної фіскальної служби України

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних засад стосовно виникнення та сутності бюджетного дефіциту, розкритті сучасного стану дефіциту бюджету в Україні та розробленню пропозицій щодо вдосконалення методів управління ним з урахуванням світового досвіду. На основі аналізу причин і чинників виникнення дефіциту бюджету та напрямів витрачання коштів на його покриття визначено виклики для фінансової безпеки держави. У результаті дослідження було доведено, що одним із найефективніших методів управління бюджетним дефіцитом стали фіскальні правила, які почали широко застосовуватися у більшості країн світу, зокрема країнах ЄС, для уникнення макроекономічної дестабілізації. Обґрунтовано доцільність для України вибору стратегії стабілізації державних фінансів виходячи з необхідності збалансування бюджету на основі функціонування фінансів та з урахуванням впливу внутрішніх (інституціональних та макроекономічних) і зовнішніх (глобалізаційних) чинників. Перспективи подальших наукових досліджень полягають у запровадженні в бюджетному процесі України фіскальних правил нового покоління виходячи з потреб бюджетної системи в ресурсах та інституціональних особливостей країн.

**Ключові слова:** державний бюджет, дефіцит бюджету, управління бюджетним дефіцитом, збалансованість бюджету, фіскальні правила.

Коляда Т.А., Кробинець А.В. УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТНЫМ ДЕФИЦИТОМ: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА И ЛУЧШИЙ ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Цель статьи состоит в обобщении теоретических основ касаясь возникновения и сущности бюджетного дефицита, раскрытии современного состояния дефицита бюджета в Украине и разработке предложений по совершенствованию методов управления ним с учетом мирового опыта. На основе анализа причин и факторов возникновения дефицита бюджета и направлений расходования средств на его покрытие определены вызовы для финансовой безопасности государства. В результате исследования доказано, что одним из наиболее эффективных методов управления бюджетным дефицитом стали фискальные правила, которые начали широко применяться в большинстве стран мира, в том числе в странах ЕС, для избежания макроекономической дестабилизации. Обоснована целесообразность для Украины выбора стратегии стабилизации государственных финансов исходя из необходимости сбалансирования бюджета на основе функционирования финансов и с учетом влияния внутренних (институциональных и макроекономических) и внешних (глобализационных) факторов. Перспектива дальнейших научных исследований заключаются во введении в бюджетном процессе Украины фискальных правил нового поколения исходя из потребностей бюджетной системы в ресурсах и институциональных особенностей стран.

**Ключевые слова:** государственный бюджет, дефицит бюджета, управление бюджетным дефицитом, сбалансированность бюджета, источники финансирования.

Koliada T.A., Krobinecs G.V. BUDGET DEFICIENCY MANAGEMENT: DOMESTIC PRACTICE AND BEST EXTERNAL EXPERIENCE

The purpose of the paper is to summarize the theoretical foundations of the novelty and essence of the budget deficit, to reveal the current state of the budget deficit in Ukraine, and to develop proposals for improving their management methods in the light of world experience. Based on the analysis of the causes and factors of the budget deficit and the directions of spending of funds on its coverage, it was determined challenges for financial security of the state. As a result of the study it was proved that one of the most effective methods of managing budget deficits was fiscal rules that have been widely used in most countries, including the EU, to avoid macroeconomic destabilization. The expediency of choosing a strategy for stabilizing public finances in Ukraine based on the need to balance the budget on the basis of the functioning of finances and the influence of internal (institutional and macroeconomic) and external (globalization) factors is substantiated. Prospects for further research are the introduction of the new generation of fiscal rules of the budget process of Ukraine, proceeding from from the needs of the budget system in the resources and institutional features of the countries.

**Keywords:** state budget, budget deficit, budget deficit management, budget balance, financing sources.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Бюджетний дефіцит є досить поширеним явищем, яке являє собою перевищення видатків над постійними доходами бюджету. Основною причиною виникнення бюджетного дефіциту є випереджаюче зростання бюджетних видатків порівняно зі зростанням доходів бюджету, що має місце в Україні протягом останніх років. Однак наявність бюджетного дефіциту не свідчить про незбалансованість бюджету, оскільки під час його складання та затвердження встановлюються обґрунтовані джерела фінансування [1, с. 260].

Загальновідомо, що структура та обсяг державного бюджету є основними показниками фінансового стану будь-якої держави. На сучасному етапі розвитку України актуальним є питання збалансування бюджету шляхом пошуку реалістичних джерел фінансування дефіциту бюджету. Хронічний дефіцит державного бюджету породжує проблеми, що пов'язані з неспроможністю держави виконувати покладені на неї функції, забезпечувати сталий економічний розвиток, та зменшує рівень довіри зарубіжних фінансово-кредитних інституцій до уряду країни, що призводить до здорожчання обслуговування залучених нових позик.

Розбудова економічної незалежності та керованого соціально-економічного розвитку України потребує залучення значних фінансових ресурсів та ефективного менеджменту дефіциту бюджету, тому виникає гостра необхідність дослідження наявних ключових проблем, що пов'язані з дефіцитом державного бюджету та пошуком ефективних шляхів щодо його управління.

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

Питання формування та підтримки стабілізаційної бюджетної політики розвитку держави, розроблення ефективних концепцій збалансування державного бюджету, визначення джерел фінансування бюджетного дефіциту із застосуванням відповідних інструментів сьогодні є дуже актуальними та широко висвітлюються у вітчизняних та зарубіжних наукових працях. Останнім часом проблема подолання бюджетного дефіциту набула значного поширення та перебуває у сфері наукових інтересів значної кількості вчених. Серед представників вітчизняної наукової школи, які присвятили праці дослідженню зазначених проблемних аспектів, варто назвати О.Д. Василика, В.М. Геєця, Т.І. Єфименко, Ю.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, В.В. Корнєєва, І.О. Лютого, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосова, С.І. Юрія та ін.

Серед представників західних наукових традицій, що займалися розробленням даної проблематики, необхідно відзначити Ш. Бланкарта, Дж. Кейнса, Р. Масгрейва, Дж. Сакса, Т. Саржента, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, Н. Уоллеса, В. Танзі та ін.

Актуальність теми дослідження полягає у тому, що бюджетний дефіцит перманентно притаманний державним фінансам більшості країн світу, як розвиненим, так і з ринками, що розвиваються, тому необхідно розробляти та дотримуватися певних фіскальних правил щодо напрямів використання бюджетних коштів, отриманих за рахунок фінансування дефіциту бюджету задля його оптимізації.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є узагальнення теоретичних засад щодо виникнення та сутності бюджетного дефіциту, розкриття сучасного стану дефіциту бюджету в Україні та розроблення на цій основі пропозицій щодо вдосконалення методів управління ним з урахуванням світового досвіду.

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

Державний бюджет як головний фінансовий план держави – це розпис доходів та видатків держави за певний період часу, який має статус закону. Результат формування грошових ресурсів відображається в доходах державного бюджету, а їх використання – у його видатках.

Бюджетні доходи формуються за рахунок усіх податкових, неподаткових та інших надходжень, що здійснюються на безповоротній основі, включаючи гранти, дарунки, трансферти тощо. Видатки бюджету відображають кошти, за допомогою яких здійснюється фінансування запланованих державних заходів і програм, за винятком коштів, спрямованих на погашення основної суми державного боргу й повернення надмірно сплачених до бюджету сум.

Залежно від співвідношення між обсягами доходів і видатків бюджет може бути дефіцитним чи профіцитним. Дефіцит державного бюджету виникає тоді, коли його доходи є меншими за його витрати, а профіцит – коли його доходи є вищими за його витрати.

Сьогодні більшість країн світу, серед них й Україна, має бюджетні дефіцити хронічного характеру, що призводить до поглиблення фінансової нестабільності, адже вони сприяють розгортанню інфляційних процесів в економіці та відволікають значну частину грошових ресурсів із приватного сектору (табл. 1).

Низька бюджетна дисципліна та, як наслідок, недотримання показників бюджетних

Таблиця 1

**Динаміка показників доходів та видатків державного бюджету України за 2014–2018 рр.**

| Рік   | Доходи, млрд. грн. | Темп приросту доходів, % | Видатки, млрд. грн. | Темп приросту видатків, % | Дефіцит бюджету, % ВВП | Темпи приросту ВВП, % | Індекс інфляції, % |
|-------|--------------------|--------------------------|---------------------|---------------------------|------------------------|-----------------------|--------------------|
| 2014  | 357,1              | 105,3                    | 430,1               | 106,6                     | 4,9                    | -6,6                  | 124,9              |
| 2015  | 534,7              | 149,7                    | 576,9               | 134,1                     | 2,3                    | -9,8                  | 143,3              |
| 2016  | 616,3              | 115,3                    | 684,9               | 118,7                     | 2,9                    | 2,3                   | 112,4              |
| 2017  | 793,3              | 128,7                    | 839,2               | 122,5                     | 1,6                    | 2,5                   | 113,7              |
| 2018* | 917,9              | 115,2                    | 991,7               | 114,0                     | 2,5                    | 3,0                   | 109,0              |

\* планові показники

Джерело: розраховано автором за даними Державної казначейської служби (<http://treasury.gov.ua>) та Державної служби статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua>)

обмежень щодо граничного обсягу дефіциту є причинами погіршення фінансового стану в країні та поглиблення фінансової безвідповідальності урядів.

Вітчизняне економічне поживлення залишалося незначним у 2017 р. через призупинення темпів зростання у таких секторах економіки, як сільське господарство та гірничодобувна промисловість, а також через затримку реалізації ключових реформ для подальшого зміцнення довіри інвесторів до держави. Так, ВВП зріс на 2,5% у 2017 р. та на 2,3% у 2016 р., це досить слабкий рівень відновлення після сукупного 16-відсоткового скорочення протягом 2014–2015 рр. Сектори економіки, що демонструють відносну стабільність розвитку, такі як промислове виробництво та внутрішня торгівля, зросли на 5% у 2017 р., тоді як рівень розвитку галузі будівництва зріс майже на 27% [2].

Проаналізуємо основні індикатори економічної безпеки України за 2012–2017 рр. та визначимо їхній майбутній тренд розвитку (табл. 2).

Обсяги прямих іноземних інвестицій залишалися незначними, на рівні 2,1% від ВВП у 2017 р., порівняно з медіанним значенням на рівні 5% до кризи. Інвестиційний клімат у країні поступово поліпшується, але залишається значний рівень недовіри з боку інвесторів та побоювання щодо повільних темпів реформ та затримок у процесі продовження програми фінансування від МВФ, ураховуючи макроекономічну вразливість та невизначеність щодо виборів 2019 р. Рівень споживання зріс у 2017 р. та досягнув 6,7% (порівняно з 1,3% у 2016 р.), частково за рахунок підвищення мінімальної заробітної плати та пенсій, які також, своєю чергою, створили додаткове інфляційне навантаження.

Індекс споживчих цін (ІСЦ) характеризує зміни в часі загального рівня цін на товари та

послуги, які купує населення для невиробничого споживання. Він є показником зміни вартості фіксованого набору споживчих товарів та послуг у поточному періоді до його вартості в базисному періоді. ІСЦ досяг 13,7% наприкінці 2017 р., що значно вище, ніж попередні прогнози НБУ (на 2–8%). Як результат, НБУ в березні 2018 р. підвищив ставку рефінансування до 17% із 12,5% у травні 2017 р., що збільшило вартість позикових коштів у національній валюті як для уряду, так і для приватного сектору. При цьому рівень безробіття залишався у 2017 р. стабільним – 9,5% порівняно з попереднім роком (9,2%).

Витрати на стабілізацію соціального забезпечення зросли на 11,7% у реальному вимірі та досягли 41,5% від ВВП через подвоєння мінімальної заробітної плати та підвищення заробітної плати викладачів та лікарів на 40%, а також збільшення витрат на соціальні програми. Це було врівноважено значним зростанням доходів бюджету в 2017 р., що зумовлене податком на додану вартість (17% зростання за рахунок розширення бази оподаткування) та податком на доходи фізичних осіб (зростання на 16%) [3].

Рівень державного та державного гарантованого боргу залишився високим, на рівні 72,3% ВВП у 2017 р. Дефіцит поточного рахунку залишався дефіцитним, на рівні 3,5% від ВВП у 2017 р., незважаючи на поліпшення розвитку торгівлі. Товарний експорт зріс на 18%, до 39,7 млрд. доларів США в 2017 р., головним чином, за рахунок зростання цін на товари, тоді як імпорт товарів збільшився на 27%, до 46,6 млрд. доларів за рахунок інвестицій та проміжних товарів. Прямі іноземні інвестиції профінансували 60% дефіциту поточного рахунку, решту фінансують державні та приватні запозичення. Без реформ для підтримки експорту та залучення прямих іноземних

Таблиця 2

## Індикатори оцінки економічної безпеки України

| Показник                           | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018* | 2019* | 2020* |
|------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Номінальний ВВП, млрд. грн.        | 1,405 | 1,465 | 1,587 | 1,989 | 2,385 | 2,983 | 3,428 | 3,825 | 4,314 |
| Реальний ВВП, % зміни              | 0,2   | 0,0   | -6,6  | -9,8  | 2,3   | 2,5   | 3,5   | 4,0   | 4,0   |
| Споживання, зміна %                | 7,4   | 5,2   | -6,2  | -15,9 | 1,4   | 6,7   | 5,4   | 4,1   | 3,8   |
| Фіксований капітал, %              | 5,0   | -8,4  | -24,0 | -9,2  | 20,1  | 18,1  | 14,9  | 9,0   | 9,2   |
| Експорт, зміна %                   | -5,6  | -8,1  | -14,2 | -13,3 | -1,6  | 3,5   | 8,0   | 6,4   | 5,9   |
| Імпорт, зміна %                    | 3,8   | -3,5  | -22,1 | -17,9 | 8,4   | 12,2  | 14,0  | 7,2   | 5,8   |
| Дефлятор ВВП, зміна %              | 8,1   | 3,1   | 14,8  | 38,4  | 17,1  | 22,0  | 11,1  | 8,1   | 7,6   |
| ІСЦ, зміна %                       | -0,2  | -0,5  | 24,9  | 43,3  | 12,4  | 13,7  | 9,9   | 7,3   | 6,5   |
| Сальдо поточного балансу, % ВВП    | -8,2  | -9,2  | -3,5  | -0,2  | -3,8  | -3,5  | -3,7  | -3,3  | -3,3  |
| Зовнішній борг, % ВВП              | 76,6  | 78,6  | 97,6  | 131,5 | 129,4 | 104,0 | 106,3 | 107,0 | 105,4 |
| Доходи бюджету, % ВВП              | 44,5  | 43,6  | 40,3  | 42,3  | 38,4  | 39,2  | 40,1  | 40,8  | 40,6  |
| Податкові надходження, % ВВП       | 38,9  | 37,9  | 35,8  | 35,5  | 33,1  | 34,0  | 35,4  | 36,5  | 36,6  |
| Видатки бюджету, % ВВП             | 48,9  | 48,4  | 44,8  | 43,2  | 40,6  | 41,5  | 42,6  | 43,5  | 43,0  |
| Поточні видатки, % ВВП             | 45,7  | 46,2  | 44,3  | 41,0  | 37,4  | 38,2  | 39,4  | 39,7  | 39,0  |
| Капітальні витрати, % ВВП          | 2,9   | 2,0   | 1,3   | 2,2   | 3,1   | 3,3   | 3,2   | 3,8   | 4,0   |
| Державний гарантований борг, % ВВП | 36,6  | 40,6  | 70,3  | 79,7  | 87,2  | 72,3  | 75,1  | 73,5  | 68,4  |

\* планові показники

Джерело: розраховано автором за даними Державної казначейської служби (<http://treasury.gov.ua>) та Державної служби статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua>)

інвестицій Україна залишатиметься вразливою до зовнішніх шоків та товарних циклів.

На жаль, стан боргової сфери в Україні носить ознаки хронічної кризи, загостренню якої сприяли, зокрема, фінансово-економічні втрати України від анексії АР Крим Російською Федерацією та воєнних дій на Донбасі з тимчасовою окупацією частини його територій, а сформована впродовж декількох останніх років тенденція до зростання рівня державного боргу України стала викликом борговій безпеці держави. Її визначальними чинниками є високі валютні ризики зовнішньої заборгованості, нестабільна ситуація з рефінансуванням боргів попередніх років, а також тиск боргових виплат на державні фінанси. Фінансування дефіциту державного бюджету може бути виправданим тільки за умови, що темп приросту ВВП країни випереджатиме темп приросту обсягів видатків державного й місцевих бюджетів, а також витрат на обслуговування державного боргу.

У світовій економічній теорії та практиці одним із найважливіших способів боротьби з бюджетним дефіцитом стали фіскальні правила, які почали широко застосовуватися у зв'язку з тенденцією до децентралізації бюджетних систем для уникнення макроеко-

номічної дестабілізації [4, с. 85]. Фіскальні правила залежать від потреб бюджетної системи в ресурсах та інституціональних особливостей країн, а також жорстко обмежені на всіх стадіях бюджетного процесу й набувають форм законодавчих норм, процедур бюджетного процесу і межових показників:

– Правила збалансованого бюджету. Серед правил збалансованого бюджету центральне місце займають «золоте правило» державних фінансів, що передбачає збалансованість бюджетних доходів і видатків, тобто бюджетний дефіцит не може перевищувати сукупний обсяг державних інвестицій (Японія, Німеччина, США), циклічна бюджетна збалансованість (Данія, Нідерланди, Швейцарія) і встановлення межового розміру відношення бюджетного дефіциту до ВВП країни (країни Європейського Союзу).

– Правила державних запозичень. Серед правил щодо обмеження і заборони державних запозичень можна виділити такі: заборона внутрішніх державних запозичень (використовується у країнах із недостатньо розвиненими фінансовими ринками, наприклад в Індонезії), заборона державних запозичень у центрального банку країни (Європейський Союз, Японія, США) й обмеження розміру держав-

них запозичень до торішніх обсягів дефіциту бюджету країни (Бразилія, Єгипет, Марокко).

– Боргові та резервні правила. Боргові правила припускають установлення лімітів на розмір відношення обсягу державного боргу до ВВП країни, а резервні – пов'язані із формуванням спеціальних фондів для запобігання фінансовим кризам, коли виникає необхідність підтримувати соціальні виплати на тлі зменшення доходної частини державного бюджету [5, с. 122].

Фінансово-економічна криза, що відбулася у 2007–2008 рр., мала негативний вплив на більшість країн світу, у тому числі й на нових членів ЄС, зокрема країни Центральної та Східної Європи. З її початком в усіх, за винятком Польщі, країнах темпи економічного зростання мали від'ємне значення. Це змусило уряди європейських країн запроваджувати антикризові державні програми та розробляти нові індикатори економічної безпеки.

Так, аналіз показників дефіциту бюджету та державних фінансів кандидатів у Європейський Союз та держав – членів ЄС проводиться в кілька етапів.

Перший етап. Дефіцит бюджету до валового внутрішнього продукту розглядається як базовий критерій аналізу бюджетного дефіциту, що враховує Маастрихтські критерії. На цьому етапі аналіз зосереджений на описі статистики спостережуваних параметрів з особливим урахуванням показників докризового (2000–2007 рр.) і посткризового (2008–2015 рр.) періодів.

На другому етапі аналізується техніка визначення співвідношення змінних, а саме державний борг (у % від ВВП) і дефіцит бюджету (у % від ВВП). Кореляція спостерігається у двох випадках: співвідношення цих двох змінних у країнах-кандидатах порівняно із середнім показником Європейського Союзу та даних про дефіцит бюджету ЄС, які взяті зі статистичних даних Євростату, що враховують та дотримуються критеріїв Маастрихтського договору.

На третьому етапі аналіз фокусується на рейтингу країни у ЄС, запровадженого Єврокомісією, двох процедур стосовно спонукання окремих європейських держав до дотримання Пакту зростання та стабільності й Фіскального пакту – про процедури спостереження за макроекономічними дисбалансами (The Macroeconomic Imbalance Procedure) та процедури надмірного дефіциту (the Excessive Deficit Procedure – EDP) [6; 7].

Наприкінці 2017 р. найнижчі коефіцієнти державного боргу до ВВП були зафіксовані в Естонії (9,0%), Люксембурзі (23,0%), Болга-

рії (25,4%), Чехії (34,6%), Румунії (35,0%) та Данії (36,4%). П'ятнадцять держав – членів ЄС мають співвідношення державного боргу вище 60% ВВП, найвищий рівень зареєстрований у Греції (178,6%), Італії (131,8%), Португалії (125,7%), Бельгії (103,1%) та Іспанії (98,3%) [8].

В Італії антикризові заходи в борговій сфері передбачали, зокрема: ухвалення закону про здійснення заходів бюджетної економії в сумі до 124 млрд. євро за рахунок продажу нерухомості в наступні три роки та отримання коштів у розмірі 15 млрд. євро; поступове збільшення до 2026 р. пенсійного віку на два роки – до 67 років; скасування протягом 12 місяців захисту окремих професій на ринку праці; зростання податкового навантаження.

В Іспанії для уникнення критичного зростання державного боргу та стабілізації рівня боргового навантаження був використаний механізм підвищення концентрації більшої частини державних цінних паперів у внутрішніх інвесторів та наявний запас фінансової стійкості, сформований за рахунок високої активності ринку нерухомості.

Стосовно консолідованого державного боргу держав ЄС, то лише Німеччині та Нідерландам удалося подолати післякризову тенденцію до нарощування його обсягу, а в інших країнах стабілізація та тенденція на зниження боргового навантаження досягалися шляхом широкого використання всього наявного спектру фінансових інструментів у борговій сфері. Станом на кінець 2017 р. більшість країн показала обмежений вплив консолідації, де державний борг був скорочений менше ніж на 5% у 21 з 28 країн – членів ЄС та Норвегії.

На основі узагальнення позитивного досвіду країн ЄС у вирішенні питання стосовно скорочення бюджетного дефіциту та державного боргу можна розробити такі рекомендації щодо вдосконалення бюджетно-боргової політики України.

1. Законодавче затвердження процедури розроблення середньострокової Стратегії управління державним боргом України як інструменту досягнення безпечного рівня боргового навантаження та забезпечення стабільності державних фінансів за активної взаємодії та координації дій уряду, Національного банку України, Міністерства фінансів України, Державної служби фінансового моніторингу України та НКЦПФР щодо узгодження напрямів державної боргової, бюджетної й грошово-кредитної політики.

2. Законодавче закріплення та реалізація середньострокової стратегії бюджетного планування й прогнозування з підвищення якості

макроекономічних прогнозів для попередження системних проблем в економіці шляхом забезпечення переходу (за аналогією з країнами ЄС) до врахування дефіциту на рівні сектору загальнодержавного управління.

3. Започаткування ефективного боргового моніторингу з виявленням основних причин збільшення бюджетного дефіциту та державного боргу.

4. Вироблення механізмів коригування відхилень планових показників від фактичних шляхом застосування процедури бюджетного маневру [9, с. 35].

Для України доцільно вибирати стратегію стабілізації державних фінансів виходячи з необхідності збалансування бюджету на основі функціонування фінансів та з урахуванням впливу внутрішніх (інституціональних та макроекономічних) і зовнішніх (глобалізаційних) чинників. Тобто пріоритетом для уряду має бути завершення реалізації реформ, спрямованих на модернізацію економіки та розбудову суспільних інститутів. При цьому бюджетна (фіскальна) політика має бути спрямована на відновлення політичного простору (що дасть змогу усунути негативний вплив інституціональних чинників), забезпечення фінансовими ресурсами необхідних трансформацій у суспільстві з одночасною підтримкою віднов-

лення і перспектив економічного зростання у довгостроковому періоді за рахунок посилення жорсткості бюджетних правил і вимог до виділення бюджетних коштів [10, с. 331].

**Висновки з цього дослідження.** Підсумовуючи вищезазначене, можна дійти висновку, що вплив бюджетних процесів на економічну ситуацію в країні є основоположною віхою визначення та проведення макроекономічної стабілізаційної політики. Класичними напрямками скорочення дефіциту бюджету є збільшення доходів бюджету, зменшення його видаткової частини, а також пошук неінфляційних джерел фінансування бюджетного дефіциту.

Проте необхідно враховувати позитивні й негативні аспекти застосування кожного з них та виробляти всередині кожного із цих інструментів ефективні заходи зі стимулювання зменшення дефіциту державного бюджету. До основоположних заходів, покликаних поліпшити процес збалансування державного бюджету України, можна віднести такі: вдосконалення нормативно-правового забезпечення бюджетного процесу, використання прогресивних технологій бюджетного планування та регулювання, вдосконалення трансфертної політики й підвищення ефективності трансфертних платежів, пошук реальних резервів збільшення доходної частини державного бюджету.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Коляда Т.А. Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика: монографія. Ірпін: Університет ДФС України, 2016. 396 с.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Звітність про виконання бюджетів / Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
4. Коляда Т.А. Управління державним боргом у контексті стабілізації державних фінансів України. Економічний часопис–XXI. 2015. № 7–8(1). С. 82–85.
5. Дем'янишин В. Бюджетний дефіцит та його вплив на кризову ситуацію в Україні. Вісн. Терноп. держ. екон. ун-ту. 2015. № 5. С. 120–123.
6. Resolution of the European Council on the Stability and Growth Pact (Amsterdam, 17 June 1997). Official Journal. 2014. P. 236.
7. Regulation 1177/2011 amending Regulation 1467/97: On speeding up and clarifying the implementation of the excessive deficit procedure.
8. Government finance statistics / Eurostat Statistical books. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
9. Баженова Ю.В. Моделювання впливів монетарної та фіскальної політики на економіку України за допомогою відкритої динамічної стохастичної моделі загальної рівноваги. Економіка і держава. 2012. № 7(79). С. 33–36.
10. Muzychenko G., Koliada T., Churkina I. Impact of European integration processes on the necessity of long-term budget planning introduction in Ukraine. Baltic Journal of Economic Studies. 2017. Vol 3. № 5. P. 329–333.

#### REFERENCES:

1. Kolyada T.A. Formuvannya byudzhetnoi strategii Ukraini: teoriya, metodologiya, praktika : [monografiya] / T.A. Kolyada. – Irpin' : Universitet DFS Ukraini, 2016. – 396 s.
2. Derzhavna sluzhba statistiki Ukraini [Elektronniy resurs] / Ofitsiyniy sayt. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Zvitnist' pro vikonannya byudzhativ // Ofitsiyinyi sayt Derzhavnoi kaznacheyskoi sluzhbi Ukraini. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
4. Kolyada T.A. Upravlinnya derzhavnim borgom u konteksti stabilizatsii derzhavnikh finansiv Ukraini / T.A. Kolyada // Ekonomichnyi chasopis-. – 2015. – № 7-8 (1). – S. 82-85.
5. Demianishin V. Byudzhetniy defitsit ta yogo vpliv na krizovu situatsiyu v Ukraini / V. Demyanishin // Visnik Ternopil'skogo derzhavnogo ekonomichnogo universitetu. – 2015. – № 5. – S. 120-123.
6. Resolution of the European Council on the Stability and Growth Pact (Amsterdam, 17 June 1997) // Official Journal. – 2014. – № C 236.
7. Regulation 1177/2011 amending Regulation 1467/97: On speeding up and clarifying the implementation of the excessive deficit procedure.
8. Government finance statistics [Elektronnyi resurs] / Eurostat Statistical books. – Rezhim dostupu: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
9. Bazhenova Yu.V. Modelyuvannya vpliviv monetarnoi ta fiskalnoi politiki na ekonomiku Ukraini za dopomogoyu vidkritoj dinamichnoi stokhastichnoi modeli zagal'noi rivnovagi / Yu.V. Bazhenova // Ekonomika i derzhava. – 2012. – № 7 (79). – S. 33-36.
10. Muzychenko G., Koliada T., Churkina I. Impact of European integration processes on the necessity of long-term budget planning introduction in Ukraine / G. Muzychenko, T. Koliada, I. Churkina // Baltic Journal of Economic Studies. – 2017. – Vol 3, No 5. – P. 329-333.

## **Budget deficiency management: domestic practice and best external experience**

**Krobynets H.V.**

Student,

University of State Fiscal Service of Ukraine

**Koliada T.A.**

Candidate of Economic Sciences, Scientific Degree,

Associate Professor,

University of State Fiscal Service of Ukraine

The urgency of the research topic is that the budget deficit is permanently inherent in public finances in most countries of the world, both developed and emerging markets, therefore it is necessary to develop and adhere to certain fiscal rules regarding the use of budget funds received from financing a budget deficit for his optimization.

Research of topic is that the budget deficit is permanently inherent in public finances in most countries of the world, both developed and emerging markets.

The state budget as the main financial plan of the state is a description of the state's income and expenditures for a certain period of time, which has the status of the law. The result of the formation of monetary resources is reflected in the revenues of the state budget, and their use – in its expenditures.

Budget revenues are formed on the basis of all tax, non-tax and other proceeds carried out on a non-refundable basis, including grants, gifts, transfers, etc. The budget expenditures reflect the means by which the planned state measures and programs are financed, with the

exception of funds aimed at repayment of the principal amount of the state debt and the return of excessive amounts paid to the budget.

Low budgetary discipline and, as a result, non-compliance with budgetary constraints on the limit of the deficit, cause a deterioration of the financial situation in the country and deepening financial irresponsibility of governments.

On the basis of a generalization of the European Union's call for education in addressing the issue of reducing budget deficits and public debt, the following recommendations for improving Ukraine's fiscal and debt policy can be developed.

As a result of the study it was proved that one of the most effective methods of managing budget deficits was fiscal cial rules that have been widely used in most countries, including the EU, to avoid macroeconomic destabilization.

The authors, based on the generalization of the positive experience of the EU countries in addressing the issue of reducing the budget deficit and public debt, have developed recommendations for improving the fiscal and debt policy of Ukraine.



DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-19>

УДК 338.242:620.9

## Концептуальні основи формування організаційно-економічного механізму управління розвитком відновлювальної енергетики

Курбатова Т.О.

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри міжнародних економічних відносин  
Сумського державного університету

У статті досліджено теоретичні підходи до формування організаційно-економічного механізму управління розвитком відновлювальної енергетики. Запропоновано авторське визначення та сформульовано основну мету механізму, визначено перелік ключових завдань, які повинні бути вирішені у процесі управління розвитком відновлювальної енергетики. Наведено загальні та специфічні принципи, методи та інструменти управління, чітке дотримання та ефективна реалізація яких дадуть змогу досягти високих результатів у розвитку сектору відновлювальної енергетики.

**Ключові слова:** організаційно-економічний механізм, відновлювальна енергетика, принципи управління, методи та інструменти управління, державне регулювання.

Курбатова Т.А. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

В статье исследованы теоретические подходы к формированию организационно-экономического механизма управления развитием возобновляемой энергетики. Предложено авторское определение и сформулирована основная цель механизма, определен перечень ключевых задач, которые должны быть решены в процессе управления развитием возобновляемой энергетики. Приведены общие и специфические принципы, методы и инструменты управления, четкое соблюдение и эффективная реализация которых позволит достичь высоких результатов в развитии сектора возобновляемой энергетики.

**Ключевые слова:** организационно-экономический механизм, возобновляемая энергетика, принципы управления, методы и инструменты управления, государственное регулирование.

Kurbatova T.O. CONCEPTUAL FOUNDATIONS FOR FORMATION OF AN ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT FOR RENEWABLE ENERGY DEVELOPMENT

The paper investigates the theoretical approaches to formation of organizational and economic mechanism of management for renewable energy development. The author's definition of organizational and economic mechanism of management for renewable energy development is proposed and the list of key tasks that should be solved in the process of management for renewable energy development were determined. The general and specific principles, methods and tools of management, strict observance and effective implementation of which will allow to achieve great results in renewable energy sector development, are described.

**Keywords:** organizational and economic mechanism, renewable energy, management principles, management methods and tools, state regulation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Загальновідомо, що без ефективної системи державного управління економікою неможливо забезпечити стійкі темпи економічного зростання та соціального розвитку, адже, незважаючи на всі переваги ринкової моделі, залишаються сфери соціально-економічних відносин, де вільний ринок неспроможний забезпечити досягнення важливих

довгострокових національних цілей, вирішення ключових соціальних, економічних та екологічних завдань. Саме недосконалість ринку зумовлює необхідність утручання органів державної влади в регулювання економічних процесів у тих сферах, де ринковий механізм не може гарантувати необхідний результат для суспільства. Одним із таких секторів, який нині потребує ефективного

<sup>1</sup> Публікація містить результати досліджень, проведених у рамках НДР Міністерства освіти і науки України «Організаційно-економічні механізми стимулювання розвитку відновлювальної енергетики України» (№ 0117U002254), «Інноваційний менеджмент енергоефективних та ресурсозберігаючих технологій в Україні» (№ 0118U003571) та «Модель системи управління ефективністю та прогнозування використання електричної енергії» (№ 0118U003583).

державного управління, є сектор відновлювальної енергетики (ВЕ).

Потреба активної участі держави в управлінні розвитком ВЕ зумовлена необхідністю досягнення короткострокових та довгострокових цілей щодо збільшення частки відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) у загальному енергоспоживанні країни. Так, відповідно до Національного плану дій із ВЕ до 2020 р. [1], передбачається досягнення 11% енергії з ВДЕ у валовому кінцевому обсязі споживання енергії до 2020 р. В Енергетичній стратегії України до 2030 р. [2] встановлено індикативні цілі щодо збільшення частки ВДЕ в загальному енергобалансі країни до 12% та 25% у 2025 та 2035 рр. відповідно.

Варто зазначити, що на сучасному етапі ВЕ не може вільно конкурувати з традиційними технологіями енерговиробництва, оскільки собівартість енергії з ВДЕ є значно вищою за енергію, вироблену на основі викопних паливно-енергетичних ресурсів. Саме тому тільки ефективне і послідовне державне управління може забезпечити необхідні умови для масштабної розбудови сектору ВЕ і стати запорукою досягнення поставлених стратегічних цілей.

У зв'язку із цим постає об'єктивна необхідність формування теоретичних та науково-методичних основ організаційно-економічного механізму управління розвитком ВЕ.

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

Дослідження сутності та формування OEM висвітлено у низці наукових праць таких учених, як Г.В. Козаченко [3, с. 109], А.В. Бережний [4, с. 222–225], Ю.О. Лисенко [5, с. 86–87] та ін. Особливістю сучасних досліджень OEM є множинність підходів до його трактування та наповнення його змістовно-функціональних складників. Низка дослідників ставить OEM в один синонімічний ряд із такими поняттями, як «механізм реалізації державної політики», «механізм державного управління», «механізм державного регулювання», «господарський механізм» тощо [6, с. 203; 7, с. 135–136]. Деякі автори, навпаки, протиставляють ці терміни, досліджуючи істотні відмінності у їх дефініціях та структурних елементах [8, с. 95; 9, с. 163–164]. Це говорить про багатовимірність і різноплановість даної економічної категорії, її здатність до трансформації залежно від сфери застосування та конкретних завдань, вирішення яких ставлять перед собою науковці.

Вирішення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що

економічна категорія «ОЕМ» набула широкого використання у сучасній науковій літературі, її дослідження з позиції управління розвитком ВЕ наведено лише в деяких наукових працях [10, с. 100–116; 11, с. 144–155]. Тому сьогодні формування OEM, який комплексно відображає специфіку сектору ВЕ, потребує додаткових досліджень.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою роботи є розроблення концептуальних основ формування організаційно-економічного механізму управління розвитком ВЕ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній науковій літературі OEM розглядається як певна рушійна сила, що є ієрархічно впорядкованою системою взаємозалежних і взаємозумовлених елементів, функціонування яких здатне забезпечити бажаний результат. Іншими словами, OEM – це сукупність засобів, покликаних здійснювати цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єкт управління та задавати необхідний вектор розвитку в напрямі реалізації визначених цілей.

З позиції управління розвитком ВЕ OEM доцільно розглядати як консолідовану систему взаємопов'язаних та узгоджених важелів економічного, адміністративного та соціально-психологічного впливу, спрямованих на досягнення державних цілей енергетичної політики в галузі ВЕ.

Для конкретизації та впорядкування етапів формування OEM цілком логічним убачається розроблення алгоритму його побудови, який, на нашу думку, має такий вигляд: 1) формулювання основної мети управління розвитком ВЕ → 2) постановка конкретних завдань, які повинні бути вирішені у процесі управління розвитком ВЕ → 3) визначення об'єктів і суб'єктів управління розвитком ВЕ → 4) формування принципів управління розвитком ВЕ → 5) визначення функцій управління розвитком ВЕ → 6) формування стратегій розвитку та розроблення програм їх реалізації → 7) вибір методів та інструментів (важелів) управління розвитком ВЕ → 8) оцінка результатів управління → 9) коригування завдань (за необхідності).

На основі наведеного алгоритму більш детально розглянемо кожний із наведених етапів.

Вищезазначене трактування OEM управління розвитком ВЕ дає змогу визначити основну мету та низку ключових завдань, які повинні бути вирішені у процесі його функціонування. Так, основною метою OEM управління розвитком ВЕ є створення максимально

сприятливих організаційних та економічних умов для збалансованого розвитку сектору ВЕ шляхом розроблення ефективних заходів та процедур з їх реалізації.

До ключових завдань OEM доцільно віднести:

- збільшення частки ВДЕ у структурі валового кінцевого енергоспоживання країни та, як результат, зменшення імпорту органічних енергетичних ресурсів;

- створення стабільного попиту на електроенергію з ВДЕ в усіх категоріях споживачів;

- формування системи надійного і прозорого моніторингу обсягів генерації та споживання електроенергії з ВДЕ;

- зниження обсягів викидів парникових газів та шкідливих речовин в атмосферу шляхом заміщення електростанцій на викопному паливі генеруючими об'єктами ВЕ;

- акумулювання фінансових ресурсів для їх подальшого спрямування на будівництво нових об'єктів ВЕ;

- забезпечення доступу потенційних інвесторів до доступних кредитних ресурсів для будівництва електростанцій на основі ВДЕ;

- регулювання географії інсталяції генеруючих потужностей ВЕ та структури ВДЕ.

Об'єктом управління у процесі реалізації OEM управління розвитком ВЕ є суб'єкти господарювання, які здійснюють свою діяльність у сфері ВЕ.

Суб'єктами управління виступають органи державної влади, що здійснюють регулювання у сфері ВЕ, а саме Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство енергетики та вугільної промисловості, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України.

Формування OEM управління розвитком ВЕ неможливе без визначення основних принципів – конкретних норм, правил, керівних ідей, які є базисом управлінської діяльності. Саме за їх допомогою керуюча система здатна узгоджувати та координувати дії керуваної системи, впливати на процес ухвалення управлінських рішень, забезпечувати вибір оптимальних методів управління тощо.

На нашу думку, реалізація OEM повинна здійснюватися за дотримання як загальних принципів управління, якими керуються під час управління об'єктами різної галузевої приналежності, так специфічних, які властиві сфері ВЕ. Для їх визначення звернемося як до наукових принципів менеджменту, які мають універсальний характер [12, с. 454–456], так

і до засад реалізації державної політики у сфері ВЕ, викладених у законодавчих актах та програмних документах [1; 2]. Їх аналіз дав змогу сформувати дві групи принципів, на яких, на нашу думку, повинно ґрунтуватися управління розвитком ВЕ.

До основних загальних принципів OEM доречно віднести такі:

- *цілеспрямованості*, що передбачає встановлення головної мети і конкретних завдань механізму, оцінку їх співвідношення з наявними ресурсами та визначення необхідних засобів для їх досягнення;

- *комплексності*, який полягає у необхідності розгляду і розвитку системи управління як єдиного цілого, що дає змогу врахувати всі напрями її діяльності і властивості та забезпечує тісний взаємозв'язок між усіма підсистемами й елементами;

- *ієрархічності*, спрямований на визначення необхідної кількості рівнів управління, ступеня самостійності кожного із суб'єктів управління, характеру взаємовідносин, які виникають у процесі управління між суб'єктами різних ланок та між суб'єктами й об'єктами управління;

- *адаптивності*, що вимагає своєчасного реагування на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі, оперативного прийняття рішень відповідно до ринкових можливостей і загроз;

- *ефективності*, який передбачає досягнення високих показників результативності діяльності об'єкта управління – досягнення максимального результату за мінімальних витрат.

Окрім загальних принципів, доцільно визначити специфічні принципи, які наділяють OEM управління розвитком ВЕ притаманними йому особливостями, що дають змогу визначити його місце серед інших механізмів управління галузями національного господарства:

- *законності* – передбачає, що органи державної влади в процесі управління розвитком ВЕ зобов'язані здійснювати свої повноваження у рамках Конституції України, керуватися чинним законодавством та дотримуватися його норм;

- *пріоритетності* – базується на визначенні пріоритетних напрямів розвитку ВЕ з урахуванням економічної та екологічної доцільності освоєння тих чи інших видів ВДЕ, енергодефіцитності окремих регіонів, вимог ринку тощо;

- *інноваційності* – передбачає визначення інноваційного вектору розвитку сектору ВЕ,

впровадження спектру нових технологій, здатних підвищити ефективність використання ВДЕ, забезпечити безпеку енергопостачання, оновлення енергетичної інфраструктури тощо;

- *захисту довкілля* – повинен сприяти підвищенню рівня екологічної безпеки шляхом зменшення техногенного навантаження на навколишнє природне середовище за рахунок заміщення електростанцій на викопному паливі генеруючими об'єктами ВЕ;

- *наукового забезпечення* – передбачає сприяння фундаментальним та прикладним дослідженням у сфері ВЕ, популяризації та впровадженню науково-технічних досягнень, підготовці висококваліфікованих фахівців у навчальних закладах тощо;

- *підтримки національного виробника* – повинен гарантувати розвиток вітчизняних технологій ВЕ, що, своєю чергою, буде сприяти скороченню імпорту обладнання та комплектуючих для генеруючих об'єктів ВЕ, збільшенню експорту продукції власного виробництва в майбутньому;

- *інтеграції України до європейського енергетичного простору* – спрямований на адаптацію українського законодавства у сфері енергетики до законодавства ЄС, сприяння виконанню зобов'язань у рамках членства України в Європейському енергетичному товаристві.

Вищезазначені групи принципів є фундаментом для створення повноцінної функціонуючої OEM управління розвитком ВЕ, їх неухильне дотримання у процесі управління повинно сприяти ухваленню обґрунтованих високоефективних рішень.

Функціями OEM управління розвитком ВЕ є загальнонаукові функції управління: прогнозування, планування, організація, регулювання, мотивація, моніторинг, контроль тощо.

Національні та регіональні стратегії розвитку ВЕ доцільно розробляти відповідно до поставленої конкретної мети: виконання міжнародних зобов'язань, взятих у рамках Європейського енергетичного товариства, щодо досягнення 11% енергії з ВДЕ у загальному енергоспоживанні країни; перехід до самоенергозабезпечення; зниження викидів парникових газів в атмосферу тощо. У подальшому відповідно до кожної вибраної стратегії формуються і реалізуються конкретні програми та заходи щодо їх виконання.

Одним із найважливіших етапів у процесі побудови OEM є етап вибору комплексу дієвих методів, за допомогою яких, власне, і реалізуються функції, принципи управління та досягаються встановлені цілі щодо роз-

будови ВЕ. Методи управління є сукупністю засобів (інструментів/важелів), які реалізуються у межах владних повноважень суб'єкта управління і здійснюють цілеспрямований вплив на керований об'єкт [13, с. 108–117]. Вибір того чи іншого методу управління у кожному конкретному випадку повинен визначатися специфікою функціонування ринку ВЕ України, а раціональне поєднання вибраних методів повинно сформувати необхідний арсенал засобів для ефективного управління розвитком ВЕ.

Сьогодні в науковій літературі існують різні підходи до систематизації методів управління за різними ознаками [14, с. 116], проте їх єдиної загальноприйнятої класифікації поки що не існує. Найбільшого поширення набула класифікація методів управління за формою впливу: прямі (спираються на силу влади і здійснюють безпосередній вплив на об'єкт управління) та непрямі (здійснюють опосередкований вплив на інтереси об'єкта управління, надаючи йому можливість вибрати певний варіант поведінки) і залежно від способу впливу: економічні (методи спонукання), адміністративні (методи примусу) та соціально-психологічні (методи переконання).

Варто зазначити, що методи управління тісно переплітаються між собою, тому деякі економічні важелі складно віднести до конкретного методу, оскільки вони можуть використовуватися як в одному, так і одночасно в декількох із них. Для конкретизації дії груп інструментів впливу для OEM управління розвитком ВЕ, що розглядається, доцільно провести деталізацію змістовного наповнення кожного з методів управління.

Економічні методи посідають провідну позицію серед методів управління, оскільки управлінські відносини, насамперед, визначаються потребами й інтересами учасників процесу управління, які, своєю чергою, створюють основу економічних відносин. Вони є сукупністю важелів економічного впливу, за допомогою яких створюються оптимальні умови для спонукання учасників ринку ВЕ діяти в напрямі досягнення високих економічних результатів.

До основних економічних методів, які доречно використовувати в процесі управління розвитком ВЕ, варто віднести:

- *економічне прогнозування*, головним завданням якого є отримання науково обґрунтованої картини тенденцій розвитку сектору ВЕ в майбутньому. На основі детального вивчення динаміки розбудови ВЕ в минулому,

аналізу низки чинників, здатних гальмувати чи пришвидшувати темпи зростання, здійснюється припущення щодо можливих змін у розвитку ВЕ. Прогнозні показники, які мають гіпотетичний характер, використовують у подальшому як основу для прийняття управлінських рішень у процесі планування;

- *економічне планування*, зміст якого полягає у формуванні стратегії розвитку сектору ВЕ. Процес планування складається з низки етапів, а саме: визначення довгострокових цілей, конкретизація тактичних завдань для відповідних періодів, формування комплексу заходів, які визначають послідовність дій для отримання бажаного результату, контроль над досягненням поставлених завдань шляхом порівняння отриманих показників із фактичними та коригування цілей за необхідності. У процесі планування відбувається оптимальний розподіл ресурсів, розглядаються та аналізуються варіанти майбутніх рішень і вибираються оптимальні, здатні забезпечити досягнення поставленої мети;

- *ціноутворення* є одним із найвагоміших економічних методів у процесі управління розвитком ВЕ, оскільки держава безпосередньо впливає на ціну «зеленої» електроенергії шляхом регламентації її рівня. Для вдосконалення формування тарифу на «зелену» електроенергію ключову увагу необхідно приділити розробленню методичного підходу до оцінки вартості електроенергії з ВДЕ, який на разі відсутній у нормативних документах української правової бази. Підхід доцільно розробляти, спираючись на провідний досвід розвинених країн, міжнародних організацій у сфері енергетики, для формування оптимальної ціни на електроенергію з ВДЕ як із позиції власників генеруючих об'єктів, так і кінцевих споживачів електричної енергії;

- *економічне регулювання* доцільно здійснювати для подолання низки бар'єрів на шляху успішного розвитку вітчизняного сектору ВЕ. На нашу думку, сучасним проблемним питанням економічного регулювання, на яке варто звернути увагу уряду, є визначення оптимального сценарію інвестування у розвиток ВЕ в регіонах України, що базується на наданні доступних кредитних ресурсів для будівництва об'єктів ВЕ з урахуванням рівня техногенного навантаження об'єктів традиційної енергетики на навколишнє природне середовище та структури ВЕ.

Одним із наслідків відсутності економічного регулювання інвестиційних вкладень у територіальне розміщення об'єктів ВЕ є

несправедливе споживання екологічних вигід «зеленої» енергетики. Адже, відповідно до українського законодавства, плата за таку енергію лягає додатковим тягарем на всіх кінцевих споживачів, тоді як екологічними вигодами може скористатися лише населення, яке проживає в межах окремих територіально-адміністративних одиниць.

Іншим прикладом відсутності регулювання інвестицій у територіальну інсталяцію генеруючих потужностей ВЕ України стало фокусування більше ніж третини об'єктів ВЕ на півострові Крим, який займає 4,5% від загальної території країни. Наслідком такого прорахунку в управлінні розвитком ВЕ стала втрата 36,5% електростанцій на ВДЕ від їхньої загальної встановленої потужності в результаті анексії півострова Російською Федерацією. Хоча військове втручання Росії було важко передбачуваним, очевидним є те, що більш досконала концепція державного управління могла б мінімізувати втрати вітчизняного сектору ВЕ.

Окрім того, за допомогою регулювання інвестицій у територіальну інсталяцію електростанцій на основі ВДЕ можна поліпшити екологічну ситуацію в регіонах зі значними обсягами викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря шляхом заміщення електростанцій на викопному паливі об'єктами ВЕ;

- *економічне стимулювання*, яке базується на врахуванні економічних інтересів учасників ринку ВЕ й охоплює низку інструментів, спрямованих на посилення зацікавленості суб'єктів господарювання у процесах генерації, транспортування, розподілу та споживання електроенергії з ВДЕ.

Серед низки важелів стимулюючого характеру, які спонукають потенційних інвесторів реалізувати проекти у сфері ВЕ [15, с. 140–145], можна виокремити:

- *фінансування*, яке передбачає повне або часткове фінансування проектів ВЕ із цільових фондів. У рамках цього методу держава повинна забезпечити фінансування тих проектів, запровадження яких має на меті забезпечення не стільки економічного, скільки соціального та екологічного ефекту.

Фінансування проектів ВЕ може відбуватися як за рахунок державних та регіональних цільових фондів, так і за кошти міжнародних партнерів, інших джерел у рамках програм, спрямованих на зниження антропогенного впливу енергетики на навколишнє природне середовище. Україна вже має досвід реалізації низки проектів ВЕ у ході виконання зобов'язань Кіотського протоколу, а саме в

рамках механізму спільного впровадження та за рахунок коштів, отриманих від міжнародної торгівлі квотами на викиди парникових газів;

– *кредитування*, яке тісно переплітається з методом фінансування, є одним із найефективніших способів залучення фінансових ресурсів для реалізації проектів у сфері ВЕ на основі принципів повернення, терміновості і платності. Внутрішнє кредитування здійснюється банками через надання середньострокових та довгострокових кредитів у національній валюті. Однак варто зазначити, що високі ставки за кредитами в Україні сьогодні не дають змоги залучати фінансові ресурси інвесторами на прийнятних умовах. Тому державне управління у цьому напрямі має бути спрямоване на формування кредитних програм, які забезпечать доступ до кредитних ресурсів суб'єктами господарювання на вигідних умовах та за доступними відсотковими ставками.

Деяко краща ситуація із зовнішнім кредитуванням, яке здійснюється в рамках різноманітних міжнародних програм, спрямованих на реалізацію проектів сталого енергетичного розвитку. Сьогодні в Україні відкрито кредитні лінії Європейського банку реконструкції і розвитку: Ukraine Sustainable Energy Lending Facility (USELF) та Ukraine Energy Efficiency Programme (UKEEP) [16; 17] для українських компаній, що мають на меті інвестувати в проекти з енергоефективності та ВЕ. Втім, високі вимоги щодо фінансових, технічних та екологічних критеріїв проектів не дають змоги всім бажаним подати заявку на отримання необхідного фінансування;

– *оподаткування* є методом опосередкованого впливу на розвиток ВЕ, здатним за рахунок режиму пільгового оподаткування створити заохочувальні умови для інвестування у сектор ВЕ. Сьогодні Податковим кодексом України передбачено низку пільг, які можуть бути використані в процесі реалізації проектів ВЕ [18]. Основне завдання полягає в оцінці співвідношення між витратами бюджету на фінансування наявних податкових пільг і майбутніми економічними, соціальними й екологічними вигодами від їх запровадження.

Окрім того, пільгове оподаткування має велике значення для зниження привабливості використання викопних паливно-енергетичних ресурсів. Кроки у цьому напрямі в Україні також були зроблені. У 2010 р. впроваджено екологічний податок, який у тому числі справляється і за фактичні обсяги викидів в атмосферне повітря забруднювальних

речовин, зокрема діоксиду вуглецю. Однак ставка цього податку є занадто низькою і становить лише 0,24 грн. за 1 т [18]. Тому сьогодні питання визначення оптимальної ставки податку залишається відкритим, адже низька ставка податку не сприяє зниженню використання органічного палива, не призводить ані до істотних скорочень викидів, ані до суттєвих надходжень до бюджету, не виправдуючи здебільшого навіть витрати на його адміністрування.

У цілому економічні методи та інструменти становлять ядро методів управління, їх раціональне поєднання та оптимальне співвідношення здатні чинити найпродуктивніший вплив на розвиток ВЕ в країні.

Процес управління розвитком ВЕ неможливо уявити без застосування адміністративних (організаційно-розпорядчих методів), адже жоден з економічних методів не може існувати без впливу організаційно-адміністративного характеру. Саме за їх допомогою реалізується одна з головних функцій управління – функція організації.

Адміністративні методи є методами прямого впливу, що спираються на владні повноваження та являють собою систему засобів організаційно-розпорядчої дії, спрямовану на організацію, координацію й узгоджену співпрацю учасників управлінського процесу [19, с. 90–94]. Їх основним покликанням є формування стійких зв'язків між структурними одиницями керованої системи, визначення їхніх прав, обов'язків, відповідальності, забезпечення чіткого розподілу обов'язків в апараті управління, дотримання законодавчих норм у процесі прийняття управлінських рішень тощо.

Адміністративні методи управління поділяють на організаційні, за допомогою яких здійснюється вплив на структуру управління (статика управління), та оперативно-розпорядчі, які впливають безпосередньо на процес управління (динаміка управління).

В управлінні розвитком ВЕ організаційні методи (регламентування, нормування, організаційно-методичне інструкування) доцільно використовувати в процесі створення нових схем підтримки розвитку ВЕ і встановлення в їх рамках завдань, функцій, повноважень, відповідальності, взаємозв'язків з наявними структурними елементами. Перелічене повинно бути задеклароване за допомогою інструментарію організаційних методів (положень, статутів, регламентів тощо). Серед нових схем підтримки розвитку ВЕ особливий інтерес для України становить система

торгівлі «зеленими» сертифікатами, що полягає у запровадженні на національному рівні обов'язкових квот на споживання електроенергії з ВДЕ [20, с. 375–380; 21, с. 115–119]. Враховуючи той факт, що сьогодні в Україні заохочується лише генерація електроенергії з ВДЕ за допомогою «зеленого» тарифу, впровадження цієї схеми підтримки могло б стати потужним поштовхом до стимулювання споживання електроенергії з ВДЕ, а отже, й до суттєвого нарощування частки ВДЕ у загальному енергетичному балансі.

Оперативно-розпорядчі методи застосовуються після визначення прав і обов'язків усіх суб'єктів ринку електроенергії України. За допомогою цих методів чиниться прямий вплив на об'єкт управління через накази, розпорядження, рекомендації, оперативні вказівки тощо. Оперативно-розпорядчі методи (директиви, постанови, рішення, накази) характеризуються адресністю вказівок, виконання яких має на меті забезпечення організаційної чіткості, дисциплінованості та злагодженості роботи всіх структурних елементів ринку електричної енергії.

Таким чином, адміністративні методи є невід'ємною частиною впливу на процес управління, саме за їх допомогою здійснюється координація виконання функцій окремими структурними одиницями, які в комплексі забезпечують вирішення поставлених завдань. Їх ефективна реалізація створює сприятливі умови для існування та динамічного розвитку керованої системи.

Соціально-психологічні методи є сукупністю важелів впливу на індивідуальну/суспільну свідомість та поведінку, соціальну активність населення для вирішення необхідних організаційних та економічних завдань. Вони базуються на використанні моральних стимулів, впливають на індивіда за допомогою специфічних психологічних прийомів, перетворюючи завдання, поставлене суб'єктом управління, у свідомий обов'язок і внутрішню потребу особистості. За способом своєї дії ці методи поділяються на дві групи: психологічні та соціальні. Перші ґрунтуються на закономірностях функціонування людської психіки і націлені на управління поведінкою індивіда, другі базуються на врахуванні особливостей взаємодії індивідів, наявних норм і цінностей у суспільстві та спрямовані на управління міжособистими стосунками.

Найбільший інтерес у процесі управління розвитком ВЕ соціально-психологічні методи представляють у частині мотивування кінце-

вих споживачів споживати «зелену» енергію. Стимулювання споживання енергії з ВДЕ є одним із ключових завдань, вирішення якого є необхідним для успішної розбудови ВЕ в Україні. Мотивація споживачів повинна здійснюватися через методи переконання, до основних з яких належать спонукання, заохочення, інформування тощо.

Отже, соціально-психологічні методи є логічним доповненням економічних та адміністративних методів управління, здатних впливати на свідомість та моральну відповідальність об'єкта управління для досягнення суспільних інтересів.

Варто зазначити, що всі три групи методів доцільно використовувати в органічному поєднанні одне з одним, адже лише їх гнучка комбінація дасть змогу досягти найкращих результатів в управлінні розвитком ВЕ.

На останніх етапах OEM здійснюється аналіз та оцінка результатів управління розвитком ВЕ, визначається рівень досягнення поставленої мети та конкретних завдань, окреслюється коло наявних проблем, що підлягають вирішенню в майбутніх періодах, коригуються цілі в разі необхідності.

Проведене дослідження дає змогу узагальнити теоретико-концептуальні основи OEM управління розвитком ВЕ у вигляді схеми, зображеної на рис. 1.

**Висновки з цього дослідження.** На сучасному етапі розвитку технологій ВЕ запорукою розбудови генеруючих потужностей на основі ВДЕ є ефективна державна політика. Незважаючи на сформоване законодавче підґрунтя та задекларовані цілі щодо збільшення частки ВДЕ в загальному енергобалансі країни, сьогодні Україні не вдалося досягти суттєвих здобутків у цьому напрямі. Це свідчить про недосконалість державної концепції управління розвитком ВЕ та вимагає пошуку нових підходів до її поліпшення. Запропонований OEM управління розвитком ВЕ дає змогу визначити ключові точки дотику взаємодії регульованої системи і регулятора та окреслити основні вектори розвитку сектору ВЕ. Змістовно-функціональне наповнення OEM формує сприятливе середовище для найбільш ефективного регулювання державою сектору ВЕ та його динамічного розвитку.

Результати проведеного дослідження можуть бути використані як для вдосконалення чинних економічних механізмів, спрямованих на заохочення виробництва та споживання енергії з ВДЕ, так і для розроблення нових схем підтримки розвитку ВЕ.



**Рис. 1. Концептуальна схема змістовно-функціонального наповнення OEM управління розвитком ВЕ (власна розробка)**

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Про Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 902-р від 01.10.2014. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80>.
2. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1071-р від 24.07.2013. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13/para3#n3>.
3. Козаченко Г.В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. 2003. № 11. С. 107–111.
4. Бережний А.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності морського порту регіону: методологія формування та інструментарій реалізації. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2014. № 2. С. 220–229.
5. Лисенко Ю. Єгоров П. Організаційно-економічний механізм управління підприємством. Економіка України. 1997. № 1. С. 86–87.
6. Омельченко О.С. Інтегральний підхід до побудови організаційно-економічного механізму реструктуризації. Праці Одеського політехнічного університету. 2011. № 3(37). С. 200–209.
7. Богомоллова О.С., Шаповалова Н.Г. Совершенствование организационно-экономического механизма регулирования сектора услуг региональной экономики. Новые технологии. 2012. № 2. С. 134–138.
8. Удальцова Н.Л. Организационно-экономический механизм функционирования отрасли национальной экономики. Экономика и управление. 2012. № 6(91). С. 94–98.
9. Савіна С.С. Організаційно-економічний механізм управління підприємством молочної промисловості. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». 2012. № 3. С. 162–166.
10. Райхенбах Т.М. Формування механізмів державного управління у сфері відновлювальної енергетики України: дис. ... кандидата. економ. наук: 25.00.02. Київ, 2012. 246 с.
11. Стоян О.Ю. Розвиток механізмів державного регулювання сфери відновлювальної енергетики в Україні: дис. ... доктора економ. наук: 25.00.02. 2015. 464 с.
12. Резнік В.В. Поняття принципу державного стратегічного управління. Університетські наукові записки. 2007. № 4(24). С. 453–459.
13. Ковбасюк Ю.В., Ващенко К.В., Сурмін Ю.П. та ін. Державне управління. Дніпропетровськ: НАДУ, 2012. 564 с.
14. Борисенко О.П. Комплексний підхід до систематизації методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Економіка та держава. 2012. № 12. С. 115–117.



15. Курбатова Т.О. Економічні механізми стимулювання розвитку відновлювальної енергетики в Європейському Союзі. Механізм регулювання економіки. 2014. № 4(66). С. 139–148.
16. Програма фінансування альтернативної енергетики в Україні (USELF) / USELF 2006. URL: <http://www.uself.com.ua>.
17. Українська програма підвищення енергоефективності / UKEEP, 2007. URL: <http://www.ukeep.org>.
18. Податковий кодекс України (редакція від 01.02.2016). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
19. Шатун В.Т. Основи менеджменту. Миколаїв: МДГУ ім. Петра Могили, 2006. 376 с.
20. Курбатова Т.О. Теоретичні основи формування системи торгівлі «зеленими» сертифікатами в Україні. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2017. № 4. С. 374–383.2
21. Курбатова Т.О. Методичні підходи до оцінювання вартості електроенергії з відновлювальних джерел енергії. Механізм регулювання економіки. 2016. № 1. С. 104–113.

## REFERENCES:

1. Pro Natsionalnyi plan dii z vidnovliuvanoi enerhetyky na period do 2020 roku: rozporiadzhennia Kabinetu ministriv Ukrainy № 902-r vid 01.10.2014. [On the National Action Plan for renewable energy until 2020, Cabinet of Ministers of Ukraine № 902-p, 10.01.2014]. zakon5.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80>. [in Ukrainian].
2. Pro skhvalennia Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 roku: rozporiadzhennia Kabinetu ministriv Ukrainy № 1071-r., 24.07.2013 [On Approval of the Energy Strategy of Ukraine for the Period until 2030: Order of Cabinet of Ministers of Ukraine No. 1071-p., 24.07.2013]. zakon5.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13/paran3#n3>. [in Ukrainian].
3. Kozachenko, G. V. (2003). Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm yak instrument upravlinnia pidpriemstvom [Organizational and economic mechanism as an tool for enterprise management]. Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo – Economy. Management. Entrepreneurship, 11, 107–111 [in Ukrainian].
4. Bereznyy, A. V. (2014). Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm zabezpechennia konkurentospromozhnosti morskoho portu rehionu: metodolohiia formuvannia ta instrumentarii realizatsii [Organizational and economic mechanism to provide competitiveness of the seaport of the region: methodology of formation and toos for realization]. Marketynh i menedzhment innovatsii – Marketing and Management of Innovations, 2, 220–229 [in Ukrainian].
5. Lysenko, Y. & Yehorov, P. (1997). Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm upravlinnia pidpriemstvom [Organizational and economic mechanism for enterprise management]. Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine, 1, 86–87 [in Ukrainian].
6. Omelchenko, O. S (2011). Intehralnyi pidkhid do pobudovy orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu restrukturyzatsii [An integral approach to the construction of organizational and economic restructuring mechanism]. Pratsi Odeskoho politekhnichnoho universytetu – Works of the Odessa Polytechnic University, 3 (37), 200–209 [in Ukrainian].
7. Bogomolova, O. S. & Shapovalova, N. G. (2012). Sovershenstvovanie organizatsionno-ekonomicheskogo mehanizma regulirovaniya sektora uslug regionalnoy ekonomiki [Improvement of the organizational and economic mechanism for regulating the services sector of the regional economy]. Novyye tehnologii – New technologies, 2, 134–138 [in Russian].
8. Udaltsova, N. L. (2012). Organizatsionno-ekonomicheskyy mehanizm funktsionirovaniya otrasli natsionalnoy ekonomiki [The organizational and economic mechanism of functioning of the national economy sector]. Ekonomika i upravlenie – Economics and Management, 6 (91), 94–98 [in Russian].
9. Savina, S. S. (2012). Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm upravlinnia pidpriemstvom molochnoi promyslovosti [Organizational and economic mechanism of the management for the dairy industry]. Zbirnyk naukovykh prats VNAU Serii: Ekonomichni nauky – Collection of scientific works VNAU Series: Economic sciences, 3, 162–166 [in Ukrainian].
10. Reichenbach, T. M. (2012). Formuvannia mekhanizmiv derzhavnoho upravlinnia u sferi vidnovliuvanoi enerhetyky Ukrainy [Formation of state management mechanisms in the field of renewable energy of Ukraine]. Candidate's thesis. [in Ukrainian].
11. Stoyan, O. Y. (2015). Rozvytok mekhanizmiv derzhavnoho rehulivannia sfery vidnovliuvanoi enerhetyky v Ukraini [Development of mechanisms of state regulation of the renewable energy sector in Ukraine]. Doctor's thesis. Mykolayiv [in Ukrainian].
12. Reznik, V. V. (2007). Poniattia pryntsypu derzhavnoho stratehichnoho upravlinnia [The concept of the principle of state strategic management]. Universytetski naukovy zapysky – University scientific notes, 4 (24), 453–459 [in Ukrainian].

13. Kovbasyuk, Y. V., Vashchenko, K. V., Surmin, S. P. and et al. (2012). Derzhavne upravlinnia [Public administration]. – Dnipropetrovsk: NAPA, – 564 p. [in Ukrainian].
14. Borisenko, O. P. (2012). Kompleksnyi pidkhid do systematyzatsii metodiv derzhavnoho rehulivannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Comprehensive approach to the systematization of the methods of state regulation of foreign economic activity]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 12, 115–117 [in Ukrainian].
15. Kurbatova T.O. (2014). Ekonomichni mekhanizmy stymulivannia rozvytku vidnovliualnoi enerhetyky v Yevropeiskomu Soiuzi [Economic mechanisms to promote renewable energy development in the European Union]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky – Mechanism of Economic Regulation*, 4 (66), 139–148 [in Ukrainian].
16. Prohrama finansuvannia alternatyvnoi enerhetyky v Ukraini “USELF” [Alternative Energy Financing Program in Ukraine]. [www.uself.com.ua](http://www.uself.com.ua). Retrieved from: <http://www.uself.com.ua> [in Ukrainian].
17. Ukrainaska prohrama pidvyshchennia enerhoefektyvnosti “UKEEP” [Ukrainian Energy Efficiency Program “UKEEP”]. [www.ukeep.org](http://www.ukeep.org). Retrieved from: <http://www.ukeep.org> [in Ukrainian].
18. Podatkovi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. [zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].
19. Shatun V. T. (2006). *Osnovy menedzhmentu [Fundamentals of Management]*. Mykolayiv: MDHU im. Petra Mohyly, – 376 p. [in Ukrainian].
20. Kurbatova, T. O. (2017). Teoretychni osnovy formuvannia systemy torhivli “zelenymy” sertyfikatamy v Ukraini [Theoretical foundations of tradable green certificates system formation in Ukraine]. *Marketynh i menedzhment innovatsii – Marketing and Management of Innovations*, 4, 374–383 [in Ukrainian].
21. Kurbatova T.O. (2016). *Metodychni pidkhody do otsiniuvannia vartosti elektroenerhii z vidnovliualnykh dzherel enerhii [Methodological approaches for estimation of electricity cost from renewable energy resources]*. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky – Mechanism of Economic Regulation*. 1, C. 104–113 [in Ukrainian].

# Conceptual foundations for formation of an organizational and economic mechanism of management for renewable energy development

**Kurbatova T.O.**

Candidate of Economic Sciences, Assistant Lecturer,  
Sumy State University

The paper investigates the theoretical approaches to formation of organizational and economic mechanism of management for renewable energy development. The author's definition of organizational and economic mechanism of management for renewable energy development is proposed that means the consolidated system of interconnected and coordinated levers of economic, administrative, social and psychological influence aimed at achieving state goals of energy policy in renewable energy field. The list of key tasks that should be solved in the process of management for renewable energy development were determined, namely: the increase of renewable energy resources share in the structure of country's final energy consumption; creation of a stable demand for electricity from renewable energy sources in all categories of consumers; formation of reliable and transparent system of the monitoring of generation and consumption of electricity from renewable energy resources; reduction of greenhouse gases emissions and harmful substances to the atmosphere by replacing fossil fuel power plants with renewable energy generating capacities; accumulation of financial resources for the purpose of their focus on construction of new renewable energy plants; regulation of the geography of renewable energy plants installation and renewable energy resources structure. The general principles of management, which are the basis of any management process, and specific principles (legality, priority, innovation,

environmental protection, financial support of scientific developments in renewable energy field, economic support of the producers of domestic equipment for renewable energy sector, integration of Ukraine into the European energy market), which distinguish organizational and economic mechanism of management for renewable energy development from mechanisms of management for other national economy sectors are determined. The complex of economic, administrative, social, psychological methods and tools, strict observance and effective implementation of which will allow to achieve the set goals of the proposed mechanism is described. The conceptual scheme of organizational and economic mechanism of management for renewable energy development is presented.

The proposed organizational and economic mechanism of management for renewable energy development allows to identify the key points of the interaction between the regulated system and the regulator and outline the key directions of green energy development. The content and components of organizational and economic mechanism form a favorable environment for the most effective regulation of renewable energy development by the state. The results of the study can be used to improve existing economic mechanisms aimed at encouraging the production and consumption of energy from renewable energy resources, as well as the development of new economic support schemes.

DOI:

<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-20>

УДК 330.332:004

## Стратегічні пріоритети та очікувані результати державного регулювання інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг

**Куцик П.О.**

кандидат економічних наук, професор, ректор  
Львівського торговельно-економічного університету,  
заслужений діяч науки і техніки України

**Процикевич А.І.**

аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки  
Львівського торговельно-економічного університету

---

Встановлено, що ефективне державне регулювання інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг має носити економічний характер і спрямовуватися передусім на досягнення такої стратегічної мети, як створення якісного інвестиційного середовища у секторі інформаційних технологій. З метою уможливлення оцінювання якості такого середовища розроблені відповідні критерії. У контексті їх забезпечення визначено набір стратегічних цілей та очікуваних результатів державного регулювання.

**Ключові слова:** ринок ІТ-послуг, державне регулювання, інвестиційний процес, економіка, капітал.

Куцик П.А., Процикевич А.И. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ И ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА РЫНКЕ ИТ-УСЛУГ

Установлено, что эффективное государственное регулирование инвестиционного процесса на рынке ИТ-услуг должно носить экономический характер и направляться прежде всего на достижение такой стратегической цели, как создание качественной инвестиционной среды в секторе информационных технологий. В целях проведения оценивания качества такой среды разработаны соответствующие критерии. В контексте их обеспечения определен набор стратегических целей и ожидаемых результатов государственного регулирования.

**Ключевые слова:** рынок ИТ-услуг, государственное регулирование, инвестиционный процесс, экономика, капитал.

Kutsyk P.O., Protsikevych A.I. STRATEGIC PRIORITIES AND EXPECTED RESULTS OF STATE REGULATION OF THE INVESTMENT PROCESS IN THE MARKET OF IT SERVICES

It is established that effective state regulation of the investment process in the market of IT services should be of an economic nature and aimed primarily at achieving such a strategic goal as the creation of a quality investment environment in the information technology sector. Appropriate criteria have been developed to enable the assessment of the quality of such a medium. In the context of their provision, a defined set of strategic goals and expected results of state regulation.

**Keywords:** IT services market, state regulation, investment process, economy, capital.

---

**Постановка проблеми.** У сфері державної політики, орієнтованої на нарощування обсягів та стимулювання зростання інвестиційної активності у системі національного господарства, ключовою вихідною умовою якості та ефективності державного регулювання у цій сфері є створення сприятливого інвестиційного середовища, включно з такими характеристиками, як інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, інституційна інвестиційна інфраструктура тощо.

На наше переконання, саме формування сприятливого інвестиційного середовища

здатне забезпечити повноцінні стимули для потенційних і перспективних інвесторів щодо вкладення інвестиційних ресурсів у проекти представників ринку ІТ-послуг. Адже це комплексне поняття, що включає і прозорість бізнес- та інвестиційних процесів, які протікають на ринку, і захищеність інвестицій та прибутку, що отримується від їх упровадження, і справедливість конкурентного середовища, і належну ефективність фінансово-господарської діяльності, здатну гарантувати належну віддачу на вкладений капітал, і доступність ресурсів та ринків, відсутність можливих про-

явів бюрократії, корупції, несправедливих рішень та політики представників владних чи інших структур щодо суб'єктів, які здійснюють інвестиційні процеси. Сприятливе інвестиційне середовище – це також і високий рівень розвитку ринку та його базисних елементів, ринкової та іншої інфраструктури, сфери матеріально-технічного та техніко-технологічного забезпечення, освітньої, науково-дослідної та інноваційної діяльності, захисту права приватної, у т. ч. інтелектуальної, власності, системи підготовки кадрів, їх розвитку та підвищення кваліфікації, формування та ефективного використання інтелектуально-кадрового капіталу.

Акцентування уваги на проблемі формування якісного інвестиційного середовища включає довгостроковий підхід, результати якого мають і синергійний, і пролонгаційний характер, забезпечують системні передумови для сталого і структурно збалансованого розвитку ринку ІТ-послуг, а характер застосовуваних механізмів та інструментів державного регулювання переважно економічний, орієнтований більше на ринкове саморегулювання, ніж на адміністративне втручання у господарські процеси суб'єктів господарювання. Певною мірою це парадоксально, але, як показує світова практика, саме таким чином вдається ефективно регулювати і забезпечувати раціональну структуру інвестицій із переважанням довгострокових і стратегічних, модернізаційних та інноваційних капіталовкладень, прозорого формування та легального походження, спрямованих на створення і впровадження передових технологій, результатів інтелектуальної творчої діяльності, розвиток людського капіталу.

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

Концептуальні засади функціонування ринку ІТ-послуг та його окремих аспектів висвітлено у працях вітчизняних та закордонних науковців, зокрема О. Гаврилюка, Б. Данилишина, А. Деадорф, Л. Демидової, М. Костецькі, Р. Лупак, Р. Мердика, С. Осики, Р. Рассела, Б. Рендера, Є. Савельєва, К. Сєдова, А. Філіпенка. Проблеми державного регулювання розвитку ринку ІТ-послуг присвячені наукові праці К. Барлетта, Т. Васильціва, Дж. Даннінга, В. Новицького, О. Плотнікова, О. Рогача, Л. Руденко, С. Сіденко, А. Субботіна, Т. Хорста. Проте з розвитком технологій та способів регуляторного впливу на ринкове середовище, у т.ч. сектору ІТ-послуг, змінюються його системні аспекти функціонування. Відповідно, постійно потребують наукового визначення напрямів та інструментів державного регулю-

вання розвитку інвестиційного процесу на вітчизняному ринку ІТ-послуг, що дасть змогу забезпечити достатній регулюючий ефект, сформувати якісне середовище для потенційних інвесторів, зокрема іноземних, та реалізувати пріоритетні цілі держави у контексті розвитку економіки.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Інвестиційний процес на внутрішньому ринку ІТ-послуг є недостатньо контрольованим з боку держави, що виражається у відсутності регулюючого впливу на накопичення ІТ-підприємствами первинного капіталу та його розподіл. Є необхідність розроблення процедур (якісних параметрів), що слугуватимуть орієнтирами у господарській діяльності ІТ-підприємств та передбачатимуть визначення стратегічних напрямів їх розвитку. При цьому стратегічні напрями в галузі повинні враховувати макроекономічний стан держави та з боку їх регулюючих органів, підлягати коректуванню в контексті глобалізаційних тенденцій.

**Формулювання цілі статті.** Метою статті є наукове обґрунтування стратегічних пріоритетів та очікуваних результатів державного регулювання інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічною метою державної політики розвитку інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг України необхідно визначити формування якісного інвестиційного середовища в секторі інформаційних технологій держави (у т. ч. безпосередньо на ринку ІТ-послуг), не відкидаючи при цьому поширення цього завдання на реальний сектор чи навіть на увесь національний господарський комплекс. Але слід розуміти, що характеристика «якість» інвестиційного середовища має мати чіткі критерії, на основі аналізу яких і підтверджується її наявність або ж відсутність.

До таких ключових критеріїв видається доцільним віднести, по-перше, прийнятну фінансово-економічну ефективність господарювання та наявність передумов і тенденцій до розвитку ринку. Це об'єктивні економічні причини, завдяки яким інвестори зацікавлені здійснювати інвестування у вигляді фінансової чи іншої підтримки реальних інвестиційних проектів на тому чи іншому ринку. Тому для нарощування обсягів інвестування на вітчизняному ринку ІТ-послуг необхідно переконати потенційних інвесторів у перспективності реалізації бізнес-проектів у сфері інформаційних технологій або ж суміжних напрямках бізнесу.

По-друге, до критеріїв якісного інвестиційного середовища на ринку ІТ-послуг віднесемо безпеку інвестиційного процесу, захищеність інвестицій та їх результатів. Відомо, що Україна є не надто надійним партнером у плані захищеності інтересів міноритарних інвесторів.

Наступним домінантним критерієм інвестиційного середовища на ринку ІТ-послуг визначимо наявність системи стратегічного планування його розвитку та формування ресурсного забезпечення. Зауважимо, що згідно зі світовою практикою привабливими для інвестування є ті території та види економічної діяльності, для яких відомими і передбачуваними є т. зв. «траєкторії» стратегічного поступу, тобто наявні документи стратегічного планування, відповідно до цільових орієнтирів яких і забезпечується плановий розвиток.

Не менш важливим критерієм для залучення як зовнішнього, так і внутрішнього інвестування, на наш погляд, є розвиненість бізнес-середовища на ринку ІТ-послуг як повноцінної сукупності суб'єктів економіки (з їх взаємозв'язками і відносинами) і чинників навколишнього (зовнішнього) середовища, які мають істотний вплив.

У зазначеному руслі критеріальних ознак інвестиційного середовища на вітчизняному ринку ІТ-послуг слід також говорити і про рівність та прозорість інвестиційних процесів на цьому ринку. Хоча вітчизняна сфера ІТ (через свої особливості і відмінності, у т. ч. через нематеріальний характер продукту) й не характеризується настільки вираженими процесами дискримінаційних дій щодо економічних агентів, використання адміністративного чи ринкового становища, створення штучних обмежень у доступі до ресурсів та ринків, прав діяльності, все ж окремі суттєві деформації на ринку ІТ-послуг в цьому контексті наявні. Це наявність проявів контрабанди під час імпорту програмного й апаратного забезпечення, використання адмінресурсів під час ліцензування телекомунікаційних послуг, неправомірне використання об'єктів авторського права тощо.

Вказані екстерналиї потребують усунення в процесі удосконалення державного регулювання формування в Україні якісного інвестиційного середовища на ринку ІТ-послуг. Держава на всіх рівнях має задекларувати рівність усіх суб'єктів під час доступу до ринку ІТ-послуг, всіх його сегментів та до суміжних ринків товарів і послуг.

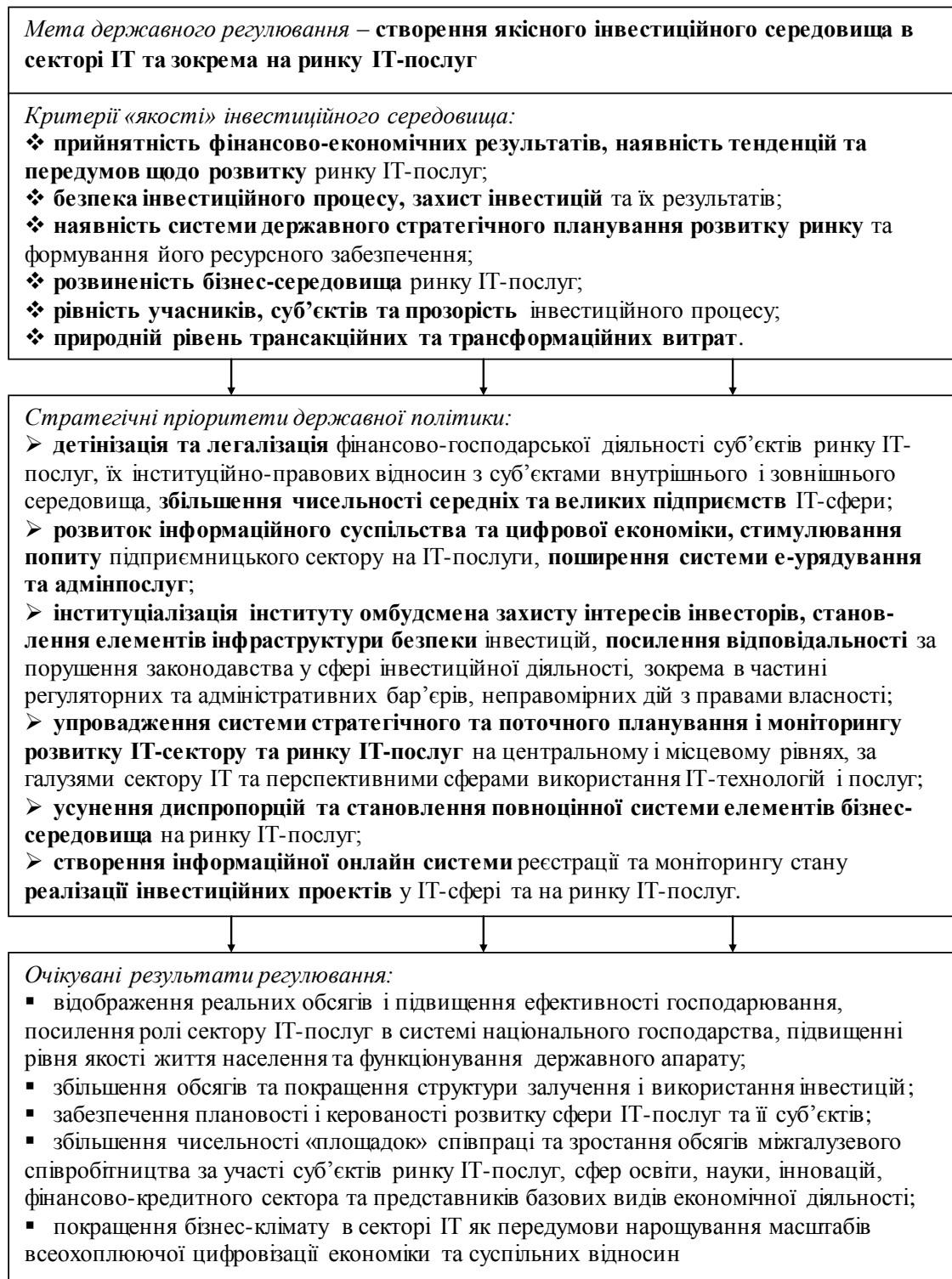
Варто наголосити й на тому, що на сьогодні однією з найбільш системних вад вітчизня-

ного бізнес-середовища, а через це й інвестиційного середовища, є надмірна зарегульованість практично всіх дозвільних і ліцензійних процедур, високі організаційні, часові та фінансові витрати під час погоджувальних процедур, передусім унаслідок існування значних корупційних та адміністративних складників, і це стримує інвестиційну активність, погіршує таким чином інвестиційний клімат на ринку ІТ-послуг України порівняно з іншими державами, які мають аналогічний потенціал розвитку ІТ-сфери і реалізації її ролі в економіці, у т. ч. в системі світового господарства.

Акцентуючи на цьому увагу, наголошуємо, що до критеріїв якісного інвестиційного середовища у сфері ІТ-послуг доцільно віднести відсутність трансакційних та трансформаційних витрат інвесторів і суб'єктів господарювання, які отримують інвестиції, під час реалізації інвестиційних проектів. Діяльність влади у цьому напрямі важливо сфокусувати навколо усунення таких ключових трансакційних та трансформаційних витрат, як пошук і опрацювання інформації, наявність неофіційних платежів, необхідність утримання великих за чисельністю зайнятих юридичних служб та управління процесами отримання прав, надмірні витрати та недоотримання доходу й інвестицій через втрати часу, управління сплатою податків, висока вартість легальної робочої сили, необхідність додаткового захисту права власності на інвестиції та інновації.

Інституціоналізація визначених критеріїв якості інвестиційного середовища на ринку ІТ-послуг потребує розроблення і прийняття необхідних нормативно-правових актів, здійснення вагомих регулюючих заходів, у т. ч. орієнтованих на становлення і розвиток інфраструктури, усунення системних девіантних чинників і тенденцій, упровадження елементів управління розвитком ринку ІТ та його інвестиційним забезпеченням тощо. Водночас тут більш важливим є визначення і в подальшому – слідування досягненню стратегічних пріоритетів державної політики активізації інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг.

Обґрунтовані нами в таких цілях стратегічні пріоритети подані на рис. 1. Вжиття заходів у межах державного регулювання, спрямованих на досягнення вказаних стратегічних завдань, і дасть змогу сформувати в Україні необхідне інвестиційне середовище на ринку ІТ-послуг, що відповідатиме його базовим критеріям у контексті накопичення й ефективного використання інвестиційного ресурсу, без якого практично унеможливаються процеси модер-



**Рис. 1. Мета, стратегічні пріоритети та очікувані результати державного регулювання інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг (авторська розробка)**

нізації техніко-технологічної бази суб'єктів цього ринку (виробників програмного й апаратного забезпечення, представників сфери ІТ, що створюють, надають і впроваджують ІТ-послуги), реалізація масштабних проєктів (часто соціального характеру чи стратегічно

важливого в системі державного управління й адміністрування), програм із формування й ефективного використання ресурсного забезпечення, зокрема – інтелектуально-кадрового, розширення і розвитку програм вертикальної та горизонтальної інтеграції.

Наведемо підстави включення визначених нами стратегічних завдань до складу системи стратегічних пріоритетів державного регулювання в аналізованій сфері. На нашу думку, органам державного управління, відповідальним в Україні за функціонування і розвиток ринку ІТ-послуг, передусім слід активізувати діяльність, спрямовану на детінізацію та легалізацію фінансово-господарської діяльності суб'єктів ринку ІТ-послуг, їх інституційно-правових відносин із суб'єктами внутрішнього і зовнішнього середовища, збільшення чисельності середніх та великих підприємств ІТ-сектору.

Як доведено за результатами експертних опитувань, обсяги офіційної господарської діяльності, а також її фінансово-економічні результати значно вищі, ніж ті дані, що відображаються вітчизняним статистичним спостереженням. Тому за умови реалізації стратегічного завдання, пов'язаного з детінізацією та легалізацією господарської діяльності в цій сфері, офіційні результати і рейтингові оцінки фінансово-економічної ефективності у вказаному секторі вітчизняної економіки будуть вищими, що й сприятиме притоку інвестицій у цей більш ефективний бізнес.

Інструменти переміщення господарських операцій суб'єктів ринку ІТ-послуг в офіційний сектор економіки значною мірою стосуються обліку і відображення їх відносин із суб'єктами їх зовнішнього та внутрішнього середовища. Йдеться найбільшою мірою про такі дві групи таких суб'єктів, як замовники послуг (резиденти і нерезиденти, юридичні і фізичні особи) та персонал суб'єктів сфери ІТ.

Сьогодні лєвова частка аутсорсингу, що не обліковується або обліковується за фіктивними схемами, на вітчизняному ринку ІТ-послуг сягає близько 70–80%, перевищуючи, таким чином, навіть рівень тінізації економічних відносин у державі. Як наслідок, спотворюються реальні (значно кращі) результати господарювання й окупності капіталу, вкладеного в галузь, а бюджети всіх рівнів недоотримують істотні обсяги податкових платежів, поза грошово-кредитною системою держави обертаються значні обсяги тіньового чи сірого капіталу.

Навіть більше, ці фінансові ресурси можуть стати потужним джерелом формування інвестиційного ресурсу для подальшого якісного і структурно збалансованого поступу сектору ІТ України, його суб'єктів та суміжних видів економічної діяльності, зокрема реального сектору економіки.

Додамо, що потужні вітчизняні інвестори, а тим паче – зарубіжні інвестиційні компанії та провідні оператори ринку будуть зацікавлені здійснювати інвестування у вітчизняну ІТ-сферу за умови, коли будуть бачити наявні яскраво виражені тенденції до широкомасштабного розвитку ринку ІТ-послуг та ІТ-продуктів, їх всеохоплювальної інтеграції у сегменти і сектори національного господарства. Формування сприятливого інвестиційного середовища на ринку ІТ-послуг України тісно пов'язане з державною політикою підтримки становлення в державі інформаційного суспільства, е-урядування та активізації процесів цифровізації економіки, в підсумку якої зростатиме чисельність споживачів ІТ-послуг у суспільному середовищі, у підприємницькій діяльності та у системі державного управління, контролю й адміністрування, надання публічних послуг.

Потенціал ринку ІТ-послуг України за умови становлення й активного розвитку в державі інформаційного суспільства – колосальний, адже ключовими аспектами-характеристиками інформаційного суспільства є формування глобального інформаційного простору, орієнтованого на вищу якість життя населення, зростання частки інформаційно-комунікаційних технологій, товарів та послуг у ВВП країни, створення і поширення якісно нових комунікацій та якісної інформаційної взаємодії громадян на засадах зростаючого попиту до внутрішньодержавних та загальносвітових інформаційних ресурсів, подолання інформаційної нерівності (бідності), задоволення все більш зростаючих потреб суспільства в інформаційних продуктах та послугах [68, с. 3].

У результаті аналізу численних досліджень із проблем становлення і розвитку інформаційного суспільства, на нашу думку, є підстави стверджувати про, по-перше, його потужну соціально-економічну роль (що проявляється у підвищенні рівня якості життя, становленні відкритого демократичного суспільства та зростанні конкурентоспроможності національної економіки) та, по-друге, виступ потужним системним чинником політичної і суспільно-економічної модернізації, соціогуманітарного розвитку країни. Зазначене підтверджується й наявністю тісного кореляційного зв'язку між станом розвитку інформаційного суспільства, рівнем функціонування економіки й обсягами зовнішньої та внутрішньої інвестиційної активності в державі (табл. 1). Як можемо спостерігати, для провідних у контексті соці-



Таблиця 1

**Порівняльна характеристика місць України та інших країн  
у рейтингах конкурентоспроможності цифрового середовища  
та інвестиційної привабливості у 2018 р.**

| Країни     | Місця в рейтингу конкурентоспроможності цифрового середовища (63 країни) | Місця в рейтингу інвестиційної привабливості (174 країни) | у т. ч. за складниками інвестиційної привабливості |                  |                |
|------------|--|---|--|------------------|----------------|
|            |  |   | Економічна   | Політико-правова | Соціокультурна |
| Україна    | 59   | 131   | 103  | 145              | 106            |
| США        | 1  | 14  | 22   | 19               | 3              |
| Гонконг    | 2  | 2   | 1  | 10               | 7              |
| Сінгапур   | 3  | 1   | 2  | 1                | 5              |
| Нідерланди | 4  | 4   | 3  | 6                | 18             |
| Швейцарія  | 5  | 3   | 5  | 3                | 1              |
| Данія      | 6  | 6   | 11   | 7                | 4              |
| Норвегія   | 8  | 7   | 10   | 8                | 6              |
| Швеція     | 9  | 11  | 14   | 4                | 17             |
| Канада     | 10   | 9   | 15   | 9                | 8              |
| Ірландія   | 12   | 5   | 4  | 12               | 15             |

ально-економічного розвитку держав, що входять до першої десятки рейтингу за рівнем конкурентоспроможності цифрового середовища, характерні й високі позиції у рейтингу інвестиційної привабливості економіки.

Україна також певною мірою підтверджує такого типу залежність, але з точністю до навпаки, посідаючи 59 місце в рейтингу конкурентоспроможності цифрового сектору та 139 місце за рівнем інвестиційної привабливості національного господарства. Відповідно, для нашої держави станом на 2018 р. низькими залишалися як інтегральний (45,27 зі 100,0), так і часткові індекси інвестиційної привабливості, зокрема економічної – 48,04, політико-правової – 40,56 та соціокультурної – 47,6 компонент.

Тому є підстави визнати важливим стратегічним пріоритетом державної політики формування сприятливого інвестиційного середовища на вітчизняному ринку ІТ-послуг розвиток інформаційного суспільства, цифрової економіки та е-урядування, становлення необхідної ІТ-інфраструктури. Це забезпечить економічні стимули для нарощування масштабів і покращення структури інвестицій в аналізованому секторі економіки.

Значним доповненням державного регулювання у вказаному напрямі має стати й реалізація завдання зміцнення економічної безпеки інвестиційного процесу та захищеності інвестицій і прав на їх залучення, виведення, реінвестування прибутків тощо. При-

чому, на наше переконання, йдеться не лише про сегмент ІТ-послуг, але про всю систему національного господарства. Адже високий рівень політико-економічного ризику та незахищеності інвестицій сьогодні є однією з ключових причин скорочення обсягів інвестицій в економіку нашої держави, зокрема – прямого іноземного інвестування. Вирішити цю проблему лише в одному секторі економіки чи виді економічної діяльності неможливо. Тут мають бути впровадженими системні і комплексні заходи, що мають поширення на весь народногосподарський комплекс.

Як свідчить світова практика, вирішення цього завдання здебільшого покладається на спеціально створену з такою метою структуру. На нашу думку, визріла необхідність інституціоналізації в Україні інституту омбудсмена захисту інтересів інвесторів. Йдеться про створення при Кабінеті Міністрів України постійно діючого дорадчо-консультаційного органу, покликаного здійснювати захист інтересів інвесторів перед органами публічної влади як всередині країни, так і за її межами, слугувати інструментом вирішення конфліктів і суперечок між владою і бізнесом, елементами інвестиційної інфраструктури, сприяти забезпеченню прозорості діяльності органів державної влади, запобігання корупційним діянням та/або іншим порушенням законних інтересів інвесторів.

Крім безпосередніх завдань, на омбудсмена з питань захисту інтересів інвесторів

можуть покладатися завдання щодо удосконалення законодавства у сфері інвестицій та безпеки інвестиційного процесу, підготовки пропозицій до законодавства, прийняття та розгляду скарг від суб'єктів, що планують здійснювати чи реалізують інвестиційні проекти, на дії або бездіяльність, зокрема рішення органів державної влади та органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання, що належать до сфери їх управління, а також їх посадових осіб, надання органам державної влади та органам місцевого самоврядування рекомендацій щодо державної політики у сфері інвестиційної діяльності, удосконалення та оптимізації процедур та/або способу, у який вони виконують свої повноваження, провадять інвестиційну чи іншу підприємницьку діяльність.

На нашу думку, інститут омбудсмена має також реалізувати й таку функцію, як посилення відповідальності за порушення законодавства у сфері інвестиційної діяльності, зокрема в частині неправомірних дій (бездіяльності) посадових осіб державних структур, чікими рішеннями або діями стримується або істотно ускладнюється реалізація інвестиційного проекту.

Не відкидаємо й важливості реалізації державної політики, орієнтованої на розвиток інвестиційної інфраструктури на ринку ІТ-послуг України у вигляді сукупності інститутів, структур, організацій, підприємств та суб'єктів господарювання, діяльність яких у сукупності забезпечує ефективний перебіг інвестиційних процесів. До базових елементів інвестиційної інфраструктури на вітчизняному ринку ІТ-послуг відносимо: організаційний (суб'єкти та структури, що виконують управлінську, інституційно-інфраструктурну та обслуговуючу функції), інституційний (нормативні та статусні інститути) та ресурсний (організації, які забезпечують інвестиційні процеси на ринку матеріально-технічним, інтелектуально-кадровим, інформаційно-технологічним, науково-дослідним та іншим забезпеченням).

Наголосимо, що серед стратегічних пріоритетів державного регулювання інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг України важливе місце потрібно відвести забезпеченню плановості та керованості функціонування і розвитку цього ринку, а також реалізації його потенціалу в системі національного господарства та його провідних секторів і галузей економіки. Натомість, попри все більш зростаючу роль інформаційних технологій

у суспільному житті, у створенні і впровадженні сучасних ефективних технологій для бізнесу, у підвищенні рівня якості адміністративних послуг, розвиток цих процесів все ще слабо керований. Звідси – їх недостатні темпи, якісні і структурні характеристики. З іншого боку, належний контроль та керованість зазначених процесів – необхідні умови й вищої інвестиційної привабливості ринку ІТ-послуг. Відповідно, вважаємо, що визріла актуальність упровадження системи стратегічного та поточного планування і моніторингу розвитку ІТ-сектору та ринку ІТ-послуг, причому на всіх рівнях системної ієрархії державного управління, за галузями ІТ-сектору та перспективними сферами використання ІТ-технологій і послуг.

Визначене завдання поступово переростає й у прийняття таких стратегічно важливих документів у сфері державної політики, як Стратегія розбудови інформаційного суспільства в Україні, Стратегія розвитку ІТ-сектору України, Інформаційний кодекс України, Стратегія зростання технологічності національної економіки України тощо. Наявність таких стратегічних планових документів у сфері державного регулювання розвитку та формування інвестиційного базису розвитку ринку ІТ-послуг забезпечила би значно вищу ефективність державної політики в аналізованій сфері і, що важливіше, – керованість відповідних змін.

Визнаємо також і те, що для належного спостереження, а надалі – аналізу стану функціонування і розвитку ринку ІТ-послуг в Україні необхідне розроблення Національної системи індикаторів розвитку інформаційного суспільства та цифровізації економіки, відсутність якої приводить до того, що в державі не має ключового інструменту моніторингу та оцінювання ситуації у сфері розвитку ІТ, її поширення у всі сфери суспільного життя. Важливо, аби така система одночасно була гармонізована з відповідними світовими та європейськими критеріями оцінювання стану інформатизації суспільства та економіки.

Попри статус України як країни з ринковою економікою, низка експертів, підприємців, а також міжнародних рейтингових організацій вказують на несформованість всіх елементів повноцінної бізнес-інфраструктури. Не є винятком й вітчизняний ринок ІТ-послуг, включно з його базовою інфраструктурою. Але при цьому потрібно розуміти, що ключовими завданнями бізнес-інфраструктури є сприяння узгодженню економічних відно-

син, зниження величини трансакційних та трансформаційних витрат, підвищення ефективності господарювання, виконання низки допоміжних функцій і завдань. Таким чином, наявність суттєвих прогалин у системі бізнес-інфраструктури на ринку ІТ-послуг є чинником, що перешкоджає посиленню мотивації зовнішніх та внутрішніх інвесторів вкладати інвестиції у виробничі та інфраструктурні проекти на ринку ІТ-послуг України.

Йдеться передусім про такі недоліки бізнес-інфраструктури, як обмеженість пропозиції матеріально-технічного, техніко-технологічного та фінансово-кредитного забезпечення, висока вартість послуг консалтингу, відсутність «площадок» співробітництва суб'єктів сфери ІТ із замовниками послуг, представниками інших видів економічної діяльності в цілях міжгалузевої співпраці. В Україні бракує й структур із надання пакету доступних бізнес-послуг, пільгового користування приміщеннями для розміщення нових ІТ-підприємств, науково-технологічних стартапів, малих венчурних підприємств на ринку ІТ-послуг.

Виходячи із зазначеного, до стратегічних завдань держави в контексті активізації інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг необхідно віднести усунення диспропорцій та становлення повноцінної бізнес-інфраструктури. Йдеться насамперед про створення потужних наукових центрів, інноваційних парків, різного роду «площадок» розвитку і співробітництва. Такий підхід дозволяє сконцентрувати в одному місці висококваліфікованих фахівців із перспективними проектами, сучасне обладнання та технології, вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Провідна роль у фінансуванні таких проектів має відводитися іноземним інвестиціям, залученню яких сприяють наявність в Україні якісної системи підготовки кадрів для ІТ-сфери, відносно дешевша вартість робочої сили та інших факторів виробництва, інвестиційні та податкові пільги, які має запропонувати уряд держави.

Державницька позиція має стосуватися й усунення проблеми «відтоку мізків», трудової міграції за межі країни фахівців високого рівня та налагодження процесів інноваційного реформування ринку праці, забезпечення його гнучкості на засадах упровадження прямих і зворотних зв'язків між ринками праці та ринками фахової підготовки і перепідготовки кадрів. Вітчизняні ВНЗ мають перетворитися в центри науково-дослідної роботи та технологічних інновацій, конкурентоспроможних як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках

освітніх і науково-дослідних послуг.

Як доповнення до наведеного наголосимо на тому, що відповідної плановості і керованості слід надати не лише процесам функціонування і розвитку вітчизняного ринку ІТ-послуг, але й інвестиційним процесам, що відбуваються в їх межах. Для цього до стратегічних пріоритетів державної політики в аналізованій сфері потрібно віднести створення інформаційної онлайн-системи реєстрації та моніторингу стану реалізації інвестиційних проектів у ІТ-сфері та на ринку ІТ-послуг України.

Фактично від держави вимагається реалізація організаційної та мотивуючої функцій у цьому питанні. Перша стосується розроблення, впровадження та підтримки функціонування інтернет-ресурсу, на якому розмічатиметься відповідна інформація; друга – надання стимулів (мотивів) для інвесторів та представників ІТ-компаній, суб'єктів інфраструктури ІТ-ринку тощо щодо заповнення відповідних реєстрів. На нашу думку, відповідна мотивація може стосуватися отримання зареєстрованими інвестиційними проектами статусу т. зв. пріоритетності щодо державної підтримки та сприяння в реалізації.

Наявність такої онлайн-системи дасть змогу істотно покращити функцію поінформованості державної політики регулювання інвестиційної активності на внутрішньому ринку ІТ-послуг, посилити можливості державних органів із контролю та регулювання структурних аспектів залучення і використання інвестицій, створить умови для своєчасного відстеження проблемних проектів, а також перешкод на шляху покращення інвестиційного середовища в ІТ-сфері держави.

Наголосимо, що обґрунтування стратегічних пріоритетів є важливим елементом державного регулювання, проте їх досягнення опирається на конкретні заходи в системі державного регулювання інвестиційної активності на ринку ІТ-послуг, визначення яких є предметом наступного підрозділу дослідження.

**Висновки.** Інвестиційна активність є предметом державної економічної політики, а забезпечення зростання обсягу інвестицій, їх акумулювання в межах національної економіки, базових видів економічної діяльності, ефективного використання та реінвестування стосуються передусім упровадження державою не стільки адміністративних, скільки економічних інструментів та заходів. Тому стратегічною метою державного регулювання інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг

України визначено створення якісного інвестиційного середовища в секторі інформаційних технологій та, зокрема, на ринку ІТ-послуг.

Критеріями «якості» інвестиційного середовища слугують т. зв. індикатори, що свідчать про високий рівень мотивації внутрішніх та зовнішніх інвесторів до здійснення капіталовкладень і фінансових інвестицій на ринку ІТ-послуг. Це прийнятність фінансово-економічних результатів, наявність тенденцій та передумов до розвитку ринку, безпека інвестиційного процесу та захищеність інвестицій, наявність системи державного стратегічного планування розвитку ринку та формування його ресурсного забезпечення, розвиненість бізнес-середовища, рівність учасників, суб'єктів та прозорість інвестиційного процесу, відсутність трансакційних витрат.

Формування якісного інвестиційного середовища та системи його критеріїв на ринку ІТ-послуг України потребує реалізації виваженої державної політики у цій сфері. Стратегіч-

ними пріоритетами державного регулювання розвитку інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг визначені: детінізація та легалізація фінансово-господарської діяльності, збільшення чисельності середніх та великих підприємств ІТ-сфери; розвиток інформаційного суспільства та цифрової економіки, стимулювання попиту підприємницького сектору на ІТ-послуги, поширення системи е-урядування та адмінпослуг; інституціоналізація інституту омбудсмена захисту інтересів інвесторів, становлення елементів інфраструктури безпеки інвестицій, посилення відповідальності за порушення законодавства у сфері інвестиційної діяльності, упровадження системи стратегічного та поточного планування і моніторингу розвитку ІТ-сектору та ринку ІТ-послуг, усунення диспропорцій та становлення повноцінної системи елементів бізнес-середовища; створення інформаційної онлайн системи реєстрації та моніторингу стану реалізації інвестиційних проектів на ринку ІТ-послуг.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та політика активізації : монографія / В.С. Кравців, М.І. Мельник, В.Б. Антонов. Львів : ІРД НАН України, 2011. 368 с.
2. Качмарик Я.Д. Інвестиційна привабливість ресурсного потенціалу торговельного підприємства : монографія / Я.Д. Качмарик, П.О. Куцик, Р.Л. Лупак, Н.Я. Боліновська. Львів : ЛА «Піраміда», 2012. 168 с.
3. Литвин О.В. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності реалізації державної інвестиційної політики в Україні : автореф. дис... канд. екон. наук / О.В. Литвин. Львів : ЛТЕУ, 2017. 20 с.
4. Лупак Р.Л. Управління покращенням інвестиційного забезпечення підприємств / Р.Л. Лупак, В.Г. Васильців, І.М. Польова // Бізнес Інформ : науковий журнал. 2015. № 12. С. 88–92.
5. Павлюк А. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні : аналітична записка НІСД / А. Павлюк, Д. Ляпін. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>.
6. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом : монографія / А.А. Пересада. К. : Лібра, 2012. 472 с.
7. Рудковський О.В. Цільові орієнтири державної політики імпортозаміщення в контексті державного управління процесами безпеки розвитку внутрішнього ринку / О.В. Рудковський, Р.Л. Лупак // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2017. – Вип. 27, ч. 1. С. 85–88.
8. Теоретико-методичні засади та прикладні механізми державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі : монографія / П.О. Куцик, М.Ю. Барна, Т.Г. Васильців, Р.Л. Лупак та ін. [за ред. Куцика П. О., Васильціва Т.Г.]. Львів : в-во ЛТЕУ, 2016. 426 с.

#### REFERENCES:

1. Kravtsiv V.S., Mel'nyk M. I., Antonov V.B. (2011) Zaluchennya pryamykh inozemnykh investytsiy v ekonomiku Ukrayiny: problemy ta polityka aktyvizatsiyi [attraction of direct foreign investments into the Ukrainian economy: problems and activation policy] Lviv : IRD NAN Ukrayiny (in Ukrainian).
2. Kachmaryk YA.D., Kutsyk P.O., Lupak R. L., Bolinovs'ka N.YA. (2012) Investytsiyna pryvablyvist' resursnoho potentsialu torhovel'noho pidpryyemstva [investment attractiveness of the resource potential of a trading company] Lviv : LA "Piramida" (in Ukrainian).
3. Lytvyn O.V. (2017) Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm pidvyschennya efektyvnosti realizatsiyi derzhavnoyi investytsiynoyi polityky v Ukrayini [organizational and Economic Mechanism for Increasing the Efficiency of Implementation of the State Investment Policy in Ukraine], Ph.D. Thesis, LTEU.
4. Lupak R.L., Vasyl'tsiv V.H., Pol'ova I.M. (2015) Upravlinnya pokrashchennyam investytsiynoho zabezpechennya pidpryyemstv [management to improve the investment support of enterprises]. Business Inform [Biznes Inform]. no. 12, pp. 88-92.

5. Pavlyuk A., Lyapin D. (2017) Shchodo rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva yak mekhanizmu aktyvizatsiyi investytsynoyi diyal'nosti v Ukraini [on the development of public-private partnership as a mechanism for activating investment activity in Ukraine] (electronic resource). URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/816> (accessed 30.05.2018).

6. Peresada, A.A. (2012) Upravlinnya investytsiynym protsesom [Investment process management]. Kiev: Libra (in Ukrainian).

7. Rudkovs'kiy O.V., Lupak R.L. (2017) Tsil'ovi oriyentyry derzhavnoyi polityky importozamishchennya v konteksti derzhavnoho upravlinnya protsesamy bezpeky rozvytku vnutrishn'oho rynku [target orientations of the state policy of import substitution in the context of public administration of the security processes of the development of the domestic market]. Scientific Herald of Kherson State University. Series "Economic Sciences" [Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky"]. no. 27, pp. 85–88.

8. Kutsyk, P.O., Vasyl'tsiv, T. H. (2016) Teoretyko-metodychni zasady ta prykladni mekhanizmy derzhavnoho rehulyuvannya rozvytku vnutrishn'oyi torhivli [theoretical and methodical principles and applied mechanisms of state regulation of the development of domestic trade]. Lviv: LTEU. (in Ukrainian).

## Strategic priorities and expected results of state regulation of the investment process in the market of IT services

**Kutsyk P.O.**

PhD (Economics), Professor, Rector,  
Honored Science and Technology Worker of Ukraine,  
Lviv University of Trade and Economics

**Protsykevych A.I.**

Postgraduate Student,  
Lviv University of Trade and Economics

Effective state regulation of the investment process in the market of IT services should be of an economic nature and should primarily be directed towards the achievement of such a strategic goal as the creation of a quality investment environment in the information technology sector. Appropriate criteria have been developed to enable the assessment of the quality of such a medium. This is the acceptability of financial and economic results, the presence of trends and preconditions for development, the security of the investment process, the protection of investments and their results, the availability of strategic planning system, the development of the business environment, etc.

Accordingly, their provision requires the implementation of such strategic objectives of state regulation as shadowing and legalization of financial and economic activity of IT market players, their institutional and legal relations with the subjects of the internal and external environment, increase in the number of medium and large enterprises of the IT sphere; devel-

opment of information society and digital economy, stimulating the demand of the business sector for IT services, distribution of the e-government system and ad-services; institutionalization of the institution of the ombudsman to protect the interests of investors, the formation of elements of the infrastructure of investment security, strengthening of liability for violations of legislation in the field of investment activity, in particular as regards regulatory and administrative barriers, unlawful actions with property rights; Implementation of the strategic and ongoing planning and monitoring system for the IT sector and IT services market at the central and local levels, by sectors of the IT sector and promising areas for the use of IT technologies and services; elimination of imbalances and establishment of a complete system of elements of the business environment on the IT market; creation of an online information system for registration and monitoring of the status of implementation of investment projects in the IT sector and in the IT market.

## Сучасний стан інноваційної діяльності промислових підприємств України

**Лепетюха Н.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту  
Харківського національного університету імені С. Кузнеця

**Липська А.С.**

студентка  
Харківського національного університету імені С. Кузнеця

У статті розглянуто стан розвитку інноваційної діяльності в Україні. Визначено місце країни у міжнародному просторі за допомогою показника Глобального інноваційного індексу. Проаналізовано стан розвитку інноваційної діяльності на промислових підприємствах. Розглянуто структуру витрат на інновації та виявлено основні напрями інноваційної діяльності на промислових підприємствах. Визначено основні джерела фінансування інноваційної активності та виявлено перешкоди, що стримують інноваційну активність промислових підприємств.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, промисловість, науково-дослідні роботи, інноваційний індекс.

Лепетюха Н.В., Липская А.С. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье рассмотрено состояние развития инновационной деятельности в Украине. Определено место страны в международном пространстве с помощью показателя Глобального инновационного индекса. Проанализировано состояние развития инновационной деятельности на промышленных предприятиях. Рассмотрена структура затрат на инновации и выявлены основные направления инновационной деятельности на промышленных предприятиях. Определены основные источники финансирования инновационной активности и выявлены препятствия, сдерживающие инновационную активность промышленных предприятий.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, промышленность, научно-исследовательские работы.

Lepetiukha N.V., Lypska A.S. CURRENT STATE OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE

The article deals with the state of development of innovation activity in Ukraine. The country's place in the international space is determined with the help of the Global Innovation Index. The state of development of innovation activity at industrial enterprises is analyzed. The structure of expenses for innovations is considered and the main directions of innovation activity at industrial enterprises are revealed. The main sources of funding for innovation activity were identified and obstacles that inhibit the innovative activity of industrial enterprises were identified.

**Keywords:** innovations, innovation activity, industry, research work, innovation index.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання одним із чинників стрімкого економічного зростання є рівень інноваційної діяльності. Так, активне впровадження в процес виробництва новітніх досягнень науки і техніки та використання інноваційних технологій дає змогу підвищити конкурентоздатність вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках. До того ж висока інноваційна активність підприємств дає змогу досягнути технологічної незалежності, а також підвищити ефективність його діяльності. Отже, проблема активізації інноваційної діяльності промислових

підприємств набуває особливої актуальності [1, с. 89].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням стану інноваційної діяльності в країні займається велика кількість учених, таких як І.Г. Яненко [1], В.Г. Андрєєва [2], О.Г. Демченко [3], В.В. Джеджула [4], О.В. Левківський [5] та інші. Але, незважаючи на досить велику кількість досліджень у цій сфері, питання, пов'язані з розвитком інноваційної діяльності, досі залишаються актуальними.

**Мета статті** полягає у проведенні аналізу інноваційної діяльності промислових підприємств України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інноваційна діяльність є одним із напрямів економічного зростання, що може забезпечити не тільки додаткові конкурентні переваги для підприємств, підвищити їхній потенціал та допомогти розв'язати економічні, соціальні чи інші проблеми, а й забезпечити стрімке зростання національної економіки загалом. За прогнозами фахівців, науково-технічний прогрес як джерело економічного зростання в недалекому майбутньому буде забезпечувати до 90% реального збільшення виробництва (сьогодні це 65–70%) [1, с. 89]. Отже, розвиток інноваційної діяльності є вкрай важливим і для підприємств, і для економіки України, оскільки розроблення й упровадження інновацій дає змогу українським виробникам конкурувати як на внутрішньому, так і на світовому ринку.

Оскільки на стан та рівень розвитку інноваційної активності окремих підприємств впливають загальноекономічні фактори, то доцільно розглянути стан інноваційної діяльності у країні загалом.

Одним із головних індикаторів, узагальнюючим показником для вимірювання рівня та результатів реалізації інноваційного потенціалу країни є Глобальний інноваційний індекс, у якому знаходять своє відображення основні складники інноваційного потенціалу країн [5, с. 80]. Результати дослідження позиції України за складниками Глобального інноваційного індексу наведені в табл. 1.

Динаміка показника Глобального інноваційного індексу наведена на рис. 1.

Проаналізувавши стан розвитку інноваційної діяльності в Україні за допомогою Глобального інноваційного індексу, можна зазначити, що у періоді 2016–2017 рр. спостерігається підвищення значення індексу (рис. 1), що свідчить про поступове поліпшення ситуації у сфері інновацій в Україні. Також варто зазначити, що у 2018 р. порівняно з 2017 р. відбулося підвищення ефективності інновацій, що дало змогу Україні посісти 5 місце серед 126 країн за показником індексу ефективності інновацій.

Але, незважаючи на те, що за показником Глобального інноваційного індексу можна свідчити про покращення у сфері інновацій, кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, в Україні досі є низькою. Так, за даними доповіді Державної служби статистики «Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014–2016 років (за міжнародною методологією)», упродовж 2014–2016 рр. частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, за рекомендованими видами економічної діяльності становила 18,4%, тоді як 81,6% є не інноваційними взагалі (рис. 2).

Як видно з рис. 2, найбільша частка підприємств (5,8%) здійснює лише процесові інновації, а на другому та третьому місці – здійснення маркетингових та організаційних інновацій (5,1%) й одночасно продуктових і процесових інновацій (4,5%). Тобто упродовж 2014–2016 рр. українські підприємства зосереджували увагу на інноваціях, пов'язаних із розробленням й удосконаленням продук-

Таблиця 1

**Оцінка позиції України за складниками Глобального інноваційного індексу [6–10]**

| Складники Глобального інноваційного індексу | 2014 |             | 2015 |             | 2016 |             | 2017 |             | 2018 |             |
|---|------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|-------------|
|   | бал  | місце (143) | бал  | місце (141) | бал  | місце (128) | бал  | місце (128) | бал  | місце (126) |
| Глобальний інноваційний індекс              | 36,3 | 63          | 36,5 | 64          | 35,7 | 56          | 37,6 | 50          | 38,5 | 43          |
| Інституції                                  | 52,9 | 103         | 52,8 | 98          | 48,7 | 101         | 47,9 | 101         | 49,1 | 107         |
| Людський капітал і дослідження              | 36,6 | 45          | 40,4 | 36          | 40,8 | 40          | 39,6 | 41          | 37,9 | 43          |
| Інфраструктура                              | 27,1 | 107         | 26,3 | 112         | 32,3 | 99          | 39,3 | 90          | 38,1 | 89          |
| Рівень розвитку ринку                       | 45,1 | 90          | 43,9 | 89          | 42,1 | 75          | 43,2 | 81          | 42,7 | 89          |
| Рівень розвитку бізнесу                     | 29,1 | 87          | 32,4 | 78          | 30,6 | 73          | 35,3 | 51          | 34,5 | 46          |
| Результати застосування знань та технологій | 38,2 | 32          | 36,4 | 34          | 34,1 | 33          | 32,8 | 32          | 36,7 | 27          |
| Результати творчої діяльності               | 30,6 | 77          | 31,3 | 75          | 31   | 58          | 35,6 | 49          | 36,5 | 45          |
| Індекс ефективності інновацій               | 0,9  | 14          | 0,9  | 15          | 0,8  | 12          | 0,8  | 11          | 0,9  | 5           |

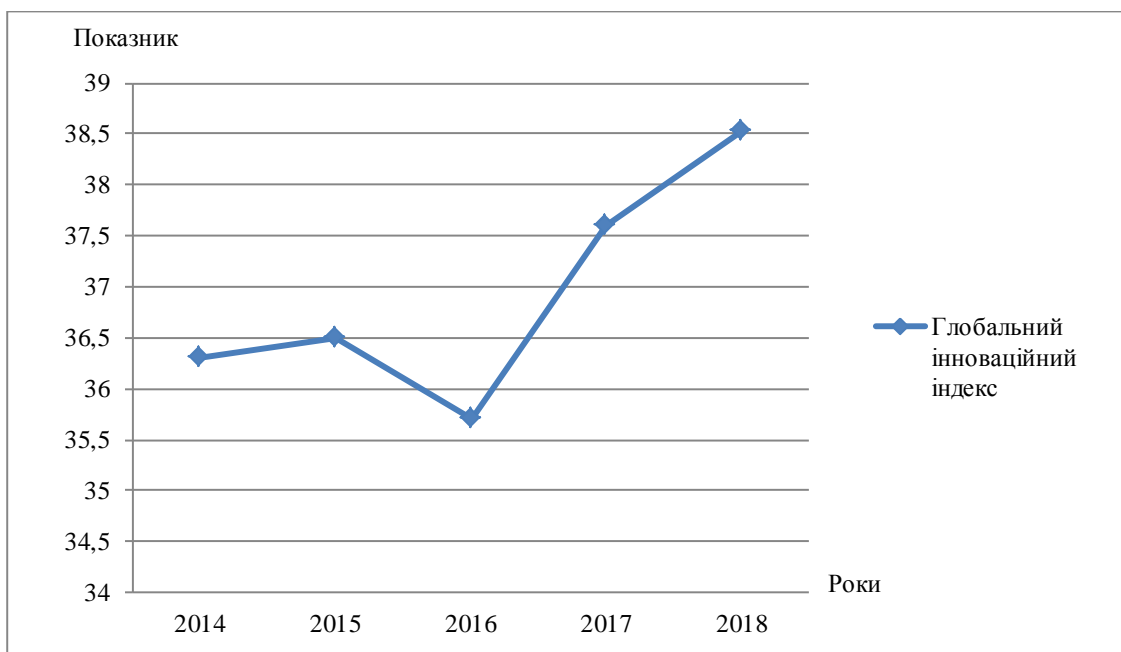


Рис. 1. Динаміка значення Глобального інноваційного індексу для України [6–10]

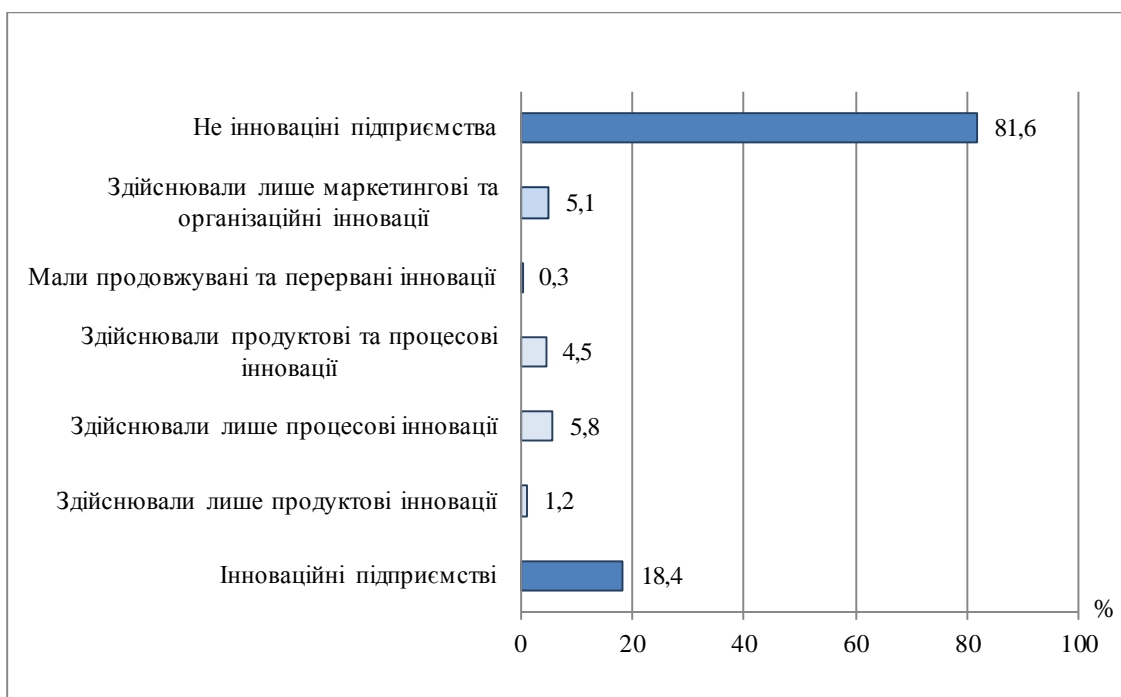


Рис. 2. Розподіл підприємств у 2014–2016 рр. за типами інноваційної діяльності [11, с. 1]

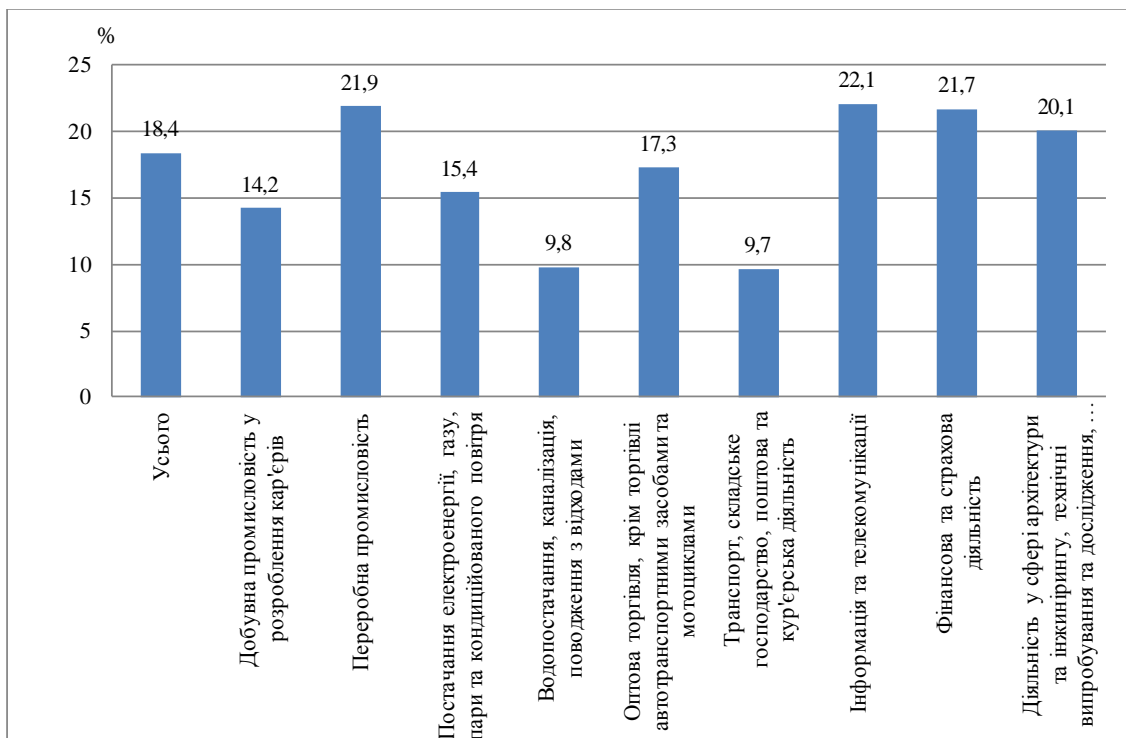
ції, модернізацією технології виробництва та виробничого обладнання, оптимізацією робочих місць та організаційної структури підприємств, змінами у маркетинговій стратегії тощо.

Що стосується інноваційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності, то у період 2014–2016 рр. найбільш інноваційно активними є підприємства у галузі інформації

та телекомунікації (22,1%), переробної промисловості (21,9%), фінансової та страхової діяльності (21,7%) та діяльності у сфері архітектури та інжинірингу (20,1%) (рис. 3).

Отже, проаналізувавши вищенаведені дані, ми можемо дійти висновку про негативний стан інноваційної сфери в Україні. Незважаючи на те що показник Глобального інноваційного індексу у періоді 2016–2018 рр.





**Рис. 3. Інноваційна активність підприємств у 2014–2016 рр. за видами економічної діяльності (КВЕД-2010) [11, с. 2]**

зростає, що може свідчити про певне покращення у сфері інновацій, він все одно залишається на досить низькому рівні, що вказує на наявність проблем. Підтвердженням цього може бути низька кількість інноваційно активних підприємств у країні.

Промисловість відіграє важливу роль в економіці, забезпечуючи більшість галузей господарства та населення [1, с. 90]. В Україні нараховується 38 555 промислових підприємств, що становить 12,6% від їх загальної кількості. Обсяг реалізованої промислової продукції становив 2 305 695,9 млн грн., тобто 36,1% від загального обсягу реалізованої продукції у країні загалом [12]. Отже, з огляду на значущість промислових підприємств для економіки країни, можна зазначити, що розвиток інноваційної діяльності у промисловості дасть змогу підвищити рівень розвитку інноваційної сфери й у країні загалом. Так, розглянемо стан інноваційної діяльності на промислових підприємствах.

За даними Державної служби статистики України, у 2016 році інноваційною діяльністю в промисловості займалися 834 підприємства, або 18,9%. [13, с. 83]. Кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, за видами проведених інновацій наведена в табл. 2.

Так, із табл. 2 бачимо, що у 2016 році найбільша кількість промислових підприємств упроваджувала нові машини, обладнання та програмне забезпечення, а найменш поширеним видом інноваційної діяльності є проведення зовнішніх науково-дослідних робіт та придбання інших зовнішніх знань.

Така сама тенденція спостерігається і в обсязі витрат на інноваційну діяльність. Так, 85% загального обсягу витрат промислових підприємств йде на фінансування придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, 2% – на зовнішні науково-дослідні роботи (рис. 4).

Що стосується джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, то майже усі витрати вони покривають за рахунок власних коштів. Так, власні кошти покривають 94,86% витрат, а ось кошти від іноземних інвесторів покривають лише 0,1% загальних витрат на інноваційну діяльність (табл. 3).

Отже, проаналізувавши дані щодо інноваційної діяльності промислових підприємств, ми можемо дійти висновку, що рівень розвитку інноваційної сфери у цій галузі є досить низьким, що підтверджується невеликою кількістю промислових підприємств, які займаються інноваційною діяльністю. До того ж, під-

приємства, що розробляють чи впроваджують інновації, фінансують витрати на інноваційну діяльність за свої власні кошти, що значно зменшує їхні можливості щодо інвестування в інноваційні процеси.

Основними проблемами, що зумовлюють поточний стан інноваційної діяльності на промислових підприємствах України, є [14]:

1) неузгодженість законодавства в інноваційній сфері, невідповідність норм підзаконних актів прогресивним нормам чинних законів, що не забезпечує практичне введення останніх у дію;

2) непослідовність дій держави щодо підтримки суб'єктів інноваційної діяльності;

3) значне зниження інноваційної активності підприємств та загальне погіршення інноваційної культури суспільства;

4) неефективність механізмів правового захисту інтелектуальної власності;

5) відсутність належної системи прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку;

6) поширення під час прийняття законів про державний бюджет на поточний або наступний роки практики ігнорування чинних норм

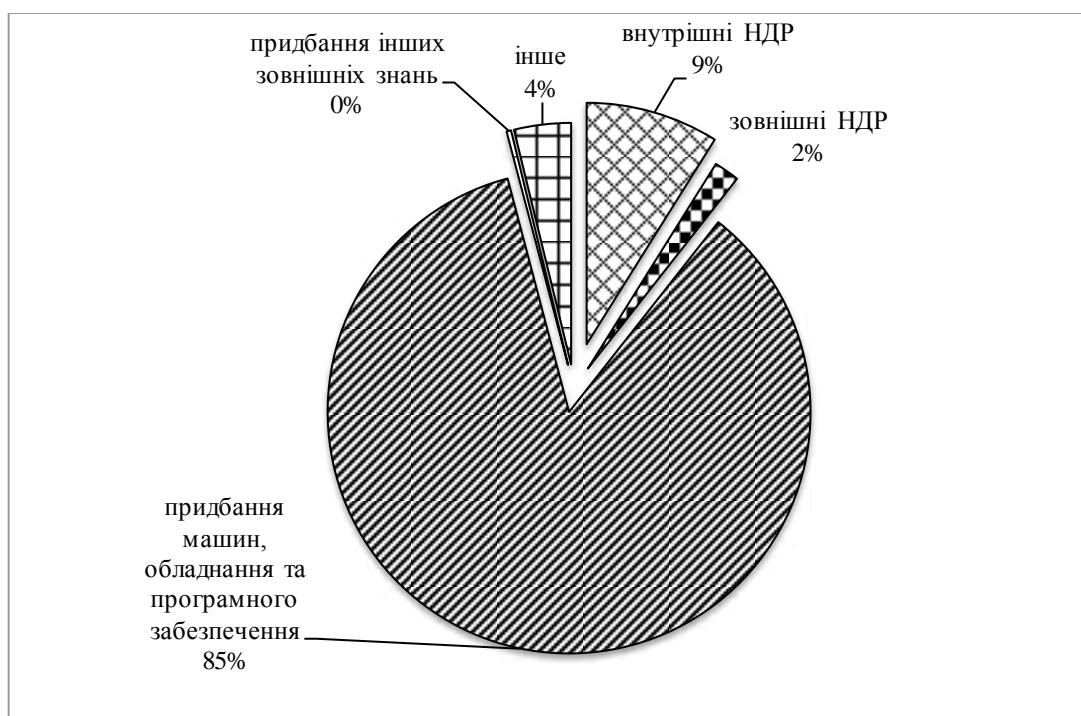


Рис. 4. Структура загального обсягу витрат на інноваційну діяльність за напрямками інноваційної діяльності [13, с. 90]

Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності за джерелами [13, с. 95] Таблиця 3

|                        | 2015     |                          | 2016     |                          |
|------------------------|----------|--------------------------|----------|--------------------------|
|                        | млн. грн | у % до загального обсягу | млн. грн | у % до загального обсягу |
| Усього                 | 13813,67 | 100,00                   | 23229,46 | 100,00                   |
| у тому числі           |          |                          |          |                          |
| власних                | 13427,03 | 97,20                    | 22035,97 | 94,86                    |
| державного бюджету     | 55,14    | 0,40                     | 178,97   | 0,77                     |
| місцевих бюджетів      | 38,36    | 0,28                     | 99,16    | 0,43                     |
| позабюджетних фондів   | 1,40     | 0,01                     | -        | -                        |
| вітчизняних інвесторів | 74,28    | 0,54                     | 134,39   | 0,58                     |
| іноземних інвесторів   | 58,63    | 0,42                     | 23,40    | 0,10                     |
| кредитів               | 113,74   | 0,82                     | 626,02   | 2,69                     |
| інших джерел           | 45,08    | 0,33                     | 131,56   | 0,57                     |

Таблиця 2

**Інноваційна діяльність промислових підприємств  
за видами проведених інновацій [13, с. 85]**

|   | 2015   |  | 2016   |  |
|---|--------|--|--------|--|
|   | Усього | У відсотках до загальної кількості промислових підприємств | Усього | У відсотках до загальної кількості промислових підприємств |
| 1   | 2      | 3  | 4      | 5  |
| Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю | 824    | 17,3   | 834    | 18,9   |
| у тому числі витрачали кошти на:                            |        |  |        |  |
| внутрішні НДР   | 151    | 3,2  | 232    | 5,2  |
| зовнішні НДР  | 70     | 1,5  | 103    | 2,3  |
| придбання машин, обладнання та програмного забезпечення     | 467    | 9,8  | 590    | 13,3   |
| придбання інших зовнішніх знань                             | 32     | 0,7  | 74     | 1,7  |
| інші  | 210    | 4,4  | 368    | 8,3  |

Таблиця 4

**Розподіл неінноваційних підприємств за причинами, що перешкоджали здійсненню інновацій, протягом 2014–2016 рр. [11, с. 5]**

| Причини, що перешкоджали здійсненню інновацій                      | %     |
|--|-------|
| 1  | 2     |
| Немає вагомих причин здійснювати інновації                         | 83,00 |
| у тому числі   |       |
| низький попит на інновації на ринку                                | 10,20 |
| через попередні інновації  | 8,70  |
| через дуже низьку конкуренцію підприємства на ринку                | 5,90  |
| відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій             | 9,30  |
| Можливого впровадженню інновацій перешкоджають вагомі чинники      | 17,00 |
| у тому числі   |       |
| відсутність коштів у межах підприємства                            | 9,70  |
| відсутність кредитів або приватного капіталу                       | 5,00  |
| зависокі витрати на інновації                                      | 9,00  |
| відсутність кваліфікованих працівників                             | 2,00  |
| відсутність партнерів зі співпраці                                 | 1,40  |
| труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій | 6,50  |
| невизначений попит на інноваційні ідеї                             | 2,80  |
| занадто велика конкуренція на ринку                                | 5,30  |
| законодавчі/нормативні акти, що створили додаткове навантаження    | 5,80  |

законодавства та призупинення дії статей законів, які стосуються фінансової підтримки інноваційної діяльності.

Якщо ж розглядати думку неінноваційних підприємств, то основним фактором, що перешкоджає здійсненню інновацій, є відсутність причин здійснювати інновації. Так, 83% підприємств не займаються інноваційною діяльністю через низький попит на інновації на ринку, через низьку конкуренцію підприєм-

ства на ринку тощо. Тільки 17% підприємств не здійснюють інновації через вагомі чинники, тобто відсутність коштів, зависокі витрати, відсутність кваліфікованих працівників тощо (табл. 4).

Отже, перешкодами для розвитку інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах є небажання суб'єктів господарювання здійснювати інновації через відсутність попиту на інновації та можливостей для

їхнього впровадження; наявність зовнішніх чинників, таких як відсутність коштів, підтримки з боку держави та додаткове навантаження законодавчих актів.

**Висновки.** Таким чином, можна дійти висновку про вкрай низький рівень розвитку інноваційної діяльності в Україні. Так, за даними Глобального інноваційного індексу, країна посідає 43 місце серед 126 обстежених країн із загальним балом 38,52, тоді як бал першої у рейтингу країни становить 68,4. Тобто найвища оцінка майже у 2 рази перевищує бал для України, що свідчить про незадовільний стан у сфері інновацій. Підтвердженням занепаду є також незначна кількість інноваційно активних підприємств у структурі вітчизняних суб'єктів господарювання, тобто тільки 18,4% підприємств займаються

інноваційною діяльністю. Що стосується промислових підприємств, то інноваційно активними є лише 834 з них, що становить 18,9% від їхньої загальної кількості. До того ж, якщо розглядати джерела фінансування інноваційної діяльності, то основним джерелом покриття витрат є власні кошти підприємств, що значно звужує коло можливостей для реалізації їхнього інноваційного потенціалу. Основними проблемами, що зумовлюють поточний стан інноваційної діяльності на українських підприємствах, є відсутність мотивації у суб'єктів господарювання до здійснення інновацій, нестача коштів, відсутність державної підтримки та фінансування з боку іноземних інвесторів, незлагодженість національного законодавства з питань інноваційного розвитку країни.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Яненко І.Г. Інноваційна діяльність промислових підприємств України: стан та перспективи розвитку / І.Г. Яненко, С. С. Позур, О.А. Катаєва // Наукові праці. Економіка. 2016. URL: <http://economy.chdu.edu.ua/article/view/107998>.
2. Андрєєва В.Г. Оцінка сучасного стану інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств реального сектора економіки України / В. Г. Андрєєва, О.О. Сосновська // Проблеми економіки. 2016. № 1. С. 68–74. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Рекон\\_2016\\_1\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Рекон_2016_1_9)
3. Демченко О.Г. Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні та шляхи її вдосконалення / О.Г. Демченко, К.Ю. Бутівчак // Молодий вчений. 2015. № 12. С. 12–14.
4. Джеджула В.В. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств / В.В. Джеджула, І.Ю. Єпіфанова, О. Г. Цвик // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 4. С. 5–8.
5. Левківський О.В. Міжнародні індикатори оцінки інноваційного потенціалу України та його реалізації / О. В. Левківський. // Інтелект XXI. 2017. № 4. С. 78–82.
6. Dutta S. The Global Innovation Index 2014: The Human Factor in Innovation [Електронний ресурс] / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. – 2014. URL: <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=3254&plang=EN>.
7. Dutta S. The Global Innovation Index 2015: Eective Innovation Policies for Development [Електронний ресурс] / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. 2015. URL: <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=3978&plang=EN>.
8. Dutta S. The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation [Електронний ресурс] / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4064>
9. Dutta S. The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World [Електронний ресурс] / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. 2017. URL: <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4193?plang=ZH>
10. Dutta S. The Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation [Електронний ресурс] / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. 2018. URL: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2018.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf)
11. Державна служба статистики України. Доповідь «Обстеження інноваційної діяльності в економіці України (за міжнародною методологією)» 2014–2016 роки. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm)
12. Статистичні дані Державного комітету Статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
13. Наукова та інноваційна діяльність у 2016 році: статистичний збірник. К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2014. URL: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm)
14. Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»: Постанова Верховної Ради України від 21 жовтня 2010 року N 2632-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2632-17/>

## REFERENCES:

1. Yanenkova I.H., Pozur S. S., Kataieva O.A. (2016) Innovatsiina diialnist promyslovykh pidpriemstv Ukrainy: stan ta perspektyvy rozvytku [Innovative activity of industrial enterprises of Ukraine: the state and prospects of development]. Naukovi pratsi. Ekonomika (electronic journal), vol. 285, no. 273, pp. 89–94. Available at: <http://economy.chdu.edu.ua/article/view/107998> (accessed 12 October 2018).
2. Andrieieva V.H., Sosnovska O.O. (2016) Otsinka suchasnoho stanu investytsiino-innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv realnoho sektora ekonomiky Ukrainy [Evaluation of the current state of investment and innovation activity of enterprises in the real sector of Ukraine's economy]. Problemy ekonomiky (electronic journal), no. 1, pp. 68–74. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon\\_2016\\_1\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2016_1_9) (accessed 12 October 2018).
3. Demchenko O.H., Butivchak K.Yu. (2015) Suchasnyi stan innovatsiinoi diialnosti v Ukraini ta shliakhy yii vdoskonalennia [Modern state of innovative activity in Ukraine and ways of its perfection]. Molodyi vchenyi, no. 12 (27), pp. 12–14.
4. Dzhezhdzula V.V., Yepifanova I. Yu., Tsvyk O.H. (2017) Innovatsiina diialnist yak chynnyk konkurentospromozhnosti pidpriemstv [Innovative activity as a factor of competitiveness of enterprises]. Investytsii: praktyka ta dosvid, no. 4, pp. 5–8.
5. Levkivskiy O.V. (2017) Mizhnarodni indykatory otsinky innovatsiinoho potentsialu Ukrainy ta yoho realizatsii [International indicators of assessment of innovation potential of Ukraine and its implementation]. Intelkt XXL, no. 4, pp. 78–82.
6. Dutta S. The Global Innovation Index 2014: The Human Factor in Innovation [Електронний ресурс] / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. – 2014. URL: <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=3254&plang=EN>.
7. Dutta S. The Global Innovation Index 2015: Eective Innovation Policies for Development [Електронний ресурс] / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. – 2015. URL: <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=3978&plang=EN>.
8. Dutta S. The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation [Електронний ресурс] / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. 2016. URL: <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4064>
9. Dutta S. The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World [Електронний ресурс] / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. – 2017. URL: <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4193?plang=ZH>
10. Dutta S. The Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation [Електронний ресурс] / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. – 2018. URL: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2018.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf)
11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Obstezhennia innovatsiinoi diialnosti v ekonomitsi Ukrainy (za mizhnarodnoiu metodolohiieiu) [Investigation of innovation activity in the ukrainian economy (by international methodology)]. Available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm) (accessed 12 October 2018).
12. Statystychni dani Derzhavnogo komitetu Statystyky Ukrainy [Statistical data of the State Statistics Committee of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 12 October 2018).
13. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014) Naukova ta innovatsiina diialnist u 2016 rotsi [Scientific and innovative activities in 2016], Kyiv: DP "Informatsiino-vydavnychiy tsentr Derzhstatu Ukrainy". Available at: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm) (accessed 12 October 2018).
14. Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy vid 21 zhovtnia 2010 roku N 2632-VI "Pro kekomendatsii parlamentskykh slukhan na temu "Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010-2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv"». Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2632-17/> (accessed 12 October 2018).

## **Current state of innovative activity of industrial enterprises of Ukraine**

**Lepetyukha N.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Economics  
of Enterprise and Management,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Lypska A.S.**

Student,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

In modern economic conditions one of the main factors of development is the level of innovation. Thus, the active implementation of innovative technologies allows to increase the competitiveness of domestic enterprises. Moreover, the high level of innovation activity of enterprises allows to achieve technological independence and increase business efficiency. In this way, issues of innovative activity of enterprises are very relevant.

According to the results of the analysis of innovation activities in Ukraine, it can be noted about the low level of development of the innovation sphere. Thus, according to the Global Innovation Index, Ukraine takes 43d place among 126 countries with a total score of 38.52, while the score of the first country is 68.4. The low level of development of innovation activity in the country is also indicated by a low number of innovatively active enterprises.

Industry plays a big role in the development of the country's economy and has a great influence on the level of innovation. But, only 18.9% of industrial enterprises were engaged in innovation activities in 2016 in Ukraine. These facts indicate a low level of innovation activity of industrial enterprises. The main problems which prevent industrial enterprises from innovation introduction are the unwillingness of business entities to innovate due to the lack of demand for innovations. Enterprises also note the lack of the possibilities for their implementation. Moreover, there are problems with financing of innovative projects. Thus, enterprises have to finance their innovations by themselves, because it is difficult enough to attract foreign investment. Other problems in innovation include problems in the legislation and as a result there is a lack of state support.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-22>

УДК 330.341.1(477)

## Методи активізації інноваційної діяльності в Україні на основі зарубіжного досвіду

**Лепетюха Н.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту  
Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

**Павлюк К.В.**

студентка  
Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

Проаналізовано сучасний стан інноваційного розвитку в країні. Розглянуто позицію України в Global Innovation Index та в його окремих показниках. Визначено чинники, що вповільнюють темпи впровадження інновацій в Україні. Досліджено чинники та методи стимулювання інноваційної діяльності у високорозвинутих країнах. На основі іноземного досвіду запропоновані шляхи поживлення інновацій в Україні.

**Ключові слова:** інновації, стимулювання, інноваційна діяльність, інтелектуальна власність, патент.

Лепетюха Н.В., Павлюк К.В. МЕТОДЫ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Проанализировано современное состояние инновационного развития в стране. Рассмотрена позиция Украины в Global Innovation Index и его отдельных показателей. Определены факторы, замедляющие темпы внедрения инноваций в Украине. Исследованы факторы и методы стимулирования инновационной деятельности в высокоразвитых странах. На основе зарубежного опыта предложены пути оживления инноваций в Украине.

**Ключевые слова:** инновации, стимулирование, инновационная деятельность, интеллектуальная собственность, патент.

Lepetiukha N.V, Pavlyuk K.V. METHODS OF ACTIVIZATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE ON THE BASIS OF FOREIGN EXPERIENCE

The current state of innovation development in the country is analyzed. The position of Ukraine in the Global Innovation Index and its individual indicators is considered. The factors, which slow down the pace of implementation of innovations in Ukraine, are determined. The factors and methods of stimulating innovation activity in highly developed countries are investigated. On the basis of foreign experience, ways to revitalize innovation in Ukraine are proposed.

**Keywords:** innovation, stimulation, innovation activity, intellectual property, patent.

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки особливо гостро постає питання збереження суб'єктами господарювання своєї конкурентоспроможності. Нині для підприємства замало лише досягнути певної вершини та зупинитися у розвитку. Із плином часу чи не щодня розробляються нові технології, випускаються нові види продукції, у споживачів з'являються нові потреби. У таких умовах в конкурентній боротьбі перемагає не найсильніше підприємство, а те, що здатне найшвидше пристосуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. І тоді одним із ключових факторів успіху стає ефективна інноваційна діяльність підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Оскільки в Україні ще дуже багато проблем, пов'язаних з інноваційним розвитком («відтік мізків», відсутність ефективної інноваційної інфраструктури, правопорушення в сфері інтелектуальної власності), інноваційна діяльність як складник ефективного функціонування економіки в останні роки цікавить багатьох учених. Стимулювання інноваційної діяльності в Україні в своїх працях досліджували такі науковці, як І.П. Петровська [1], М.І. Белов [2], В.О. Гурова, А.В. Корепанова [3], І.П. Андрушків [4], В.Е. Вакім [5] та багато інших. Проте в цих публікаціях майже не міститься інформації щодо методів стимулювання інноваційної діяльності в Україні, а,

отже, ця проблема все ще потребує висвітлення.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є висвітлення методів активізації інноваційної діяльності в різних країнах та розроблення на цій основі рекомендацій щодо напрямів пошуків інноваційної діяльності в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Успішне впровадження інновацій на мікрорівні можливе лише за умови існування в державі політики щодо довгострокових мотивацій науково-технічної творчості, стимулювання розвитку фундаментальної та прикладної науки [1]. Тому в Україні нині гостро постає питання щодо пошуку ефективних методів та механізмів активізації інноваційної діяльності.

Для їхнього пошуку насамперед необхідно проаналізувати поточний стан справ із розвитком інновацій в країні. Сьогодні ситуація зі впровадженням інновацій в Україні залишається досить неоднозначною, поєднуючи в собі як позитивні, так і негативні тенденції.

Кількісну оцінку свого інноваційного розвитку Україна отримала в Глобальному індексі інновацій (Global Innovation Index), який складає Корнельський університет, школа бізнесу INSEAD і Всесвітня організація інтелектуальної власності. Цього року наша країна посіла в ньому 43 місце, піднявшись на 7 позицій вгору порівняно з минулим роком. В рейтингу брали участь 126 країн світу. Серед 39 країн Європи Україна посідає 30 місце [6].

Усі показники Global Innovation Index (GII) згруповані в інноваційні ресурси (наявні ресурси та умови для здійснення інновацій) та інноваційні результати (досягнуті результати інноваційної діяльності). Таким чином, підсумковий індекс являє собою співвідношення витрат та ефекту, що дає змогу об'єктивно оцінити ефективність зусиль із розвитку інновацій в тій чи іншій країні.

Динаміку цих показників України за останні три роки наведено в табл. 1.

Виходячи з наведених даних, можна побачити, що Україна набагато ефективніша в розділі інноваційних продуктів (де цього року вона посіла 35 місце), аніж у розділі інноваційних ресурсів (де нині вона займає 75 місце). Позиція

України в світі щодо ефективності впроваджених інновацій досить висока. Якщо в минулі роки наша країна не потрапляла навіть у десятку лідерів, то нині піднялася на шість позицій вгору та опинилася на п'ятому місці.

Інноваційні ресурси та результати інновацій в цьому рейтингу розподіляються на 7 напрямів, що характеризують ефективність інноваційної діяльності в країні. До них належать людський капітал та дослідження, інституціональний напрям, інфраструктура, розвиток інноваційного ринку, розвиток інноваційного бізнесу, розвиток креативної діяльності та розвиток знань і технологій. Оцінки Україні за всіма напрямками наведені на рис. 1.

Таким чином, з рис. 1 видно, що серед країн із рівнем доходу нижче середнього Україна має високі бали за всіма напрямками, окрім інституціонального та розвитку інноваційного ринку. Але порівняно із середніми показниками по європейському регіону за всіма напрямками наша країна має бали нижче середнього рівня.

На рис. 2 наведені ранги України за сімома основними напрямками GII, а також її загальний ранг.

Аналізуючи дані звіту Global Innovation Index 2018, можна виявити сильні та слабкі сторони України в інноваційній діяльності.

Найсильніші позиції у країні в категоріях «Людський капітал і дослідження» (сюди входить освіта, дослідницькі та академічні ресурси – 43 місце), «Розвиток інноваційного бізнесу» (патенти, інтелектуальна власність, працевлаштування жінок і меншин, умови праці тощо – 46), «Знання та технології» (27), «Креативність» (45). Крім того, Україна посіла перше місце за показником «Кількість патентних заявок на корисні моделі» та третє місце за показниками «Зайнятість жінок із вищою освітою» та «Співвідношення «учні/вчителі» у середній освіті». До слабких місць належать такі категорії, як «Розвиток інноваційного ринку» (кредити, інвестиції, конкуренція – 89), «Інфраструктура» (доступ до урядових сервісів, вартість ресурсів, показники енергозбереження – 89) і «Інституції» (політика, регуляторний клімат і умови ведення біз-

Таблиця 1

Рейтинг GII за 2016–2018 рр.

| Рік  | GII | Ресурси | Продукти | Ефективність |
|------|-----|---------|----------|--------------|
| 2016 | 43  | 75      | 35       | 5            |
| 2017 | 50  | 77      | 40       | 11           |
| 2018 | 56  | 76      | 40       | 12           |



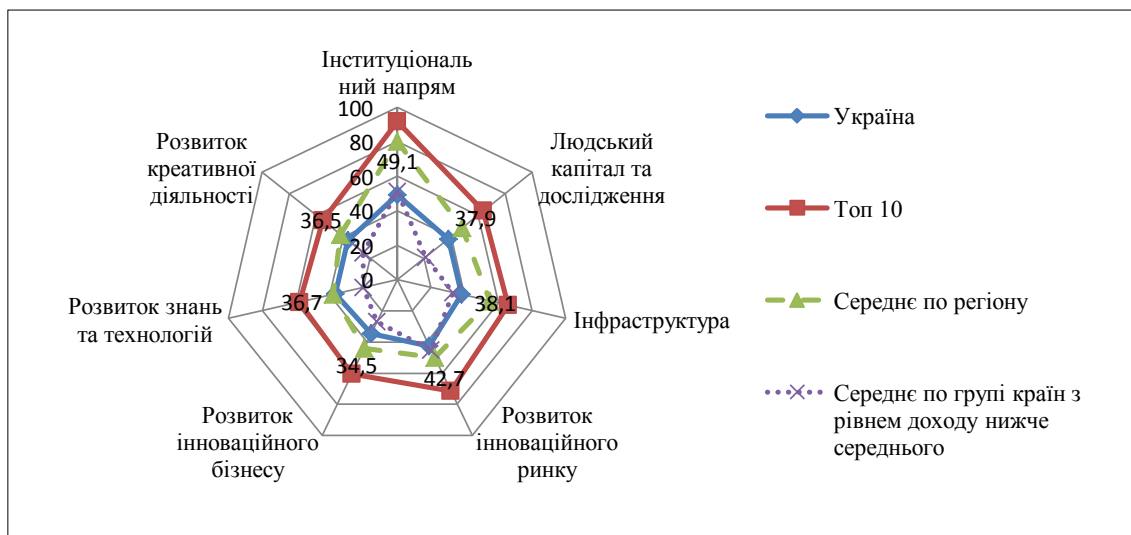


Рис. 1. Оцінки України за напрямками GII за 2018 рік [6]



Рис. 2. Ранги за 7 напрямками та загальний ранг GII України в 2018 році [6]

несу – 107). Цього року за показником «Політична стабільність та безпека» Україна посіла 123 місце в світі, за показником «Екологічна стійкість» – 115, за показником «Політичне середовище» – 122.

Таким чином, аналіз результатів останніх досліджень науковців та статистичних довідників виявив те, що основними проблемами та перешкодами у інноваційному розвитку в Україні є [7]:

- 1) недостатність фінансових ресурсів, що спрямовуються в інноваційну діяльність її суб'єктами;
- 2) відсутність розгорнутої інфраструктури інноваційного ринку;
- 3) недосконалість вітчизняного законодавства у частині стимулювання та програ-

мування інноваційної діяльності, визначення пріоритетів;

Таблиця 2

Світові лідери GII 2018

| Країна         | GII 2018 | GII 2017 |
|----------------|----------|----------|
| Швейцарія      | 1        | 1        |
| Нідерланди     | 2        | 3        |
| Швеція         | 3        | 2        |
| Великобританія | 4        | 5        |
| Сінгапур       | 5        | 7        |
| США            | 6        | 4        |
| Фінляндія      | 7        | 8        |
| Данія          | 8        | 6        |
| Німеччина      | 9        | 9        |
| Ірландія       | 10       | 10       |

## Особливості інноваційного розвитку лідерів GII 2018 [2, 3, 8, 9]

| Країна     | Особливості інноваційного розвитку   | Методи стимулювання інновацій  | Чинник успішного розвитку інноваційної системи  |
|------------|--|--|---|
| 1          | 2  | 3  | 4   |
| Швейцарія  | Швейцарія утримує перше місце в рейтингу GII восьмий рік поспіль. Вона лідирує за різними патентними та іншими показниками у сфері інтелектуальної власності і займає другий рядок у списку за індексом виробництва високотехнологічної продукції. Вона також належить до групи світових лідерів за обсягом витрат на наукові роботи та якістю місцевих вузів. | – сприяння прикладним дослідженням і розробленням;<br>– розвиток підприємництва; підтримка створення та розвитку підприємств, що базуються на наукових знаннях;<br>– використання результатів наукових досліджень і науково-технологічний трансферт між НДІ і бізнесом;<br>– забезпечення участі Швейцарії в міжнародних програмах і проектах у сфері технологій та інновацій.   | Послідовність здійснюваної інноваційної політики та міжнародна орієнтація підприємств.  |
| Нідерланди | Країна має сильний взаємопов'язаний приватний сектор, який відмінно взаємодіє з університетами. Інтернаціоналізація цього сектору здійснюється за рахунок експорту продукції на умовах ліцензій інтелектуальної власності.   | – інвестування у провідні сектори (садівництво і відтворювальні матеріали, агропродовольчий напрям, водні запаси, науки про життя та здоров'я, хімічні речовини, високотехнологічний напрям, енергетика, логістика, творча індустрія);<br>– створення Альянсу топових секторів для створення нових знань і інновацій;<br>– заохочення інновацій у топ-секторах на різних конкурсах та виставках;<br>– введення єдиного податку за кредитною схемою на дослідження і розробки.                                | Вибіркова підтримка провідних інноваційних сфер, а також розвинутий науково-освітній комплекс, який містить у собі систему підтримки студентів, дослідників.                |
| Швеція     | Країна знаходиться на першому місці за кількістю патентних заявок, поданих відповідною країною походження. Вона стимулює ефективність онлайн-творчості. Фундаментальні дослідження фінансуються переважно державою. Швеція стала лідером у розробленні лікарських препаратів, якими користується увесь світ.   | – розвиток незалежних досліджень (державні структури не повинні «заважати» незалежним дослідникам, але повинні за потреби допомагати їм і визначати найбільш перспективні напрями розвитку НДДКР);<br>– підтримка науково-технічних винаходів «світового класу», тобто винаходів та відкриттів світового рівня;<br>– співпраця всіх зацікавлених сторін для реалізації інноваційного шляху розвитку Швеції;<br>– університети орієнтовані на впровадження досліджень та реалізацію їхніх продуктів на ринок. | Тривалі масштабні вкладення в розвиток науки та досконала система університетської освіти, що дає можливість Швеції опинитися в рейтингу найбільш інноваційних країн світу. |

4) недосконале інформаційне забезпечення учасників інноваційного процесу;

5) системні кризові явища в економіці країни;

6) низький рівень взаємодії науки і бізнесу.

Задля пошуку шляхів стимулювання інноваційної діяльності в Україні доцільно буде розглянути досвід інших країн. Для прикладу можуть бути взяті лідери Global Innovation Index 2018. Світові лідери зазначені в табл. 2.

Приклади ефективної дії інструментів державного стимулювання інвестицій розглянемо на прикладі трійки лідерів GII цього року: Швейцарії, Нідерландів та Швеції. Дані для аналізу щодо інноваційної діяльності вищенаведених країн приведені в табл. 3.

Цілком зрозуміло, що розроблення шляхів стимулювання інноваційної діяльності в Україні повинне відбуватися з урахуванням особливостей розвитку країни. Таким чином, аналіз останніх економічних публікацій дав змогу виявити, що найефективнішими напрямками для стимулювання інноваційного розвитку нашої країни вважаються такі [1, 4, 5, 10]:

1) застосування непрямих методів державної підтримки (податкові пільги, субсидії, інші преференції);

2) вдосконалення якості технічної освіти в країні;

3) покращення державної інноваційної інфраструктури;

4) стимулювання взаємодії дослідницьких організацій та бізнесу, створення нових моделей організації взаємодії на лінії «наука/знання – виробництво»;

5) вдосконалення законодавчих актів щодо захисту права інтелектуальної власності;

6) інтенсифікація розроблення та впровадження новітніх досягнень ІТ-сфери в усі галузі економіки;

7) сприяння комерціалізації інноваційних ідей шляхом створення технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів.

**Висновки.** Підводячи підсумки, слід відзначити, що розвиток інноваційної діяльності відбувається в Україні вже сьогодні, але на його шляху є багато перепон. Основними з них є недостатність фінансових ресурсів, відсутність розгорнутої інфраструктури інноваційного ринку, недосконалість вітчизняного законодавства, низький рівень взаємодії науки і бізнесу тощо. Задля подолання цих негативних чинників необхідно розробити систему методів стимулювання інновацій. Основою цієї системи може виступити досвід високорозвинутих країн світу. З урахуванням особливостей національної економіки в статті були запропоновані такі способи поживлення інноваційної діяльності, як: застосування непрямих методів стимулювання взаємодії дослідницьких організацій та бізнесу, вдосконалення законодавчих актів щодо захисту права інтелектуальної власності; інтенсифікація розроблення та впровадження новітніх досягнень ІТ-сфери в усі галузі економіки тощо.

Однак слід відзначити, що запропоновані заходи стосуються більше макrorівня, водночас задля ефективного розвитку інновацій в країні зміни повинні відбуватися на всіх рівнях, аж до рівня окремих робітників. Адже розвиток країни можливий лише за зростання економіки, яке залежить від конкурентоспроможності продукції, що спирається на інновації. А розвиток інновацій залежить від кожного з нас.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Петровська І.П. Інструменти та методи стимулювання інноваційних процесів в економічно розвинених країнах світу / І.П. Петровська // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. 2013. № 11. С. 141–147.
2. Белов Н.И. Особенности промышленной политики Швейцарии, поддержка инноваций / Н.И. Белов // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. № 07. С. 105–118.
3. Гурова В.О. Міжнародний досвід активізації інноваційного розвитку країн / В.О. Гурова, А. В. Корепанова // Економіка і організація управління. – 2016. № 2 (22). С. 45–54.
4. Андрушків І.П. Закордонний досвід стимулювання інноваційної діяльності та можливість його застосування в Україні / І.П. Андрушків // Науковий вісник НЛТУ України. 2015. Вип. 25.2. С. 168–173.
5. Вакім В.Е. Стимулювання інноваційної діяльності: порівняльно-правовий аспект / В.Е. Вакім // Економічна теорія та право. № 2 (29). 2017. С. 134–145.
6. The Global Innovation Index 2018. Ukraine. Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. 6 p.
7. Вермінська О.М. Дослідження умов та чинників здійснення інноваційної діяльності підприємствами України та Львівської області / О.М. Вермінська // Видавництво Львівської політехніки. 2013. С. 192–196.
8. Encouraging innovation. URL: <https://www.government.nl/topics/enterprise-and-innovation/encouraging-innovation>.

9. Лучко М.Л. Развитие инноваций в Швеции: традиции, современность и будущее / М.Л. Лучко // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. – 2010. – № 1. С. 32–53.

10. Наскільки інноваційна Україна. URL: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1407459-naskilki-innovacijna-ukrayina>.

## REFERENCES:

1. Petrovska I. P. (2013). Instrumenty ta metody stymulyuvannya innovatsiynykh protsesiv v ekonomichno rozvynenykh krayinakh svitu [Tools and methods for stimulating innovation processes in economically developed countries]. Suchasni problemy ekonomiky ta pidpryyemnytstvo [Modern problems of economy and entrepreneurship], no. 11, pp. 141–147.

2. Belov N. I. (2014). Osobennosti promyshlennoy politiki Shveytsarii, podderzhka innovatsiy [Features of the industrial policy of Switzerland, support for innovation]. Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik [Russian foreign economic bulletin], no. 7, pp. 105–118.

3. Hurova V. O., Korepanova A. V. (2016). Mizhnarodnyy dosvid aktyvizatsiyi innovatsiynoho rozvytku krayin [International experience of activating innovation development of countries]. Ekonomika i orhanizatsiya upravlinnya [Economics and management organization], vol. 2, no. 22, pp. 45–54.

4. Andrushkiv I. P. (2015). Zakordonnyy dosvid stymulyuvannya innovatsiyanoi diyalnosti ta mozhlyvist yoho zastosuvannya v Ukrayini [Foreign experience in stimulating innovation and its applicability in Ukraine]. Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny [Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine], vol. 2, no. 25, pp. 168–173.

5. Vakim V. E. (2017). Stymulyuvannya innovatsiyanoi diyalnosti: porivnyalno pravovyy aspekt [Stimulation of innovation activity: a legal aspect]. Ekonomichna teoriya ta pravo [Economic theory and law], vol. 2, no. 29, pp. 134–145.

6. The Global Innovation Index. Ukraine. (2018). Ithaca, Fontainebleau, and Geneva.

7. Verminska O. M. (2013). Doslidzhennya umov ta chynnykiv zdiysnennya innovatsiyanoi diyalnosti pidpryyemstvamy Ukrayiny ta Lvivskoyi oblasti [Investigation of conditions and factors of implementation of innovation activity by enterprises of Ukraine and Lviv region]. Vydavnytstvo Lvivskoyi politekhniki [Lviv Polytechnic Publishing House], pp. 192–196.

8. Encouraging innovation. <https://www.government.nl/topics/enterprise-and-innovation/encouraging-innovation>. Retrieved from: <https://www.government.nl/topics/enterprise-and-innovation/encouraging-innovation>.

9. Luchko M. L. (2010). Razvitiye innovatsiy v Shvetsii: traditsii, sovremennost i budushcheye [The development of innovation in Sweden: tradition, modernity and future]. Nauchnyye issledovaniya ekonomicheskogo fakul'teta. Elektronnyy zhurnal [Scientific studies of the Faculty of Economics. Electronic journal], no. 1, pp. 32–53.

10. Naskilky innovatsiyna Ukrayina [How innovative is Ukraine]. <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1407459-naskilki-innovacijna-ukrayina>. Retrieved from: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1407459-naskilki-innovacijna-ukrayina>.

## Methods of activization of innovative activity in Ukraine on the basis of foreign experience

**Lepetyukha N.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Economics  
of Enterprise and Management,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Pavluk K.V.**

Student,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

In the modern world, innovations play an important role both in the development of individual economic entities and in the development of the country as a whole. Now in Ukraine there are many problems associated with innovation. Thus, the issues of innovative development in the country remains extremely relevant, since the activation of innovative activity could be a key factor in ensuring the development of enterprises through the introduction of new technologies, increasing the competitiveness of products and increasing the efficiency of activities.

Quantify the innovative development of Ukraine is possible in the Global Innovation Index (Global Innovation Index), which is Cornell University, INSEAD school of business and the world intellectual property organization. The development of innovative activity is taking place in Ukraine today, but there are a number of fac-

tors that constrain it: lack of financial resources, lack of innovation market infrastructure, legislative problems, low level of interaction between science and business etc. The process of developing a system of methods to stimulate innovation remains a topical issue.

In order to find ways to stimulate innovation in Ukraine, it would be advisable to consider the experience of other countries. On the basis of the experience of highly developed countries, taking into account the peculiarities of the national economy it can be developed effective tools to enhance innovation in Ukraine. These instruments should cover the financing of innovation, the development of innovation infrastructure, the improvement of legislation, the stimulation of interaction between science and business, etc. And then the successful implementation of innovative activities will become a powerful factor of economic development.

## Світовий досвід та перспективи розвитку транспортно-логістичної системи України

**Лук'янова О.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Український державний університет залізничного транспорту

**Кривцун Д.Ю.**

магістр  
Харківського національного університету радіоелектроніки

У статті досліджено сучасні проблеми розвитку транспортно-логістичних центрів Західної Європи, Росії та КНР. Проаналізовано особливості формування транспортно-логістичної інфраструктури в Україні. Визначено основні перешкоди розвитку вітчизняного логістичного ринку. Вироблено рекомендації щодо вдосконалення процесу проектування національної мережі транспортно-логістичних центрів.

**Ключові слова:** транспортно-логістичний центр, транспортна логістика, світовий досвід, транспортна інфраструктура.

Лукьянова Е.Н., Кривцун Д.Ю. МИРОВОЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье исследованы современные проблемы развития транспортно-логистических центров Западной Европы, России и КНР. Проанализированы особенности формирования транспортно-логистической инфраструктуры в Украине. Определены основные препятствия развитию отечественного логистического рынка. Выработаны рекомендации по совершенствованию процесса проектирования национальной сети транспортно-логистических центров.

**Ключевые слова:** транспортно-логистический центр, транспортная логистика, мировой опыт, транспортная инфраструктура.

Lukyanova O.M., Krivtsun D.U. WORLD EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF THE TRANSPORT-LOGISTICS SYSTEM OF UKRAINE

In the article modern problems of development of transport-logistic centers of Western Europe, Russia and PRC are investigated. The peculiarities of transport and logistics infrastructure formation in Ukraine are analyzed. The basic obstacles of development of the domestic logistics market are determined. Recommendations for improving the design process of the national network of transport and logistics centers are developed.

**Keywords:** transport and logistics center, transport logistics, world experience, transport infrastructure.

**Постановка проблеми.** Внаслідок сучасних тенденцій розвитку міжнародних економічних відносин виникає необхідність структурних змін у функціонуванні транспортної системи країни, яка повинна бути зорієнтована на підсилення координації та взаємодії різних видів транспорту, задоволення потреб споживача щодо якості обслуговування, впровадження логістичних принципів управління в діяльність транспортних підприємств.

Транспорт займає особливе місце в міжнародному товарообігу. З одного боку, він є необхідною умовою здійснення міжнародного поділу праці, зовнішньоекономічних зв'язків. З другого боку – транспортна індустрія виступає на світових ринках експортером своєї продукції – транспортних послуг.

На транспортні послуги, що надаються у сфері зовнішньоекономічної діяльності, впливають такі фактори, як: коливання попиту і пропозиції товарів, цін на нафту, валютного курсу, ступінь втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність, стан політичних та економічних відносин різних держав тощо.

Транспортна логістика в умовах глобалізації міжнародної економіки набуває великого значення. У межах міжнародних логістичних систем різні види транспорту використовуються на основі принципів оптимізації контактних графіків, коли за наявності багаторічних стабільних перевезень усі види транспорту, що беруть у них участь, управляються з одного центру.

Оскільки Україна прагне посісти гідне місце в європейській спільноті та європейській транспортній системі, проблема створення мережі транспортно-логістичних центрів, яка б забезпечила як внутрішні, так і зовнішні потреби країни в логістичному сервісі, потребує негайного розв'язання. Досвід створення таких структур у розвинутих країнах стане в нагоді під час розбудови національної мережі транспортно-логістичних центрів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розвиток теорії і практики транспортно-логістичного сервісу внесли наукові праці В.Л. Диканя, А.М. Пасічника, І.В. Токмакової, О.М. Полякової та інших учених [3, 11–13]. Питанням використання досвіду країн світу у створенні транспортно-логістичних центрів в світі та в Україні присвячені праці В.В. Мандри, Н.С. Питуляка, С.В. Савенко, А.В. Кузьменко, Н.П. Тарнавської [4, 6, 8,9, 10].

Водночас окремі питання у цій сфері потребують подальшого аналізу, такі як дослідження особливостей формування мережі мультимодальних транспортно-логістичних центрів в умовах зростаючої привабливості транспортного потенціалу східноєвропейського регіону та України зокрема.

**Мета статті** полягає у вивченні світового досвіду закономірностей розвитку світової транспортно-логістичної інфраструктури та обґрунтуванні перспектив розвитку транспортно-логістичної системи України.

**Виклад основного матеріалу.** Підприємству під час реалізації готової продукції доводиться вирішувати комплекс питань, пов'язаних із доставкою, а саме: вибирати вид транспорту, методи організації перевезень і тип транспортних засобів. Під час вибору раціональних транспортних засобів керуються відповідністю їх типу властивостям вантажів, що перевозяться, та іншим критеріям.

Натепер в усіх розвинутих країнах майже весь внутрішній та зовнішній товарообіг зовнішньої торгівлі здійснюється через регіональні логістичні центри. Вони мають важливе значення для підтримки економічного потенціалу країни. Через логістичні центри у країну надходять значні валютні кошти. Податки, що стягуються з таких центрів, зазвичай є вагомим внеском до бюджету [1].

Основними принципами транспортної логістики, що забезпечують її ефективність, є: мінімізація витрат на транспортування; принцип максимально повного використання

вантажопідйомності транспортного засобу в логістиці; кратності партії вантажу, що транспортується, одиницям замовлення, відправки і складування; принцип стандартизації тари; економії від масштабу і дальності перевезень; концентрації вантажопотоків на окремих каналах – розподіл і відмова від нееконімічних товарів; доставки вантажів точно в строк [2, с. 134].

Виділяють такі функції транспортної логістики, як:

– системоутворююча функція. Логістика є системою ефективних технологій забезпечення процесу управління ресурсами. Логістика утворює систему управління товарорухом, тобто формуванням господарських зв'язків, організацією пересування продукції через місця складування, формування і регулювання запасів продукції, розвитку та організації складського господарства;

– інтегруюча функція. Логістика забезпечує синхронізацію процесів збуту, зберігання і доставки продукції з орієнтацією їх на ринок засобів виробництва і надання посередницьких послуг споживачам. Забезпечує узгодження інтересів логістичних посередників у логістичній системі;

– регулююча функція. Логістичне управління матеріальними потоками спрямоване на економію всіх видів ресурсів, скорочення витрат живої й упредметненої праці на стику різних організаційно-економічних рівнів і галузей. Управлінський вплив полягає в підтримці відповідності поведінки частини логістичної системи інтересам цілого;

– результуюча функція. Логістична діяльність спрямована на постачання продукції в необхідній кількості, у зазначений час і місце із заданою якістю, за мінімальних витрат. Логістика прагне охопити всі етапи взаємодії ланцюга «постачання – виробництво – розподіл – споживання», вона є алгоритмом перетворення ресурсів у постачання готової продукції відповідно до наявного попиту [3, с. 16].

З погляду вивчення зарубіжного досвіду найбільш яскравими є особливості формування транспортно-логістичних мереж у Європі, Китаї та Росії.

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

Зростаюча конкуренція між товаровиробниками примушувала їх шукати додаткові

можливості для зниження транспортного складника в кінцевій ціні товару. Це вимагало створення нової техніки, розвитку транспортної інфраструктури, впровадження сучасних транспортно-логістичних технологій, які дали змогу у результаті знизити транспортний складник у кінцевій ціні товару до 10–12%, а сумарні витрати товаровиробників на транспортно-логістичні послуги – на 10–30%.

Саме з розвитком транс'європейської мережі логістичних центрів формується уявлення та розробляються проекти, що пов'язані з єврологістичною системою. Досвід країн Західної Європи показує істотну роль таких транзитних логістичних центрів у формуванні бюджету. Вивчення статистичних даних довело, що в Голландії діяльність транзитних логістичних центрів приносить 40% доходу транспортного комплексу, у Франції – 31%, у Німеччині – 25%. У країнах Центральної та Східної Європи ця частка в середньому становить 30%. А всього загальний обіг європейського ринку логістичних послуг досягає понад 600 млрд. євро. З них близько 30% логістичних функцій у всіх галузях економіки щороку реалізується логістичними компаніями.

Вивчаючи досвід найбільш розвинених європейських транспортно-логістичних центрів, можна відмітити, що там спостерігається висока роль держави у плануванні, інвестуванні та контролі діяльності транспортно-логістичних центрів Європи. При цьому найбільш ефективними є саме ті з них, щодо яких сприяння держави є найбільшим. Іншими важливими аспектами в отриманні конкурентних переваг є:

- розвинута інфраструктура транспортно-логістичних центрів;
- вигідне географічне розташування;
- співпраця з митницею та урядом;
- розгалужена транспортна система;
- диверсифікація послуг та видів транспорту;
- оперативність та максимальне спрощення процедур;
- новітні високотехнологічні і функціональні технології тощо [4, с. 93].

Найбільшого розвитку транспортно-логістична інфраструктура отримала в Німеччині. Центри транспортної логістики у цій країні формувалися переважно на основі наявних залізничних ліній та розв'язок. Більшість із них розрахована на паралельне використання автомобільного та залізничного транспорту, є також трьохмодульні логістичні центри [5].

У Німеччині функціонує два типи логістичних центрів: логістичні центри приватної власності та логістичні центри міської комунальної власності. 80% усіх логістичних центрів Німеччини розміщують поблизу залізничних магістралей, вони є об'єктами інфраструктури залізниць (Deutsche Bahn AG) і забезпечують ліву частину інвестицій в розвиток цієї інфраструктури. Окрім того, близько 75% логістичних центрів мають сполучення із транспортом загального користування, 60% – використовують у своїй діяльності комбінований транспорт. Такі крупні німецькі транспортні вузли, як м. Бремен та м. Любека, мають пряме сполучення з водним транспортом, а м. Гамбург – з водним і повітряним транспортом [6, с. 176].

Німецька модель будівництва логістичних центрів характеризується низкою особливостей: сильна державна підтримка на всіх рівнях; участь державного сектору ґрунтується на федеральних законах і законах федеральних земель; федеральний бюджет бере участь у фінансуванні інвестицій через Deutsche Bahn AG («Німецькі залізниці»); широко практикується виділення дотацій бюджетам федеральних земель, цільових дотацій та кредитування за конкретними інвестиціями; фінансову підтримку інвестицій здійснюють як федеральні землі, так і місцеве самоврядування. У цій моделі чітко визначені і джерела інвестиційних коштів: інвестори, які бажають зробити доступною інфраструктуру логістичним операторам; транспортні компанії; суб'єкти, що утворюють об'єднання з приватним капіталом; бюджетні кошти й цільові фонди федеральних земель; програми і федеральні фонди, що спрямовані на розвиток інфраструктури; дотації міст та регіонів; дотації та програми ЄС. Інвестиційний капітал доповнюється банківським кредитом. Створені логістичні центри управляються через наглядові органи, які створюються різними компаніями – учасниками проекту: інвесторами та/або інвестиційними консорціумами; компаніями з розвитку; містом/муніципалітетом; асоціаціями та спілками. Державний сектор бере участь як у фазі планування, так і у фазі реалізації інвестицій у розвиток логістичних центрів [7, с. 11].

Успішними є проекти формування транспортно-логістичної інфраструктури і в Італії, де одним із найбільших транспортно-логістичних центрів, що розміщений на перетині 5 залізничних і 4 автомобільних шляхів, є Bologna Freight Village. Цей центр забезпе-



чує обслуговування понад 35% внутрішніх вантажопотоків та обробку 16% міжнародних вантажів, що прямують через країну. Bologna Freight Village є великим транспортно-логістичним центром, до складу якого входить близько 100 національних і міжнародних транспортних та логістичних компаній, а також митна служба, банківські установи, організації поштового зв'язку та культурні заклади [8].

Загалом транспортно-логістична інфраструктура Італії отримала значний розвиток у результаті реалізації національного генерального плану розвитку транспорту в 1986 році, який визначив дворівневу мережу «інтерпорти» – об'єктів транспортно-логістичних центрів (місця макрорівня для міжнародного транспорту та рівня національного транспорту). Основною метою створення мережі транспортно-логістичних центрів в Італії стала концентрація вантажних потоків з урахуванням збалансованих транспортних рішень. Фінансування проектів розвитку транспортно-логістичних центрів в цій країні відбувалося на принципах державно-приватного партнерства, де державі відводилася роль як ініціатора проекту, так і інвестора, що за рахунок державних бюджетів різних рівнів поряд із приватними інвестиціями забезпечував фінансовими ресурсами ці проекти.

Транспортно-логістичні центри Франції формувалася в межах проекту з удосконалення транспортної системи Парижу шляхом концентрації логістичних послуг на периферії. Для французької моделі розвитку транспортно-логістичних центрів характерним є те, що її планування, розвиток та управління здійснюється винятково приватними інвесторами, які повністю забезпечують створення і функціонування цих об'єктів інфраструктури. Нині найбільшими інвесторами ринку логістичної інфраструктури Франції є компанія "Garonor SA", що належить американській інвестиційній компанії "ProLogis", та компанія "Sogaris SA", яка знаходиться в розпорядженні держави та муніципалітетів. Найбільшим недоліком цієї моделі розвитку транспортно-логістичних центрів є відсутність скоординованого централізованого планування проектів розвитку міжнародних логістичних центрів, оскільки держава бере участь у їх реалізації лише шляхом надання дозволів на їх будівництво, керуючись цілями місцевого і регіонального планування [9, с. 10].

Британська модель розбудови транспортно-логістичних центрів пов'язана з будівництвом тунелю під Ла-Маншем та передба-

чала створення 10 інтермодальних терміналів і логістичних центрів для обслуговування промислових районів. Ініціатором їх формування виступала дочірня компанія Британських залізниць "Rail freight Distribution". З приватизацією Британських залізниць відбулася зміна концепції формування транспортно-логістичних центрів у Великобританії, основою якої стали інтермодальні термінали та системи грантів на залізничні перевезення вантажів. Це сприяло розвитку особливої форми фінансування проектів розбудови транспортно-логістичних центрів, у межах якої існувало дві основні схеми бюджетного фінансування: гранти на об'єкти вантажної інфраструктури та гранти за доступ до залізничної колії. Перша схема виділення бюджетних коштів дає змогу покрити витрати на створення інфраструктурних об'єктів з обробки залізничних вантажів. За допомогою неї здійснювалося і відновлення наявних пунктів обробки вантажів. Друга схема дає змогу компаніям здійснювати виплати за користування залізничною інфраструктурою. За оцінкою експертів проекту «Європлатформа», більшість об'єктів ТЛІ Великобританії являють собою розподільчі центри, що забезпечують інтермодальний зв'язок, а загалом модель їх розвитку характеризується низькою ефективністю через відсутність загальної політики розбудови та підходів до планування цих об'єктів інфраструктури [10, с. 32].

У КНР надання логістичних і фінансових послуг у зонах вільної торгівлі (Free Trade Zones) регулюється принциповими положеннями, що регламентують перелік діяльності, форму власності, відповідність певним умовам, наявність досвіду діяльності у сфері міжнародної торгівлі, міжнародних вантажних перевезень, обмежений термін дії тощо [5]. Наприклад, такими положеннями визначено, що логістичні підприємства з іноземними інвестиціями можуть здійснювати послуги з перевезення вантажів, складського зберігання, навантажувально-розвантажувальних робіт, пакування, консолідації, комплектації, інформаційного супроводження, а також послуги з оформлення зовнішньоторговельних договорів стосовно експорту зазначених вантажів. При цьому хоча б один з учасників-інвесторів спільного підприємства повинен мати позитивний досвід роботи в галузі міжнародної торгівлі, міжнародних вантажних перевезень або практику агента з таких перевезень. Діяльність зі створення спільних транспортно-логістичних центрів з іноземними

інвестиціями та запровадження логістичного сервісу (перевезення вантажів, створення інформаційно-обчислювальних мережевих систем керування перевезеннями) жорстко контролюється державою шляхом видачі дозволів. При цьому розширення сфери діяльності таких підприємств (розширення асортименту логістичних послуг) відбувається тільки відповідно до затверджених законодавчо програм [11, с. 125].

У Росії також великого значення надають проектам створення транспортно-логістичних центрів, причому на сучасному етапі свого розвитку російський логістичний ринок все більше інтегрується в міжнародні мережі. Цікавим є проект МАГ-логістика, який передбачає створення мережі сучасних універсальних багатофункціональних логістичних комплексів із надання послуг з контрактної логістики в галузі складування, транспортування та митного оформлення товарів та вантажів в найбільших містах Росії, а також країн СНД. У ВАТ «РЖД» розроблена методологія організації функціонування міжнародних транспортних коридорів на основі кластерного підходу із застосуванням мультимодальних логістичних центрів [12, с. 130].

Стосовно України можна відмітити, що зараз активно розвиваються 3P і 4PL операційна діяльність. Все більше уваги приділяється передачі на аутсорсинг логістичних функцій торговельних і промислових підприємств зі вхідного, вихідного, а часто і з внутрішньовиробничого транспортування, складського зберігання й управління запасами.

Логістичні компанії починають розгортати проектну діяльність. Вже мало надавати просто послуги. Потрібні комплексні підходи до вирішення завдань і проблем клієнтів. Необхідно вміти виявляти їхні потреби, формулювати завдання розвитку їхнього бізнесу, чітко розставляти пріоритети, грамотно і поетапно просуватися в межах проекту. Клієнтів слід розглядати як партнерів, а партнерські стосунки будувати так, щоб у цьому союзі обидві сторони могли би заробити більше грошей.

Найбільш перспективним сегментом ринку транспортно-логістичних послуг для України може стати ринок термінової доставки до призначеного часу (just-in-time delivery). Цей сегмент активно розвивається у всьому світі: за такої організації послуг виробляється найбільша додана вартість [13, с. 228].

Формування інтегрованої транспортно-логістичної системи України сприятиме розвитку економіки та підвищенню конкурентоспроможності країни на міжнародних ринках транспортно-логістичних послуг. Їх розвиток можливий шляхом відновлення транзитного потенціалу України, її участі в міжнародних транспортних проектах ЄС. Установлення Україною партнерських відносин з ЄС насамперед у сфері транспорту сприятиме поглибленню євроінтеграції, макроекономічній стабілізації та поліпшенню економічної ситуації країни загалом.

Аналіз досвіду зарубіжних країн виявив примітну спільність: більшість транспортно-логістичних кластерів організовуються у виробничо-транспортно-споживчих вузлах спільно з мультимодальними термінальними комплексами. На основі вивчення зарубіжного досвіду формування транспортно-логістичної інфраструктури в Україні доцільним є створення системи логістично-господарських комплексів за напрямками міжнародних транспортних коридорів, із задіянням унікального торговельно-транспортного потенціалу країни. Це дасть змогу перетворити логістику в галузь національної економіки, яка, за аналогією з Німеччиною, може стати бюджетоутворювальною і експортоорієнтованою.

**Висновки.** Таким чином, аналіз світового досвіду створення й управління транспортно-логістичними центрами дає змогу дійти висновку щодо перспективності відповідного напрямку розвитку вітчизняної економіки. Транспортна система України має всі необхідні передумови для формування великих транспортно-логістичних центрів, серед яких такі:

1. Україна має у своєму розпорядженні потужну транспортну систему, до якої входять залізничний, морський, річковий, автомобільний, повітряний і трубопровідний транспорт.

2. Вигідне географічне розташування, що передбачає можливість та необхідність створення численних транспортних коридорів. Цей факт набуває особливого значення в умовах інтенсифікації зовнішніх зв'язків між європейськими країнами, а також між країнами Європи та Азії.

3. Інтеграція з країнами Центральної та Східної Європи, що проявляється в розвитку відповідних транспортних коридорів.

4. Участь України у міжнародних проектах інтеграції і розвитку.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Дащенко Н.М. Розвиток логістичних центрів на сучасному етапі Управління проектами, системний аналіз і логістика. 2009. № 6. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2009\\_06/09dnmcp.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2009_06/09dnmcp.pdf) (дата звернення 10.10.2018)
2. Смахов А. А. Основы транспортной логистики: [учеб. для вузов ж.-д. транспорта] Москва: Транспорт, 1995. 197 с.
3. Дикань В.Л. Актуальность улучшения системы комбинированных перевозок в международной транспортной сети. Вісник економіки транспорту і промисловості. Харків. 2006. № 13. С. 13–20.
4. Мандра В. В. Аналіз світового досвіду управління транспортно-логістичним центром. Економічний аналіз : зб. наук. праць. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. Том 24. № 2. С. 92–97.
5. Транспортно-логистические центры: зарубежный опыт URL: <http://www.elc-ua.com/ru/news/60>.
6. Питуляк Н. С. Зарубіжний досвід функціонування логістичних центрів. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей Четвертої міжнародної науково-практичної конференції (29 вересня – 1 жовтня 2010 року). Суми: Сумський державний університет. 2010. С. 175–177.
7. Титюхин Н. Логистика. Инструмент повышения конкурентоспособности транспортного рынка России. Логинфо. 2011. № 1–2. С. 9–13.
8. Савенко С. В. Развитие транспортно-логистических центров в европейском регионе URL: <http://transportinform.com/logistika/315-razvitie-transportno-logisticheskikhcentrov.html>. (дата звернення 09.10.2018)
9. Кузьменко А.В. Досвід та закономірності формування світової транспортно-логістичної інфраструктури. Науковий огляд. 2015. № 7 (17). С. 5 – 18.
10. Тарнавська Н.П., Сивак Р.Б. Організаційні та інфраструктурні передумови створення міжнародного логістичного центру. Бізнес–Інформ. 2013. № 13. С. 29–35.
11. Пасічник А.М., Кутирєв В.В. Світовий досвід створення транспортно-логістичної інфраструктури стан та перспективи застосування в Україні. Вісті Автомобільно-дорожнього інституту: науково-виробничий збірник / ДВНЗ «ДОНТУ» АДІ. Горлівка. 2011. № 2(13). С. 121–128.
12. Полякова О.М., Шраменко О.В. Сучасні тенденції розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні і світі. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 58. с. 126–134.
13. Токмакова І.В. Перспективи розвитку транспортно-логістичного бізнесу в Україні. Вісник економіки транспорту та промисловості. Харків: УкрДАЗТ. 2011. № 34. С. 228–230

## REFERENCES:

1. Dashhenko N.M. (2009) Rozvytok loghistrychnykh centriv na suchasnomu etapi [Development of logistics centers at the present stage]. Upravlinnja proektamy, systemnyj analiz i loghistryka. no. 6. Available at: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2009\\_06/09dnmcp.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2009_06/09dnmcp.pdf) (accessed 10 October 2018)
2. Smekhov A. A. (1995) Osnovy transportnoy logistiki: [Basics of transport logistics] Moscow: Transport (in Russian)
3. Dykanj V.L. (2006) Aktual'nost' uluchsheniya sistemy kombinirovannykh perevozok v mezhdunarodnoy transportnoy seti [The relevance of improving the system of combined transport in the international transport network]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. no.13. pp.13–20.
4. Mandra V. V. (2016) Analiz svitovogho dosvidu upravlinnja transportno-loghistrychnym centrom [Analysis of world experience in transport and logistics center management]. Ekonomichnyj analiz : zb. nauk. pracj. Ternopilj : Vydavnycho-polighrafichnyj centr Ternopiljskogho nacionaljnogho ekonomichnogho universytetu "Ekonomichna dumka", vol 24, no. 2, pp. 92–97.
5. Transportno-logisticheskie tsentry: zarubezhnyy opyt. Available at: <http://www.elc-ua.com/ru/news/60>. (accessed 10 October 2018).
6. Pytuljak N. S. (2010) Zarubizhnyj dosvid funkcionuvannja loghistrychnykh centriv [Foreign experience in the operation of logistics centers]. Marketyng innovacij i innovacii v marketynghu: zbirnyk tez dopovidej Chetvertoji mizhnarodnoji naukovy- praktychnoji konferenciji (29 veresnja-1 zhovtnja 2010 roku). Sumy: Sumsyjky derzhavnyj universytet, pp.175–177.
7. Tityukhin N. (2011) Logistika. Instrument povysheniya konkurentosposobnosti transportnogo rynku Rossii. Loginfo, no 1–2, pp. 9–13.
8. Savenko S. V. Razvitie transportno-logisticheskikh tsentrov v evropeyskom regione. Available at: <http://transportinform.com/logistika/315-razvitie-transportno-logisticheskikhcentrov.html>. (accessed 09 October 2018)

9. Kuzjmenko A.V. (2015) Dosvid ta zakonomirnosti formuvannja svitovoji transportno-loghistrychnoji infrastruktury [Experience and regularities of the formation of the world transport and logistics infrastructure]. *Naukovyj oghljad*, no 7 (17), pp. 5 – 18.

10. Tarnavska N. P., Syvak R. B. (2013) Orghanizacijni ta infrastruktorni peredumovy stvorennja mizhnarodnogho loghistrychnogho centru [Organizational and infrastructure prerequisites for the creation of an international logistics center]. *Biznes–Inform*, no 13, pp 29–35.

11. Pasichnyk A.M., Kutyrjev V.V. (2011) Svitovyj dosvid stvorennja transportno-loghistrychnoji infrastruktury stan ta perspektyvy zastosuvannja v Ukraini [World experience of creation of transport and logistics infrastructure, state and prospects of application in Ukraine]. *Visti Avtomobiljno-dorozhnjogho instytutu: naukovy-vyrobnychyj zbirnyk*, no 2 (13), pp. 121 – 128.

12. Poljakova O.M., Shramenko O.V. (2017) Suchasni tendenciji rozvytku transportno-loghistrychnoji infrastruktury v Ukraini i sviti [Modern trends in the development of transport and logistics infrastructure in Ukraine and in the world]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no 58, pp. 126 – 134.

13. Tokmakova I.V. (2011) Perspektyvy rozvytku transportno-loghistrychnogho biznesu v Ukraini [Prospects for the development of transport and logistics business in Ukraine]. *Visnyk ekonomiky transportu ta promyslovosti*, no 34, pp. 228–230.

## **World experience and prospects for development of the transport-logistics system of Ukraine**

**Lukyanova O.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Ukrainian State University of Railway Transport

**Krivtsun D.U.**

Master's Degree,  
Kharkiv National Radioelectronics University

To date, in all developed countries, almost all domestic and foreign trade in foreign trade is carried out through regional logistics centers. They are important for maintaining the country's economic potential. Through the logistics centers the country receives significant currency funds. Taxes levied on such centers are usually a significant contribution to the budget.

The study of the experience of the most developed European transport and logistics centers has shown that there is a high role of the state in planning, investing and controlling the activities of transport and logistics centers in Europe. At the same time, the most effective ones are the ones for which the promotion of the state is the largest.

In order to reduce the transport component at the final price of goods, commodity producers are looking for additional opportunities, namely, they create new technology, develop transport infrastructure, and introduce modern transport and logistics technologies. This allowed to reduce not only the price of goods, but also the total cost of commodity producers for transport and logistics services.

The formation of an integrated transport and logistics system of Ukraine will contribute to the development of the economy and to increase the country's competitiveness in international markets for transport and logistics services. Their development is possible by restoring the transit potential of Ukraine and its participation in international transport projects of the EU.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-24>

УДК 351:68:002.8

## Формування інноваційної політики реального сектору економіки як особливого напрямку розвитку України

**Олексенко Р.І.**

доктор філософських наук, професор,  
професор кафедри маркетингу  
Таврійського державного агротехнологічного університету

**Ортіна Г.В.**

доктор наук з державного управління, доцент,  
доцент кафедри публічного управління, адміністрування та права  
Таврійського державного агротехнологічного університету

У статті досліджено та теоретично обґрунтовано шляхи покращення інвестиційної політики країни, виявлено негативні прояви недосконалої державної політики, які перешкоджають безпроблемному інвестуванню в національну економіку. Виявлено та запропоновано шляхи покращення інвестиційної привабливості. У сучасних умовах динамічного економічного розвитку, жорсткої конкуренції на ринку між суб'єктами господарювання, розвитку науки і техніки, інтелектуалізації основних факторів виробництва підприємствам необхідно формувати ефективні механізми реалізації інноваційної політики, яка дасть можливість досягнути конкурентних переваг на внутрішньому і зовнішньому ринку.

**Ключові слова:** інвестиції, новації, державна політика, конкурентоспроможність, освіта, науково-технічний прогрес.

Олексенко Р.И., Ортина Г.В. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КАК ОСОБОГО НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

В статье исследованы и теоретически обоснованы пути улучшения инвестиционной политики страны, выявлены негативные проявления несовершенной государственной политики, препятствующие беспрепятственному инвестированию в национальную экономику. Выявлены и предложены пути улучшения инвестиционной привлекательности. В современных условиях динамического экономического развития, жесткой конкуренции на рынке между субъектами хозяйствования, развития науки и техники, интеллектуализации основных факторов производства предприятиям необходимо формировать эффективные механизмы реализации инновационной политики, которая позволит достичь конкурентных преимуществ на внутреннем и внешнем рынке.

**Ключевые слова:** инвестиции, новации, государственная политика, конкурентоспособность, образование, научно-технический прогресс.

Oleksenko R.I., Ortina G.V. FORMATION OF INNOVATIONAL POLICY OF THE REAL ECONOMY SECTOR AS A SPECIAL DIRECTION OF DEVELOPMENT OF UKRAINE

The article investigates and theoretically substantiates ways to improve the investment policy of the country, investigates the negative manifestations of imperfect state policy that hinder unproblematic investment in the national economy. The ways of improving investment attractiveness have been identified and proposed. In today's conditions of dynamic economic development, of severe competition on the market between business entities, the development of science and technology, intellectualization of the main factors of production, enterprises need to form effective mechanisms for the implementation of innovation policy, which will enable to achieve competitive advantages in the domestic and foreign markets.

**Keywords:** investments, innovations, state policy, competitiveness, education, scientific and technological progress.

**Постановка проблеми.** Успішність реалізації заходів, спрямованих на розвиток національної господарської системи в межах антикризової стратегії, буде визначатися тим, наскільки вони будуть доповнені відповідними перетвореннями і зусиллями в інституційній,

соціально-культурній та політичній сферах. Зокрема, за роки ринкових перетворень в Україні так і не було створено повноцінного інституційного середовища, необхідного для стабільної та ефективно економічної діяльності господарюючих суб'єктів, їх економіч-

ного і технологічного прогресу. При цьому жодна стратегічна мета в галузі соціально-економічного розвитку не може бути успішно реалізована за відсутності інституційного середовища, що забезпечує гармонізацію інтересів членів суспільства і досягнення єдності сприйняття ними цілей розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблему інвестиційної привабливості на теоретичному та практичному рівнях досліджували такі вітчизняні вчені, як О. Дацій, Л. Антонова, В. Бакуменко, Л. Барановський, О. Белов, Х. Берне, І. Бінько, М. Болдуєв, Б. Бузан, О. Власюк, В. Волошин, В. Геєць, Б. Грієр, Х. Моргензан, П. Новак, О. Новикова, Л. Олвей, Я. Орленко, С. Пирожков, Г. Пастернак-Таранущенко, В. Пономаренко, В. Пономарьов, П. Пригунов, В. Сенчагов, В. Сідак, А. Сухоруков, В. Шлемко, Р. Олексенко, Г. Ортіна та інші.

Метою статті є розроблення механізму впровадження інновацій для національних підприємств задля забезпечення економічного розвитку країни, добробуту населення й національної безпеки держави.

Результати наукового дослідження. Вирішенню проблеми фінансування інноваційної діяльності може сприяти розвиток ефективного партнерства між державою, бізнесом та академічними колами. Як відомо, приватні фірми неохоче вкладають гроші в дорогі і ризиковані фундаментальні дослідження. Конкуренція між приватними фірмами починається після отримання результату фундаментальних досліджень. Проте становище можна змінити шляхом забезпечення підтримки стадії фундаментальних досліджень з боку держави. У Японії, наприклад, держава фінансує початок досліджень, а приватні фірми, дізнавшись про підтримку проекту державою, вкладають свої капітали в подальші розробки. На прикінцевих етапах проект здійснюється повністю за рахунок приватних фірм.

Суттєву роль у фінансуванні інновацій відіграють банки. Банки можуть кредитувати всі етапи життєвого циклу нововведення. Зазвичай кредит видається під наявні у заявника фонди, гарантії держави, укладені договори на придбання виробленої за рахунок використання кредиту нової продукції. При цьому відсоткову ставку за кредит на інноваційну діяльність необхідно встановлювати залежно від ефективності інновацій, термінів їх окупності, відповідності пріоритетам науково-технічного розвитку і ступеня ризику. Банк може стати співвласником результату,

компенсуючи свої витрати у вигляді прибутку від експлуатації нововведення. У договорі на фінансування може визначитися термін, після закінчення якого частка коштів банку у фінансуванні інновації за бажанням юридичної особи, яка отримала позику, може бути ним викуплена. Банки можуть брати участь в організації комплексної експертизи нововведення, залучаючи висококваліфікованих фахівців. Зазвичай вартість комплексної експертизи становить 1% від розрахункової вартості або визначеної ціни розробки. Банк може також надавати інноваційним підприємствам інформаційні, посередницькі, консультативні, науково-технічні, рекламні, прогностичні, кон'юнктурні послуги. Банк може стати організатором фінансових проектів та спільних підприємств на акціонерній основі.

Перешкодами для широкого залучення комерційних банків у процес кредитування інноваційних проектів в Україні є, як правило, нерозробленість методичних аспектів кредитування інноваційних підприємств, що враховують фактори ризику. На нашу думку, повернення кредиту комерційного банку інноваційним підприємством повинне ґрунтуватися на диференційованому підході до величини відсоткової ставки. До факторів, які слід враховувати під час визначення величини відсоткової ставки, можна віднести:

- прибуток від реалізації інноваційного проекту;
- розмір витрат, що визначається на стадії дослідно-конструкторських робіт на основі функціонально-вартісного аналізу;
- питома вага позикових коштів інвестиційного фонду або банку в загальному обсязі відшкодування витрат;
- строк здійснення інноваційного проекту, що визначає терміни залучення кредитних коштів на його виконання і повернення їх кредитору.

З огляду на ризиковий характер інноваційних проектів і невизначеність кінцевого результату слід очікувати, що планові значення цих факторів можуть не збігатися з їх фактичними значеннями. Співвідношення фактичного і планового значення факторів приводить до зміни відсоткової ставки, що сприятиме орієнтації кредитоотримувачів на досягнення найкращих результатів під час використання кредиту.

Розвитку інноваційного підприємництва в Україні сприятиме також формування інститутів цінних паперів (інвестиційних банків і фондів, страхових компаній), метою яких є

забезпечення вільного руху акцій та інших фінансових інструментів. Широкі можливості закладені, наприклад, у використанні вторинних фінансових інструментів; використання опціонів дає змогу підприємству отримати безвідсотковий кредит, а покупець-брокер здійснює часткову передоплату майбутнього виробництва нової продукції. При цьому в контракті передбачається, що в разі відмови від поставок безвідсотковий кредит перетворюється на комерційний з відповідною ставкою.

Нагальною потребою стає формування в Україні системи венчурного фінансування інноваційних підприємств реального сектору економіки, адже венчурний бізнес органічно поєднує в собі два види підприємництва: фінансове й інноваційне. Доцільне створення двох фондів: галузевого та регіонального. Причиною низьких темпів розвитку венчурного бізнесу в Україні є, з одного боку, те, що держава не бере на себе реальних ризиків інноваційної діяльності, тоді як за кордоном під час створення венчурних фондів внесок держави становить до 40% капіталу фондів.

З іншого боку, у чинному законодавстві відсутні юридичні форми, адекватні потребам венчурного бізнесу, а процедури реєстрації венчурних фондів є складними. Через нерозвиненість фондового ринку спостерігається низький рівень ліквідності венчурних інвестицій і невеликий вибір доступних стратегій. Є і проблеми, пов'язані з нестачею кваліфікованих менеджерів. Внаслідок названих обставин більша частина венчурних інвестицій спрямовується не в нові компанії, а у вже наявні.

Інструментом активізації інтересу до венчурного фінансування інноваційних проектів може бути проведення венчурних ярмарків. Модель організації Венчурних ярмарків була вперше розроблена в США. У процесі ярмарків вирішуються три основні завдання, такі як оцінка інвестиційного потенціалу у високотехнологічній сфері, надання посередницьких послуг виробникам і споживачам наукомістких проектів, підвищення освітнього рівня учасників у галузі використання різноманітних фінансових інструментів. У США за рахунок проведення венчурних ярмарків у наукомісткий сектор залучається понад 90 млн. дол. на рік.

Перетворення знань у головну рушійну силу розвитку суспільства, зростаючі темпи інноваційного оновлення вимагають докорінної перебудови системи освіти. Освіта має стати безперервним і стратегічно орієтова-

ним процесом, який дасть змогу фахівцям у процесі роботи отримувати нові знання для інноваційних галузей і сфер діяльності. Такий підхід передбачає державну підтримку освіти на перспективних напрямках, а також субсидування створення робочих місць у наукомістких галузях.

Оскільки головним споживачем інновацій є виробництво, необхідно забезпечити його сприйнятливість до нововведень, яка досягається за дотримання таких умов:

- інноваційна діяльність є неодмінною умовою виживання і підтримки конкурентоспроможності виробництва;

- виробництво має або може залучити необхідні для інноваційної діяльності ресурси;

- є вичерпна інформація про можливості інноваційних перетворень і очікувану ефективність інноваційних проектів;

- державна політика забезпечує необхідні і достатні преференції для мотивації інноваційної активності підприємств, що враховують ризики і тривалі терміни окупності інновацій.

Однією з головних умов ефективного функціонування НІС є інтеграція інноваційної сфери в ринковий простір. При цьому, незважаючи на те, що сама по собі комерціалізація наукових результатів створює передумови вростання інноваційної сфери в систему ринкових відносин, без відповідних організаційно-економічних перетворень це завдання не може бути вирішено.

Зростання ролі інноваційної діяльності на сучасному етапі розвитку національної економіки пов'язане, з одного боку, з найвищим рівнем напруженості конкурентної боротьби, а з іншого – з перетворенням інновацій в найпотужніший інструмент ринкового змагання. Основною метою впровадження інновацій є стратегічне нарощування переваг порівняно з іншими конкурентами. Наведені обставини вказують на наявність глибокого взаємозв'язку між інноваційною діяльністю та конкурентією.

Успішний інноватор у певний, хоч і обмежений, період часу володіє монополією владою над ринком. І тільки потім під дією процесу дифузії нововведень і/або появи нових науково-технічних досягнень його економічний диктат порушується, що не виключає відновлення втраченої монополією влади шляхом освоєння нових інновацій або переходу цієї влади до іншого новатора.

Саме отримання монополією влади над ринком є найважливішим ринковим механізмом, який стимулює інноваційну діяльність.

Одночасно монополізм означає найвищу концентрацію матеріальних, фінансових і інтелектуальних активів у масштабах, які зумовлюють можливість інноваційної діяльності.

Думку про іманентну присутність монополізму в інноваційній сфері висловив свого часу Й. Шумпетер, згідно з яким еволюція капіталістичного ринку в сторону збільшення частки монополістичних структур є закономірною, оскільки великі організації мають незаперечні переваги як джерело і середовище для нововведень.

Навіть таке економічне явище, як кооперація в інноваційній діяльності, є завуальованим прагненням домогтися ресурсного монополізму за збереження юридичної самостійності окремих підприємств і організацій. Коопераційній поведінці сприяє ускладнення і подорожчання НДДКР і різке зниження тривалості життєвих циклів товарів. Слід зазначити, що два десятиліття тому кооперація між фірмами під час виконання НДДКР обмежувалася сферами інформаційного обміну і виробництва, іноді – спільного маркетингу. З часом інтенсивність коопераційних зв'язків зі сфери НДДКР почала наростати як на національному, так і на глобальному рівні.

Отже, є певні аспекти монополізму, які властиві інноваційній діяльності та без яких не може бути забезпечена висока інноваційна активність в умовах ринку.

На відміну від західної економічної дійсності, в Україні боротьба з конкурентами не є визначальним мотивом інноваційної діяльності. Особливо ця тенденція проявилася в умовах, коли цінова різниця визначила відсутність серйозної конкуренції із західними виробниками. Щодо кооперації у вітчизняній інноваційній сфері, то як явище вона присутня, але складно говорити про стратегічну орієнтацію на такий тип взаємин з боку інноваційних підприємств. Навпаки, спостерігається тенденція мінімізації кооперативних відносин, збереження їх у разі потреби.

Тим не менше, орієнтація на одержання кінцевого ефекту від інновацій приводить нас до необхідності розвивати кооперацію науково-дослідних підрозділів з виробничим сектором.

Визначаючи умови, необхідні і достатні для переходу національної економіки до нової якості економічного зростання та антикризової стратегії, не можна не торкнутися питань модернізації організаційної архітектури вітчизняної економіки в напрямі зрощування наукової та виробничо-збутової діяльності, підви-

щення ефективності ланцюжка створення закінченої цінності для споживача і зміцнення конкурентного потенціалу підприємств реального сектору економіки на світовому ринку. Все це вимагає, по-перше, переходу від галузевого та регіонального до мережевого, кластерного принципу організації науково-виробничої діяльності з максимальним урахуванням можливостей створення власних і участі в чинних міжнародних мережах і спільнотах створення доданої вартості, по-друге, стимулювання інтеграційних процесів у національній економіці (із закордонними підприємствами й організаціями), що забезпечить формування конкурентоспроможних структур, здатних протистояти впливу висококонсолідованих зарубіжних виробників.

Виходячи з наведеного, до найважливіших завдань слід додати забезпечення економічної безпеки підприємництва. Причина полягає в тому, що в руках підприємців різного рівня концентрується значна частина власності і фінансових засобів, що є об'єктом злочинної уваги як з боку криміналітету, так і з боку державних чиновників.

Водночас, незважаючи на прийняття нормативних актів, спрямованих на лібералізацію економічних відносин у суспільстві, в реальності зберігаються адміністративні та економічні бар'єри, які перешкоджають свободі підприємницької діяльності і викликають необґрунтоване зростання її витрат. У результаті зберігається ґрунт для розвитку корупції та тіньової економіки, «витоку капіталів», «витоку мізків» і кваліфікованих трудових ресурсів з країни, ускладнюючи і без того наявну проблему створення умов економічного зростання.

Прагнучи зберегти прибутковість своєї діяльності, підприємець починає застосовувати неправові методи ведення своєї діяльності, йти в «тінь», опиняючись тим самим у неправовому полі та створюючи додаткові загрози своїй діяльності. Вихід більшості підприємницьких структур із «тіньового» сектору економіки виявиться можливим лише у разі вироблення і прийняття державою таких економічних і фінансових, адміністративних та інших механізмів (заходів), які працювали б в інтересах усіх підприємців, а не олігархічної групи, і виходили з розумних правил гри (отримання дозвільних документів, податки, кредити, заходи захисту, заходи допомоги та стимулювання тощо).

Іншою особливістю «тіньової» економіки, питома вага якої в українському ВВП, за самим



середніми оцінками, становить близько 50%, полягає в тому, що вона концентрує значні фінансові кошти, з яких значна частина йде на організовану злочинність і корупцію.

Явно вираженою тенденцією стало зрощення «тіньової» економіки, організованої злочинності та корупції. Таке зрощення провокує процеси, що мають далекосяжні наслідки:

– у політичній сфері: безпосереднє входження у владу представників

«тіньової» економіки і злочинності, криміналізації влади;

– у правовій сфері: кримінальний світ привласнює собі право вирішувати конкретні та проблемні питання життєдіяльності суспільства, насамперед в економіці, створюється система захисту багатого і сильного за повного ігнорування прав пересічного громадянина;

– у соціально-психологічній сфері: відбувається зміна психології населення, вимушеного в умовах зубожіння розглядати як життєву необхідність будь-який можливий, в тому числі пов'язаний з порушенням закону, заробіток; формується зневажливе ставлення до правової та правоохоронної системи суспільства, зростає почуття незахищеності і законності. Правовий нігілізм стає нормою поведінки, що не може не провокувати процесу криміналізації суспільства.

Суттєву загрозу створює політика держави, яка надає реальну підтримку і допомогу в основному великому капіталу в особі олігархічних кіл. Водночас вітчизняний виробник переважно не отримує необхідної підтримки з боку держави, ніяк не захищений від вторгнення зарубіжних виробників, а значить, навряд чи в найближчій перспективі стане конкурентоспроможним.

Таким чином, кримінальний чинник в економіці (спроби заволодіти майном, фінансами, встановити бандитський контроль над приватним сектором економіки) має в країні загрозливий характер. Економічні злочини ростуть, набувають нової, більш витонченої латентної форми; використовуються нові методи, засновані на юридичній, психологічній, рекламній діяльності фахівців, що працюють із кримінальними злочинцями. У зв'язку з цим надзвичайно актуальними видаються зусилля держави щодо подолання корупції та інших неправових явищ в національній економіці. Нині створення правової держави, в якій дії в межах правового поля гарантували б захищеність та добробут підприємцю, працівникові, громадянину, залишається перспективним завданням.

Чинні в суспільстві норми права стають ефективними тільки в тому разі, якщо вони отримують суспільне визнання і відображають суспільну потребу, тобто йдеться про позитивне право, яке спрямоване на захист власності, на дотримання дисципліни, на забезпечення всім рівних правових відносин, що гарантують покарання правопорушень, а також безпеку підприємницьким структурам.

Необхідність вирішення внутрішніх проблем економічної безпеки не означає зниження важливості гео економічного аспекту стратегії, що дає змогу не тільки врахувати загрози, але і використовувати можливості, що відкриваються в умовах глобалізації світового економічного простору в питаннях доступу до ресурсів та ринків інших країн, потенціалу і компетенції іноземних партнерів, участі в процесах транснаціоналізації та регіоналізації інноваційної, виробничо-збутової і фінансової сфер, прориву до виробництва та розподілення світового доходу. У зв'язку з цим важливим питанням є вибір напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Натепер переважна частина зовнішньоекономічного обігу країни припадає на частку розвинених країн і зводиться до обміну матеріально-енергетичними ресурсами та продуктами низького переділу на складну техніку і споживчі товари. Таке становище не можна вважати задовільним з погляду вирішення проблем економічної безпеки країни, але водночас воно об'єктивно впливає з відмінностей у конкурентоспроможності та рівні технологічного розвитку взаємодіючих країн. Подолання сформованого відставання національної економіки є складною проблемою, вирішення якої вимагає часу і зусиль, тому в середньостроковій перспективі не можна розраховувати на радикальні зрушення в цьому питанні. Це означає необхідність зміни пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності України. Має йтися не про скорочення обсягів зовнішньоторговельної діяльності з розвиненими країнами в доступному для сучасній економіці вигляді. Навіть більше, її необхідно розвивати, оскільки за всіх недоліків вона забезпечує значний обсяг валютних надходжень до країни і задоволення потреби підприємств і населення в якісній продукції та послугах.

Під зміною пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності України ми маємо на увазі, з одного боку, більш активне доповнення торгової взаємодії з розвиненими країнами співп-

рацею в науково-технічній галузі, а з іншого – орієнтацію на активне освоєння ринків готової продукції в тих країнах, де накопичені конкурентні переваги вітчизняних обробних підприємств є значними. Такий ринковий простір дають країни колишнього СРСР, а також країни Азії. Багато з них вже сьогодні готові закуповувати українські літаки, автомобілі, верстати, продукцію легкої промисловості. Щодо правомірності наших тверджень слід звернути увагу на досвід нових індустріальних країн Південно-Східної Азії, що здійснили прорив в економічному і технологічному розвитку саме завдяки первісній орієнтації на ринки країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою. На цій економічній платформі в подальшому вони змогли перейти від політики технологічного запозичення до політики технологічного лідерства і прориву на ринки розвинених країн.

Загалом під час інтеграційного вибору стратегічних напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності національної економіки слід виходити з того, що вона не може розглядатися як самоціль, без зв'язку з дотриманням національних інтересів і вирішенням внутрішніх проблем соціально-економічного розвитку. Навіть більше, зовнішньоекономічна діяльність повинна перетворитися на один із найважливіших інструментів вирішення внутрішньоекономічних проблем. Як показує практика, недостатнє врахування цієї вимоги приводить до деформації структури експортно-імпоротної діяльності; відсутності механізмів залучення іноземних інвес-

тицій у галузі, що відображають національні пріоритети; неефективного використання ресурсного та науково-технічного потенціалу, а також знижує можливості зростання добробуту громадян та підприємницьких структур.

**Висновки.** Отже, як показав проведений в роботі аналіз, інноваційний сегмент ринкового середовища характеризується значною своєрідністю, зумовленою незавершеністю економічних реформ, відсутністю задовільної ринкової інфраструктури, браком або збитковістю цілої низки значущих економічних і соціальних інститутів. Як наслідок, класичні ринкові закони у вітчизняному інноваційному бізнесі працюють лише в модифікованому вигляді.

Інноваційна політика України реалізовується через механізми, що являють собою конкретні заходи, які використовуються органами державної влади та суспільством для її успішного проведення. Такі механізми різні за формою та ефективністю, тому необхідно застосовувати їх комплексно та системно. Реалізація євроінтеграційних прагнень України та виконання завдань сталого розвитку регіонів можливе лише за умови застосування скоординованого державою керівництва суспільними процесами, зокрема інноваційними. Механізмами реалізації інноваційної політики є такі: інституціонально-правовий, організаційно-структурний, економічний, комунікативний, інформаційний. На визначення та формування механізмів впливає тип державної інноваційної політики та обрана державою інноваційна модель розвитку конкретного стратегічного напрямку.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Застрожнікова І.В. Засади формування механізмів державного регулювання сільського господарства / І.В. Застрожнікова // Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 7. С. 87–90.
2. Застрожнікова І. В. Підвищення ефективності державного регулювання сільського господарства України: дис. ... канд. наук з держ. управ: ління. К., 2011. 187 с.
3. Єфіменко Л.М. Роль політичних інститутів у формуванні економічної безпеки держави / Л.М. Єфіменко // Наукові праці НДФІ. 2012. № 3 (60). С. 94–97.
4. Єфіменко Л.М. Стратегічний аналіз діяльності диверсифікованих підприємств / Л.М. Єфіменко // Інвестиції: практика та досвід. 2007. № 8. С. 18–23.
5. Єфіменко Л.М. Державна політика як фактор диверсифікації на промислових підприємствах / Л.М. Єфіменко // Національне господарство України: теорія та практика управління: зб. наук. праць К.: Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2008. С. 75–81.
6. Roman Oleksenko. Homo Economicus in Futures Studies. Philosophy and Cosmology. Volume 19, 2017.
7. Олексенко Р.І. Роль філософії образования в социально-экономическом определении / Р.І. Олексенко // Социосфера. 2013. № 4–1. С. 46–51.
8. Олексенко Р.І. Роль економічної освіти у процесі становлення успішної держави / Р. І. Олексенко // Гілея: науковий вісник. 2017. Вип. 116. С. 259–262.
9. Ортіна Г.В. Модернізація реального сектора економіки як стратегічний напрям промислової політики держави / Г.В. Ортіна // Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 12. С. 40–43.

10. Ортина Г. Моделювання розвитку реального сектора економіки як елемент державної антикризової стратегії / Г. Ортина // Економіка України : політико-економічний журнал. 2014. № 2 (128). С. 25–29.

11. Ортина Г.В. Антикризовий потенціал реального сектора економіки / Г.В. Ортина // Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 18. С. 81–84.

12. Ортина Г.В. Стратегія антикризового регулювання реального сектору економіки / Г. В. Ортина // Економіка та держава. 2015. № 8. С. 13–16.

13. Шквиря Н.О. Особливості інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств / Н.О. Шквиря // Держава та регіони. 2007. № 6. С. 216.

#### REFERENCES:

1. Zastrozhnikova I.V. Zasady formuvannya mekhanizmiv derzhavnogo rehuliuвання silskoho gospodarstva / I. V. Zastrozhnikova // Investytsii: praktyka ta dosvid. 2010. – # 7. S. 87–90.

2. Zastrozhnikova I.V. Pidvyshchennia efektyvnosti derzhavnogo rehuliuвання silskoho gospodarstva Ukrainy: dys. ... kand. nauk z derzh. uprav: linnia. K., 2011. – 187 s.

3. Yefimenko L. M. Rol politychnykh instytutiv u formuvanni ekonomichnoi bezpeky derzhavy / L. M. Yefimenko // Naukovi pratsi NDFI. 2012. – # 3 (60). S. 94–97.

4. Yefimenko L.M. Stratehichniy analiz diialnosti dyversyfikovanykh pidpriemstv / L.M. Yefimenko // Investytsii: praktyka ta dosvid. 2007. # 8. S. 18–23.

5. Yefimenko L.M. Derzhavna polityka yak faktor dyversyfikatsii na promyslovykh pidpriemstvakh / L.M. Yefimenko // Natsionalne gospodarstvo Ukrainy: teoriia ta praktyka upravlinnia: zb. nauk. prats – K.: Rada po vyvch. prod. syl Ukrainy NAN Ukrainy, 2008. S.75–81.

6. Roman Oleksenko. Homo Economicus in Futures Studies. Philosophy and Cosmology. Volume 19, 2017.

7. Oleksenko R.Y. Rol fylosofyy obrazovanyia v sotsyalno-ekonomycheskom opredeleny / R.Y. Oleksenko // Sotsyosfera. 2013. #. 4-1. S. 46–51.

8. Oleksenko R. I. Rol ekonomichnoi osvity u protsesi stanovlennia uspishnoi derzhavy / R. I. Oleksenko // Hileia: naukovyi visnyk. 2017. Vyp. 116. S. 259–262.

9. Ortina H.V. Modernizatsiia realnoho sektora ekonomiky yak stratehichniy napriam promyslovoi polityky derzhavy / H.V. Ortina // Investytsii: praktyka ta dosvid. 2013. # 12. S. 40–43.

10. Ortina H. Modeliuвання розвитку realnoho sektora ekonomiky yak element derzhavnoi antykrizovoi stratehii / H. Ortina // Ekonomika Ukrainy : polityko-ekonomichniy zhurnal. 2014. # 2 (128). S. 25–29.

11. Ortina H.V. Antykrizovyi potentsial realnoho sektora ekonomiky / H.V. Ortina // Investytsii: praktyka ta dosvid. 2013. # 18. – S. 81–84.

12. Ortina H.V. Stratehiia antykrizovoho rehuliuвання realnoho sektoru ekonomiky / H.V. Ortina // Ekonomika ta derzhava. 2015. – # 8. S. 13–16.

13. Shkvyria N.O. Osoblyvosti innovatsiinoho rozvytku silskohospodarskykh pidpriemstv / N.O. Shkvyria // Derzhava ta rehiony. 2007. # 6. S. 216.

## Formation of innovation policy of the real sector of the economy as a special direction of Ukraine's development

**Oleksenko R.I.**

Doctor of Philosophy, Professor,  
Professor of Marketing Department,  
Tavria State Agrotechnological University

**Ortyna A.V.**

Doctor of Sciences in Public Administration, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Public Administration,  
Administration and Law,  
Tavriya State Agrotechnological University

**Topicality.** In order to create a mechanism for the implementation of investment policy, it is necessary to take into account the factors of the innovation development of the world economy, the factors of the state's development, and the most important are the production factors of the enterprise (level of equipment modernization, level of personnel training, development of a new product, its implementation, etc.). The formation of an investment policy mechanism needs to start with the formation of an innovative development strategy aimed at achieving long-term competitive advantages on the external and internal market. The development of investment policy includes the definition of innovative goals for the implementation of innovative projects, the formation of tasks, the achievement of goals, the development of organizational and economic measures that ensure the implementation of the tasks.

**The purpose of the article is** – the process of developing a mechanism for the introduction of innovations for national enterprises in order to ensure the country's economic development, the welfare of the population and the national security of the state.

**Research methods.** The methodological basis of the research consists of general scientific methods of research and special methods, which are based on modern scientific principles of managerial, economic and related sciences.

**The paper uses:** abstract-logical method; methods of analysis and synthesis; analytical modeling; system approach and others.

**The result of the study.** The success of the implementation of measures aimed at developing a national economic system within the framework of the anti-crisis strategy will be largely determined by the extent to which they will be supplemented by appropriate transformations and efforts in the institutional, socio-cultural and

political spheres. In particular, during the years of market transformations in Ukraine, the full institutional environment necessary for a stable and efficient economic activity of economic entities, their economic and technological progress was not created. At the same time, no strategic objective in the field of socio-economic development can not be successfully implemented in the absence of an institutional environment that ensures the harmonization of the interests of members of society and the achievement of the unity of perceiving them development goals.

**Conclusions.** Thus, as shown in the analysis carried out, the innovative segment of the market environment is characterized by a significant peculiarity due to the incompleteness of economic reforms, the lack of satisfactory market infrastructure, the lack or loss of a number of significant economic and social institutions. As a result, the classical market laws in the domestic innovation business work only in a modified form.

Ukraine's innovation policy is implemented through mechanisms that represent concrete measures used by public authorities and society to successfully conduct it. Such mechanisms are different in form and efficiency, therefore it is necessary to apply them in a complex and systematic way. The realization of the European integration aspirations of Ukraine and the fulfillment of the tasks of sustainable development of regions is possible only if the state-coordinated leadership is implemented through social processes, in particular, innovative ones. Mechanisms for implementing innovation policy are: institutional, legal, organizational, structural, economic, communicative, informational. The definition and formation of mechanisms is influenced by the type of state innovation policy and the state-selected innovation model for the development of a particular strategic direction.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-25>

УДК 338.432

## Реалізація потенціалу малого підприємництва в сільському господарстві України

**Полковниченко С.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики  
Чернігівського національного технологічного університету

**Козловська С.М.**

студентка  
Чернігівського національного технологічного університету

**Середюк І.О.**

студентка  
Чернігівського національного технологічного університету

У статті розкрито сутність потенціалу малого підприємництва в сільському господарстві. Виділено стадії реалізації потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва. Виявлено особливості реалізації потенціалу малого підприємництва в сільському господарстві. Досліджено основні проблеми реалізації потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва в Україні. Визначено напрями активізації використання потенціалу малого підприємництва в сільському господарстві України.

**Ключові слова:** мале сільськогосподарське підприємництво, потенціал малого сільськогосподарського підприємництва, малі сільськогосподарські підприємства, фізичні особи – підприємці, підприємницьке середовище, державна підтримка.

Полковниченко С.А., Козловская С.М., Середюк И.А. РЕАЛИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ

В статье раскрыта сущность потенциала малого предпринимательства в сельском хозяйстве. Выделены стадии реализации потенциала малого сельскохозяйственного предпринимательства. Выявлены особенности реализации потенциала малого предпринимательства в сельском хозяйстве. Исследованы основные проблемы реализации потенциала малого сельскохозяйственного предпринимательства в Украине. Определены направления активизации использования потенциала малого предпринимательства в сельском хозяйстве Украины.

**Ключевые слова:** малое сельскохозяйственное предпринимательство, потенциал малого сельскохозяйственного предпринимательства, малые сельскохозяйственные предприятия, физические лица – предприниматели, предпринимательская среда, государственная поддержка.

Polkovnychenko S.O., Kozlovskaya S.M., Serediuk I.O. REALIZATION OF THE POTENTIAL OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINIAN AGRICULTURE

The article reveals the essence of the potential of small entrepreneurship in agriculture. The stages of realization of the potential of small agricultural entrepreneurship are highlighted. The peculiarities of realization of the potential of small entrepreneurship in agriculture are revealed. The main problems of realization of the potential of small agricultural entrepreneurship in Ukraine are investigated. The directions of intensification of the use of the potential of small entrepreneurship in Ukrainian agriculture are determined.

**Keywords:** small agricultural entrepreneurship, potential of small agricultural entrepreneurship, small agricultural enterprises, individual entrepreneurs, business environment, state support.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Невід'ємним та обов'язковим складником розвитку аграрного виробництва є мале сільськогосподарське підприємництво, реалізація потенціалу якого значною мірою визначає рівень соціально-економічного розвитку країни та забезпечення добробуту сільства.

Крім суттєвої частки в загальному обсязі сільськогосподарського виробництва, мале підприємництво відіграє велику роль у забезпеченні продовольчої безпеки держави, розв'язанні соціальних проблем села, налагодженні сталого розвитку сільських територій, забезпеченні зайнятості шляхом створення нових робочих місць, підтримці доходів сіль-

ського населення. За умов складної економічної ситуації в Україні мале сільськогосподарське підприємництво є одним із головних важелів для виходу національного господарства з кризового стану, тому дослідження реалізації потенціалу малого підприємництва в сільському господарстві України є важливою й актуальною проблемою.

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

В економічній літературі розглядаються різні аспекти малого підприємництва в аграрному секторі економіки. Вагомий внесок у дослідження даної проблеми зробили В.І. Борейко [1], М.Й. Малік [2], О.І. Маслак [3], О.Б. Назаркевич [4], Н.П. Резнік [5], М.О. Сичова [6], Т.І. Яворська [7] та ін., у роботах яких висвітлено проблеми і перспективи розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях, розглянуто проблеми, що перешкоджають розвитку підприємництва в аграрному секторі економіки, запропоновано заходи з розвитку малого підприємництва в аграрному секторі економіки. Проблеми потенціалу малого підприємництва досліджували С.К. Березинець [8], Н.В. Гришина [9], В.В. Лукашук [10] тощо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом із тим питання формування та реалізації потенціалу малого підприємництва в сільському господарстві залишаються недостатньо вивченими. Зростання значення малого підприємництва в розвитку сільського господарства та відсутність комплексних напрацювань зазначеної проблеми в економічній літературі потребують продовження наукового пошуку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів реалізації потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва, визначення проблем та шляхів активізації його використання. У зв'язку із цим поставлено такі завдання: розкрити сутність потенціалу малого підприємництва в сільському господарстві; виділити стадії реалізації потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва; виявити особливості реалізації потенціалу малого підприємництва в сільському господарстві; дослідити основні проблеми реалізації потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва в Україні; визначити напрями активізації використання потенціалу малого підприємництва в сільському господарстві України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Незважаючи на використання у сучасній економічній літературі, категорія «потенціал

малого сільськогосподарського підприємництва» залишається практично не розкритою.

На нашу думку, потенціал малого сільськогосподарського підприємництва варто розглядати у вузькому і широкому значеннях. У вузькому значенні це – сукупність людських ресурсів, здатних і готових займатися підприємницькою діяльністю в сільськогосподарській сфері.

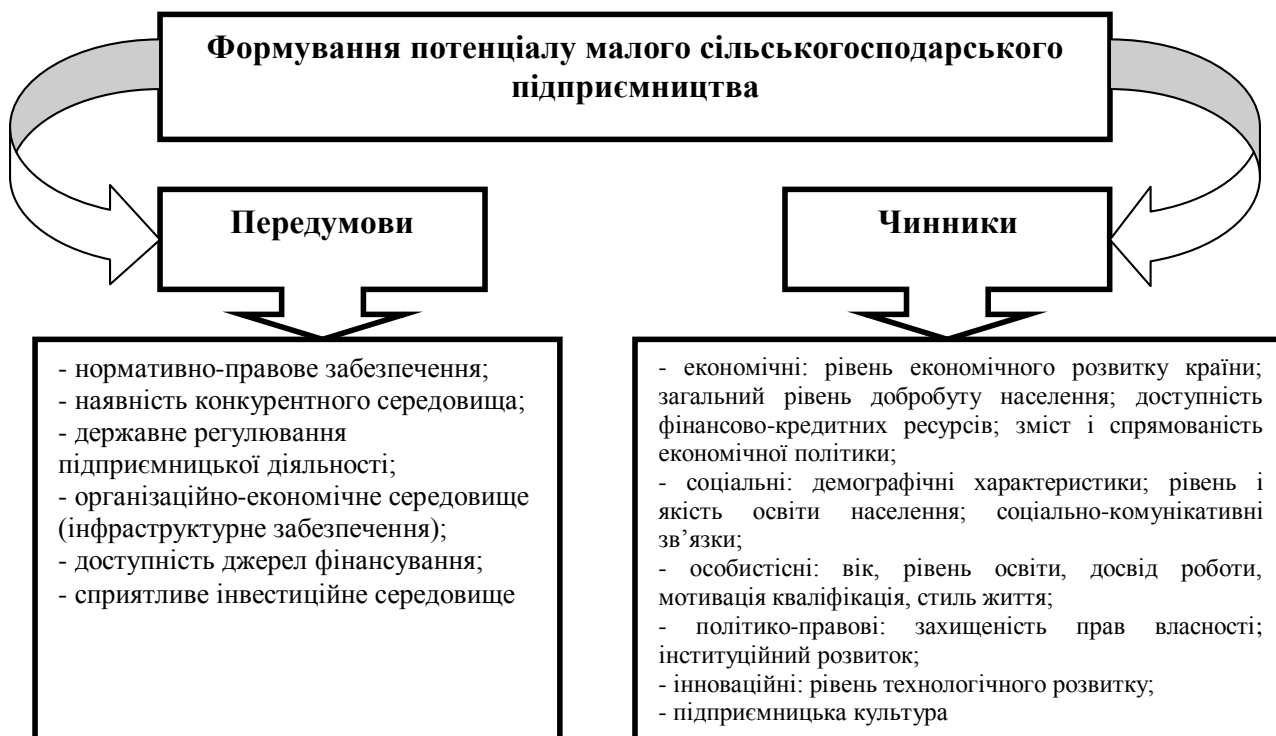
Проте для здійснення підприємницької діяльності, крім трудових ресурсів, необхідні також матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні, науково-технічні, інноваційні та соціально-комунікативні ресурси. Тому в широкому значенні потенціал малого сільськогосподарського підприємництва ми розуміємо як сукупність трудових, інвестиційно-інноваційних, фінансових та ін. ресурсів і реальних можливостей їх використання щодо самостійного, ініціативного, на власний страх і ризик виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, а також надання послуг для задоволення потреб покупців та отримання доходу. Тобто цю категорію потрібно розглядати як складну систему з відповідною структурою, наявними зв'язками і взаємозалежностями.

Потенціал малого сільськогосподарського підприємництва необхідно розглядати в єдності трьох стадій: формування, використання і відтворення.

Формування потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва передбачає залучення й організацію системи ресурсів і їх можливостей так, щоб результат їх взаємодії сприяв досягненню поставленої мети. Цей процес відбувається в конкретних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища під впливом певних чинників, які нами систематизовано і відображено на рис. 1.

Реалізація (використання) потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва відбувається через діяльність малих підприємств (юридичних осіб) та фізичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність без утворення юридичної особи (індивідуальні підприємці). За законодавством України середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) у зазначених суб'єктів не перевищує 50 осіб та річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [11].

Галузева специфіка сільського господарства зумовлює особливості реалізації потенціалу малого підприємництва в аграрному секторі. Тому підприємець повинен: враховувати специфічні особливості землі як основного засобу



**Рис. 1. Умови та чинники формування потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва**

*Джерело: складено авторами на основі [2; 8; 9]*

виробництва, поліпшувати її якість; дбати про створення страхових фондів; знати як закони природи, так і економічні закони; володіти знаннями з організації сільськогосподарського виробництва; значну частину своєї діяльності приділяти здійсненню агромаркетингу; вчасно, у необхідному обсязі та асортименті задовольняти потреби споживачів; підвищувати конкурентоспроможність продукції тощо.

Ефективність використання потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва залежить від якості системи управління ресурсами на рівні господарюючих суб'єктів і територіального утворення, а також від її здатності реагувати на зміни умов господарювання. Крім того, важливу роль у реалізації потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва відіграє державна підтримка суб'єктів господарювання.

Матеріальною основою формування і реалізації потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва є фінансові ресурси, які створюються і використовуються для фінансового забезпечення процесу розширеного відтворення суб'єкта господарювання, вирішення соціальних потреб працівників.

Відтворення потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва означає від-

новлення ресурсів і їх можливостей у постійно мінливих пропорціях, які залежать від фінансового стану господарюючого суб'єкта, стратегії і тактики його розвитку, кон'юнктури ринку, стадії економічного циклу (криза, спад, поживавлення або підйом) та ін.

У цілому стан потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва залежать від спрямованості економічної політики держави, досягнутого рівня розвитку національного господарства, сформованого конкурентного середовища.

У сучасних умовах потенціал малого сільськогосподарського підприємництва в Україні використовується недостатньо ефективно, оскільки середовище його функціонування не відповідає вимогам ринкової економіки і на даному етапі розвитку є несприятливим для реалізації його потенціалу. Мале сільськогосподарське підприємництво стикається з багатьма проблемами, які створюють перешкоди на шляху до його ефективного функціонування і розвитку.

Серед цих проблем науковці виділяють: відсутність потрібного власного капіталу; дисбаланс у паритеті цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, продукцію рослинництва і тваринництва; значну забор-

гованість перед банківськими та бюджетними установами; недосконалість системи кредитування і субсидування виробництва продукції сільського господарства, зокрема труднощі з отриманням кредиту, обмежений доступ до фінансових ресурсів; відсутність матеріально-технічної бази через слабку фінансову підтримку і недостатнє кредитне забезпечення; недосконалість системи оподаткування (надмірні податки, часті зміни до вимог податкової звітності, нестабільність податкової політики), що спонукає аграріїв до бартерних операцій і приховування частини виробленої продукції; недостатньо сформовану психологію селян до приватного господарювання; низький рівень організації кооперування фермерів, створення асоціацій; недосконалість правової захищеності малих підприємств від бюрократичного апарату держави та великих сільськогосподарських підприємств; несумлінність великого бізнесу та нерівні можливості в конкуренції з ним; слабкорозвинену комунікаційну та ринкову інфраструктуру, дефіцит інформації про ринок та виробництво; відсутність установ, що підтримують підприємництво; недостатній попит на продукцію, неплатоспроможність споживачів; слабку державну підтримку, труднощі з прогнозуванням, вибором правильних векторів розвитку своєї справи, нестабільність економічної ситуації в країні тощо [4–7].

Заходи держави з підтримки розвитку малого підприємництва досить часто носять декларативний характер і не підкріплені реальними фінансовими ресурсами. За умов активного формування великими агрофірмами власних сировинних зон, могутніх позицій посередницьких структур у сфері обігу сільськогосподарської сировини суб'єкти малого сільськогосподарського підприємництва за рівнем виробничих затрат, маркетингового забезпечення нездатні конкурувати з великими інтегрованими агрокомплексам.

У рамках дослідження авторами проведено опитування суб'єктів малого підприємництва в сільському господарстві Городнянського району Чернігівської області. У результаті анкетування отримано відповіді від 53 (66,25%) осіб чоловічої статі і 27 (33,75%) осіб жіночої статі. Вік респондентів – 25–65 років.

Опитування свідчить, що для 70% підприємців основною причиною, яка спонукала до підприємницької діяльності, є бажання отримати більші доходи, 20% підприємців не могли знайти іншої роботи. 50% опитуваних у сфері підприємництва працює більше 10 років, 45% – від 5 до 10 років, решта – 1–5 років.

Хоча ведення підприємницької діяльності має низку труднощів і перешкод, підприємці здатні вести бізнес уже довгий період часу. У 70% підприємців чисельність робітників становить 10–50 осіб, у 20% – менше 10 осіб, 10% працює самостійно. Це є позитивним показником, адже з'являються робочі місця на селі. Матеріальний стан 66% оцінюють як середній, решта – нижче середнього. Жоден із підприємців не вважає своє матеріальне становище високим. 30% опитуваних мають повну вищу освіту, 50% – неповну вищу освіту, 20% – професійно-технічну освіту. Лише 15% можуть з упевненістю сказати, що їхня діяльність є успішною повною мірою, решта – частково успішною. Щодо чинного законодавства, то жоден не відповів, що задоволений повною мірою, 45% відповіли, що частково, решта – не задоволені. 75% підприємців вважають, що реалізація чинного законодавства є неефективною, а 25% – абсолютно неефективною, тобто носить декларативний характер. Це свідчить про недовіру до держави, на думку підприємців, її діяльність здебільшого є безрезультатною. Джерелом фінансування діяльності у 60% є залучені кошти, 15% – державна фінансова підтримка, 25% – власні кошти. Більше половини оцінює рівень наявної підтримки малого підприємництва як недостатній.

Чинниками, які стримують розвиток підприємницької діяльності, є труднощі з оподаткуванням (для 66% опитуваних), дефіцит фінансових ресурсів (70%), платоспроможність споживачів (55%), недостатність знань щодо ведення підприємницької діяльності (45%), складні процедури отримання фінансової підтримки (74%), занадто часті перевірки контролюючих органів (35%).

У цілому більшість вважає, що порівняно з 2013 р. умови ведення підприємницької діяльності (75%), доступ до фінансово-кредитних ресурсів (72%), доступ до матеріальних ресурсів (земля, приміщення тощо) (56%), система оподаткування (76%) стали гірші. Водночас ставлення жителів села до малого підприємництва (70%), а також відношення місцевої влади до малого підприємництва (65%) стало краще. Ставлення центральної влади до малого підприємництва для 46%, відносини представників малого і великого підприємництва для 54%, державна підтримка малого підприємництва для 40% залишилися стабільно поганими, а відносини з контролюючими органами залишилися стабільно добрими (60%).

Найважливішим напрямом ефективного використання потенціалу малого підприємни-



цтва в сільському господарстві виступає поєднання свободи господарювання на землі, тобто внутрішнього середовища, з державною підтримкою підприємства в зовнішньому оточенні.

Реалізація потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва можлива лише за наявності відповідного регуляторного інституціонального середовища, державного регулювання, а в сучасних умовах ще й вагомій державній підтримки. Недооцінка ролі та ігнорування проблем розвитку і реалізації потенціалу малого підприємництва в сільському господарстві є стратегічним прорахунком Української держави.

Формування у суспільстві стабільного внутрішнього й зовнішнього підприємницького середовища передбачає створення в країні сприятливої соціально-економічної та політичної ситуації, забезпечення економічної свободи дієздатним громадянам для ведення підприємницької діяльності із виробництва, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції, надання послуг, виконання робіт, спрямованих на задоволення запитів кінцевих споживачів й отримання підприємницького прибутку на рівні, необхідному для розширеного відтворення.

Заходи державної політики регулювання малого сільськогосподарського підприємництва повинні бути спрямовані, з одного боку, на захист інтересів малих підприємств у пріоритетних секторах аграрної сфери і створення сприятливих умов для їх розвитку, а з іншого – на адресну підтримку і розвиток перспективних напрямів малого сільськогосподарського підприємництва відповідно до пріоритетів, установлених специфікою розвитку економіки регіонів [5].

Опрацювання наукових джерел дало змогу виділити такі напрями державної підтримки малого сільськогосподарського підприємництва: фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка; забезпечення участі сільськогосподарських підприємств у виконанні поставок для державних, регіональних і місцевих потреб; удосконалення нормативно-правової бази; сприяння створенню інфраструктури на селі; встановлення системи пільг, у тому числі пом'якшення податкової політики; допомога в матеріально-технічному та інформаційному забезпеченні.

Для активізації використання потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва потрібно розробити механізм взаємодії малих сільськогосподарських підприємств із місцевою владою; привести чинні нормативно-правові акти місцевих державних адміністрацій та орга-

нів місцевого самоврядування у відповідність з принципами державної регуляторної політики; забезпечити належний рівень підготовки та перепідготовки кадрів для заняття підприємництвом; забезпечити малих підприємців доступом до необхідної інформації; розробити механізми фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого аграрного підприємництва, що здійснюють інноваційну діяльність, стимулювати співпрацю між секторами великого і малого підприємництва, зокрема у сфері інновацій.

**Висновки з цього дослідження.** До найбільш характерних проблем реалізації малого сільськогосподарського підприємництва варто віднести: фінансову скруту; нестабільність податкової політики; неплатоспроможність споживачів; недостатній попит на продукцію; дефіцит інформації про ринок та виробництво; значну заборгованість перед банківськими та бюджетними установами; слабку державну підтримку; труднощі з прогнозуванням, вибором правильних векторів розвитку своєї справи; несумлінність великого бізнесу; нестабільність економічної ситуації в країні тощо.

Незважаючи на існування серйозних проблем, мале сільськогосподарське підприємство поки що є важливим товаровиробником сільськогосподарської продукції в Україні. Але його потенціал залишається недостатньо задіяним, що потребує швидкого системного вирішення організаційних, фінансових, інформаційних і законодавчих проблем у цьому секторі, насамперед, за рахунок удосконалення його підтримки з боку держави.

Основними напрямками активізації потенціалу малого сільськогосподарського підприємництва повинні стати: раціональне поєднання ринкового механізму господарювання на селі з державним регулюванням; удосконалення механізму кредитування, оподаткування, оплати праці та інформаційно-консультаційного забезпечення суб'єктів господарювання; розширення розмірів господарств на умовах оренди; об'єднання підприємців у кооперативи для постачання техніки, переробки й реалізації продукції, інформаційно-консультаційного сервісу тощо.

Сприяння розвитку малого сільськогосподарського підприємництва не тільки створюватиме, прямо чи опосередковано ініціюватиме появу нових робочих місць, а й розширить поле ділової активності, залучаючи до трудової діяльності й тих громадян, які не мають високої конкурентоздатності на ринку праці. Все це стане важливим складником у вирішенні соціальних проблем населення сільської місцевості.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Борейко В.І. Роль малого бізнесу в розвитку аграрного комплексу України. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». 2015. Вип. 28. С. 4–8.
2. Малік М.Й., Забуранна Л.В. Перспективи розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях України. Економіка АПК. 2015. № 6. С. 5–14.
3. Маслак О.І. Проблеми розвитку малого підприємництва в аграрному секторі економіки. Ефективна економіка. 2012. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1185> (дата звернення: 11.10.2018).
4. Назаркевич О.Б. Мале аграрне підприємництво: тенденції та проблеми розвитку. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Т. 23. № 18. С. 211–216.
5. Резнік Н.П. Розвиток малих форм господарювання: проблеми і перспективи в регіональному АПК. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 11. Ч. 3. С. 32–37.
6. Сичова М.О., Шевченко Н.О. Особливості розвитку підприємництва в аграрному секторі регіону. Агросвіт. 2010. № 13. С. 2–4.
7. Яворська Т.І. Малий бізнес в аграрному підприємстві та особливості класифікації його суб'єктів. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2016. № 2 (31). С. 99–104.
8. Березинець С.К. Потенціал малого бізнесу: формування та напрями реалізації. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія «Економічна». 2013. Вип. 2. С. 202–207.
9. Гришина Н.В. Фактори і умови формування та реалізації потенціалу малого підприємництва. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2013. № 5. Т. 1. С. 231–235.
10. Лукащук В.В. Потенціал малого підприємництва Миколаївської області для забезпечення її сталого розвитку. Економічні інновації. 2014. Вип. 57. С. 204–221.
11. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 10.10.2018).

## REFERENCES:

1. Boreiko, V.I. (2015). Rol maloho biznesu v rozvytku ahrarnoho kompleksu Ukrainy [The Role of small business in the development of the agricultural sector of Ukraine]. Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu "Ostrozka akademiia". Serii "Ekonomika": zbirnyk naukovykh prats [Scientific Proceedings of Ostroh Academy National University, series "Economics"], vol. 28, pp. 4–8.
2. Malik, M.Y., Zaburanna, L.V. (2015). Perspektyvy rozvytku pidpriemnytskoi diialnosti na silskykh terytoriiakh Ukrainy [Opportunities for entrepreneurship development in rural areas of Ukraine]. Ekonomika APK [Ekonomika APK], no 6, pp. 5–14.
3. Maslak, O.I. (2012). Problemy rozvytku maloho pidpriemnytstva v ahrarnomu sektori ekonomiky [Problems of small business in agricultural sector of economy]. Efektyvna ekonomika [Efficient economy], (electronic journal), no. 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1185> (accessed 11 October 2018).
4. Nazarkevych, O.B. (2013). Male ahrarne pidpriemnytstvo: tendentsii ta problemy rozvytku [Small agricultural entrepreneurship: trends and problems of development]. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy [Scientific Bulletin of UNFU], vol. 23, no. 18, pp. 211–216.
5. Reznik, N.P. (2015). Rozvytok malykh form hospodariuvannia: problemy i perspektyvy v rehionalnomu APK [Development of small forms of management: problems and perspectives in the regional agrarian business]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. Serii "Ekonomichni nauky" [Scientific Journal of Kherson State University. Series "Economic Sciences"], vol. 11, p. 3, pp. 32-37.
6. Sychova, M.O., Shevchenko, N.O. (2010). Osoblyvosti rozvytku pidpriemnytstva v ahrarnomu sektori rehionu [Peculiarities of business development in the agricultural sector of the region]. Ahrosvit [Agrosvit], no. 13, pp. 2–4.
7. Yavorska, T.I. (2016). Malyi biznes v ahrarnomu pidpriemnytstvi ta osoblyvosti klasyfikatsii yoho subiektiv [Small business in agribusiness and classification features of its subjects]. Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnogo ahtekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky) [Collection of scientific works of the Taurian state agrotechnological university (economic sciences)], no. 2 (31), pp. 99–104.
8. Berezynets, S.K. (2013). Potentsial maloho biznesu: formuvannia ta napriamy realizatsii [Potential small business: development and implementation directions]. Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnogo universytetu vnutrishnikh sprav. Serii ekonomichna [The Scientific Bulletin of Lviv State University of Internal Affairs. Economic series], vol. 2, pp. 202–207.
9. Hryshyna, N.V. (2013). Faktory i umovy formuvannia ta realizatsii potentsialu maloho pidpriemnytstva [Factors and conditions of sales and potential small business]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky [Herald of Khmelnytskyi national university. Economical sciences], vol. 1, no. 5, pp. 231–235.

10. Lukashchuk, V.V. (2014). Potentsial maloho pidpriemnytstva Mykolaivskoi oblasti dlia zabezpechennia yii staloho rozvytku [Small business potential of Mykolayiv region in order to ensure its sustainable development]. *Ekonomichni innovatsii* [Economic innovations], vol. 57, pp. 204–221.

11. The Commercial Code of Ukraine. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (accessed 10 October 2018).

## Realization of the potential of small entrepreneurship in Ukrainian agriculture

**Polkovnychenko S.O.**

PhD in Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of Department of Economic theory,  
Chernihiv National University of Technology

**Kozlovska S.M.**

Student,  
Chernihiv National University of Technology

**Serediuk I.O.**

Student,  
Chernihiv National University of Technology

An integral and compulsory component of the development of agrarian production is small agricultural entrepreneurship, realization of the potential of which largely determines the level of socio-economic development of the country and ensuring the welfare of society.

The purpose of this article is to study theoretical and practical aspects of the realization of the potential of small agricultural entrepreneurship, identify problems and ways to intensify its use.

In broad context, one understands the potential of small agricultural entrepreneurship as a combination of labor, investment, innovation, financial, and other resources and real possibilities of their use in relation to independent, proactive, risk-taking production and sale of agricultural products, as well as providing services in order to meet customer needs and generate income.

The potential of small agricultural entrepreneurship should be considered in the unity of three stages: formation, use and reproduction.

Realization of the potential of small agricultural entrepreneurship takes place through the activity of small enterprises and individuals engaged in entrepreneurial activity without formation of a legal entity.

In modern conditions, the potential of small agricultural entrepreneurship in Ukraine is not used efficiently enough, since its functioning environment does not meet the requirements of market economy and at the current stage of development is unfavorable for realization of its potential.

Among the most typical problems of realization of the potential of small agricultural entrepreneurship one should consider the following: financial difficulties; instability of tax policy; insolvency of customers; insufficient demand for products; lack of information on market and production; considerable debts to banking and budgetary institutions; weak state support; difficulties with forecasting, choice of correct vectors for business development; unfairness of large businesses; instability of the economic situation in the country, etc.

Despite existence of serious problems, small agricultural entrepreneurship is still an important commodity producer in Ukrainian agriculture. However, its potential remains insufficiently engaged, thus, requiring a rapid systemic resolution of organizational, financial, information and legislative issues in this sector, primarily through improving its support from the state.

The main directions of intensification of the potential of small agricultural entrepreneurship should become: rational combination of market mechanism with state regulation while doing business; improvement of mechanisms of lending, taxation, remuneration, informational and consulting support of businesses; expanding size of businesses on lease basis; consolidation of entrepreneurs in cooperatives for the purpose of equipment supply, products processing and sales, provision of information and consulting services, etc.

## Вплив державного регулювання на обсяги торгів фондового ринку

**Пономарьова О.Б.**

старший викладач кафедри фінансів  
суб'єктів господарювання та страхування  
Університету митної справи та фінансів

**Лінник А.О.**

студентка  
Університету митної справи та фінансів

**Колесник Д.С.**

студентка  
Університету митної справи та фінансів

У статті проаналізовано особливості впливу державного регулювання на обсяги торгів фондового ринку. Визначено основні проблеми розвитку біржового ринку цінних паперів в Україні. Досліджено види державних регуляторів на ринку цінних паперів та проаналізовано динаміку випуску цінних паперів за період 2012–2017 рр. Запропоновано шляхи вдосконалення державного регулювання, що сприятимуть збільшенню обсягів торгів на фондовому ринку.

**Ключові слова:** державне регулювання, ринок цінних паперів, фінансові інструменти, фондовий ринок, фінансовий посередник, фахівець із питань фондового ринку, реєстратор, депозитарій, торговець.

Пономарева О.Б., Линник А.А., Колесник Д.С. ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ОБЪЕМ ТОРГОВ ФОНДОВОГО РЫНКА

В статье проанализированы особенности влияния государственного регулирования на объемы торгов фондового рынка. Определены основные проблемы развития биржевого рынка ценных бумаг в Украине. Исследованы виды государственных регуляторов на рынке ценных бумаг и проанализирована динамика выпуска ценных бумаг за период 2012–2017 гг. Предложены пути совершенствования государственного регулирования, способствующие увеличению объемов торгов на фондовом рынке.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, рынок ценных бумаг, финансовые инструменты, фондовый рынок, финансовый посредник, специалист по вопросам фондового рынка, регистратор, депозитарий, торговец.

Ponomareva O.B., Linnik A.O., Kolesnik D.S. THE INFLUENCE OF GOVERNMENTAL REGULATION ON THE STOCK MARKET SALES TRADE

The article analyzes the peculiarities of the influence of state regulation on the volumes of stock market trades. The main problems of development of the stock market of securities in Ukraine are determined. The types of state regulators in the securities market are investigated and the dynamics of securities issue for the period of 2012–2017 is analyzed. The ways of improvement of the state regulation, which will increase the volume of trades on the stock market, are offered.

**Keywords:** government regulation, securities market, financial instruments, stock market, financial intermediary, stock market specialist, registrar, depositary, merchant.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сьогодні поглиблене реформування ринку економіки України знаходить своє віддзеркалення в активізації ринку цінних паперів як головного елемента ринкової сучасної інфраструктури. Ринок цінних паперів виступає дієвим інструментом інвестиційних процесів у країнах із ринковою економікою, перерозподілу фінансових ресурсів як у межах

національної економіки, так і в рамках світового господарства. Ефективне функціонування фондового ринку, використання цінних паперів як інструменту мобілізації вільних коштів, інвестицій та управління приватними капіталами вимагають створення відповідного економічного порядку, визначення важелів та інструментів ефективного регулювання ринку цінних паперів.

Основними методами досягнення поставленої мети є узагальнення нормативно-правових актів України, які регламентують діяльність фінансових посередників на ринку цінних паперів, та аналіз стану державного регулювання та саморегулювання.

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

Питанням розвитку фондового ринку займалися такі вітчизняні науковці й фахівці, як М.М. Буднік, О.М. Мозговий, А.В. Демківський, Л.М. Алексєнко, А.С. Гавриленко, І.С. Лісавенкова та ін.

Розвиток фондових ринків викликає все більший науковий інтерес, оскільки розширення його частки у загальній структурі постійно зростає. Саме діяльність фондового ринку спрямовано на створення в Україні централізованого ринку цінних паперів, що підлягає державному регулюванню і характерними ознаками якого мають бути котирування цінних паперів, ліквідність, відкритість, прозорість, гласність ринкової інформації для задоволення запитів кожного вкладника, довіра з боку широким верствам населення. Також розвиток цивілізованого інвестиційного процесу в економіці України, подальше проведення ринкових реформ неможливі без створення ефективно працюючого фондового ринку, який має забезпечувати реалізацію національних інтересів України та сприяти зміцненню її економічного суверенітету, оскільки вони забезпечують майже 70–75% потреб у фінансовому ресурсі, тоді як банки – лише близько 25% [1].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – встановлення впливу державного регулювання діяльності

фінансових посередників на ринку цінних паперів на їхню економічну безпеку, а також аналіз динаміки випуску цінних паперів за період 2012–2017 рр.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В Україні основним нормативно-правовим актом, що здійснює регламентацію сутності, форм та методів державного регулювання та саморегулювання діяльності фінансових установ, є Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [2], відповідно до якого «державне регулювання ринків фінансових послуг – здійснення державою комплексу заходів щодо регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг із метою захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам».

Регулювання діяльності фінансових посередників здійснюється такими уповноваженими державними органами (рис. 1):

– Національним банком України – регулювання ринку банківських послуг;

– Державною комісією із цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) – регулювання ринків цінних паперів та похідних цінних паперів.

– Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України (Держфінпослуг) – регулювання інших ринків фінансових послуг;

– Антимонопольним комітетом України, Фондом державного майна України, Генеральною прокуратурою України, Службою безпеки України, Державним комітетом фінансового моніторингу України, Державною податковою адміністрацією України, Міністерством вну-



**Рис. 1** Державні органи, що займаються регулюванням діяльності фінансових посередників [3]

трішніх справ України, Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, які здійснюють контроль над діяльністю учасників ринку фінансових послуг у межах своїх повноважень;

– саморегулюючими організаціями професійних учасників ринку цінних паперів – Професійною асоціацією реєстраторів та депозитаріїв (ПАРД), Українською асоціацією інвестиційного бізнесу (УАІБ) та Асоціацією «Українські фондові торговці» (АУФТ) [3].

Найбільшим державним регулятором діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів є **Державна комісія із цінних паперів та фондового ринку**, яка є державним органом, підпорядкованим Президенту України і підзвітним Верховній Раді України. До системи цього органу входять центральний апарат ДКЦПФР та її територіальні органи. Функції та повноваження цього органу визначені Законом України «Про державне регулювання ринку цінних паперів» [2] та Положенням про Державну комісію із цінних паперів та фондового ринку [3].

Державне регулювання ринку цінних паперів здійснюється у таких формах:

– прийняття актів законодавства з питань діяльності учасників ринку цінних паперів;

– регулювання випуску та обігу цінних паперів, прав та обов'язків учасників ринку цінних паперів;

– видача ліцензій на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів та забезпечення контролю над такою діяльністю;

– заборона та зупинення на певний термін (до одного року) професійної діяльності на ринку цінних паперів у разі відсутності ліцензії на цю діяльність та притягнення до відповідальності за здійснення такої діяльності згідно з чинним законодавством;

– реєстрація випусків (емісій) цінних паперів та інформації про випуск (емісію) цінних паперів.

Основними методами державного регулювання діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів, які застосовує Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, є:

1) ведення державного реєстру фінансових установ;

2) підготовка та атестація фахівців із питань фондового ринку;

3) ліцензування діяльності з надання фінансових послуг;

4) нормативно-правове регулювання діяльності фінансових установ.

Розвинений фінансовий сектор є ключовою умовою для зростання економіки будь-якої кра-

їни. Одним з основних елементів повноцінного фінансового сектору є розвинений ринок цінних паперів (фондовий ринок) тобто ринок капіталу, який поділяється на біржовий (організований) та позабіржовий (неорганізований) [4].

Щоб зрозуміти, як державне регулювання впливає на стан торгів цінними паперами в Україні, розглянемо динаміку обсягів продажу на ринку цінних паперів за період із 2012 по 2017 р. та перше півріччя 2018 р.

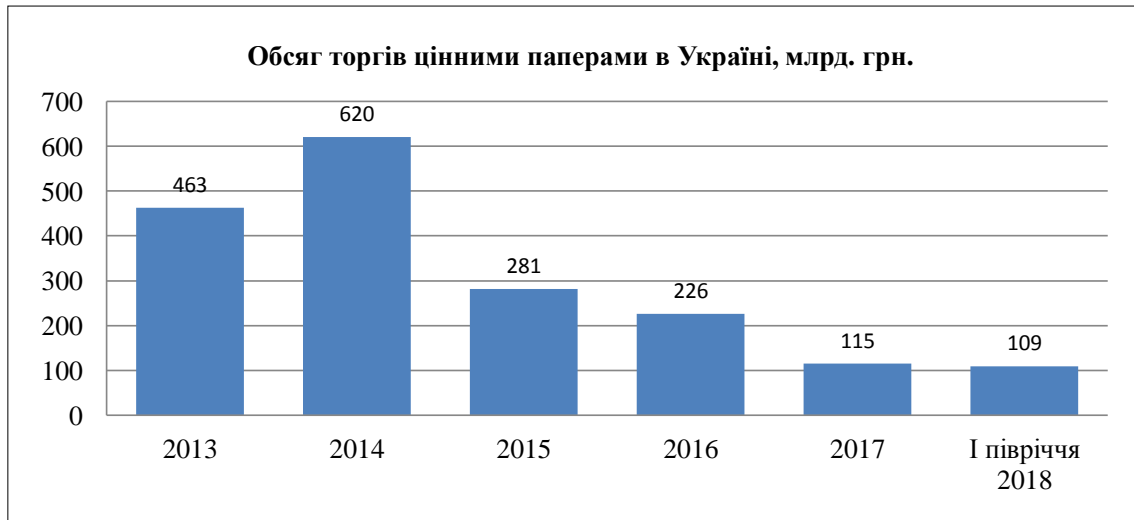
Отже, аналізуючи дані з рис. 2, можемо зробити висновки, що обсяги торгів за всіма фінансовими інструментами, крім опціонних сертифікатів, які не враховуються, істотно зменшилися порівняно з попередніми роками.

Так, аналізуючи загальну кількість торгових операцій, бачимо, що найбільший підйом продажу спостерігався у 2014 р. – 620 млрд. грн., що є більшим на 13% порівняно з минулим звітним роком. Також можемо спостерігати, що лише за перше півріччя 2018 р. кількість торгів на фондовому ринку є майже такою ж, як за весь 2017 р., що вже говорить про помітний розвиток у цій сфері.

Варто зазначити, що структура самих торгів на фондовому ринку істотно не змінилася, а отже, у зв'язку із цим падіння обсягу торгів не можна пов'язувати зі зменшенням активності учасників, а також недостатній рівень втручання держави та необхідних програм для розвитку торгів на біржовому ринку.

На кінець 2016 р. діяльність з організації торгівлі здійснювали вісім фондових бірж. Обсяги торгів у розрізі окремих бірж значно впали: на деяких у п'ять і більше разів (зокрема, на Українській фондовій біржі, Українській міжбанківській валютній біржі, Східно-Європейській фондовій біржі), а на інших – мінімум у два рази, винятком є фондова біржа «Позабіржова фондова торговельна система» (ПФТС) [2].

Важливу роль у забезпеченні прозорості та ефективності функціонування фондового ринку відіграє механізм його регулювання. Нині в Україні нагально стоять завдання підвищення якості державного регулювання фондового ринку, вдосконалення його саморегулювання, поліпшення міжнародного та національного співробітництва у цій сфері. Програма «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання», яка була розроблена та запропонована у 2015 р., діяла протягом двох років. За цей час можемо спостерігати спад на ринку торгів цінними паперами, а отже, можемо дійти висновку, що програма була неефективною. Також 20 листопада 2015 р. у Верховній Раді зареєстрований проект закону України «Про



**Рис. 2. Загальні обсяги торгів на біржовому фондовому ринку України в 2013 р. – першій половині 2018 р., млрд. грн. [4]**

внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо регульованих ринків та деривативів» № 3498 [5].

Даний законопроект має за мету поліпшення функціонування ринків похідних цінних паперів та деривативів, а також удосконалення інфраструктури ринків капіталу та інших регульованих ринків на основі передової міжнародної практики [7].

**Висновки з цього дослідження.** Отже, як бачимо, існує необхідність у комплексному вдосконаленні законодавчих норм у частині забезпечення належного й ефективного контролю та нагляду на фондовому ринку, а також удосконалення захисту прав споживачів та інвесторів фінансових послуг на фондовому ринку. Незначною залишається інтеграція національного фондового ринку до міжнародних ринків капіталу. Безпосередньому виходу українських емітентів на міжнародні ринки капіталу, а також активній участі іноземних інвесторів у національному ринку заважає низка правових, ринкових та технологічних складнощів. Дуже важливим для подальшого розвитку вітчизняного фондового ринку є усунення перепон для його інтеграції до міжнародних ринків та спрощення процесу інвестування нерезидентами. Виходячи з того, що регулювання необхідно, з одного боку, для забезпечення розвитку фондового ринку, а з іншого – для гарантії дотримання усіма його учасниками встановлених правил та норм діяльності, можна сформулювати такі завдання регулювання ринку:

– по-перше, визначення ключових параметрів фінансової системи країни та місце в

ній професійних учасників ринку цінних паперів. «Регулятор» задає базову систему, параметр допомагає здійснити вибір між прихильниками концепції універсальних комерційних банків і тими, хто відстоює необхідність формування особливої групи професійних учасників ринку цінних паперів. Далі необхідно встановити стандарти та вимоги щодо здійснення нових видів діяльності на ринку цінних паперів, таких, наприклад, як взаємні фонди або розрахунково-клірингові організації;

– по-друге, створення умов та пошук стимулів конструктивної поведінки учасників ринку. Йдеться про застосування такого порядку, за якого учасники ринку прагнули б створювати нові інфраструктурні організації (або для участі в їхній діяльності) з метою підвищення прозорості ринку;

– по-третє, попередження дій, які негативно впливають на ринок. Таке завдання є вкрай важливим через чутливість фінансового ринку до системних ризиків. Це небезпека, яка виникає через неплатоспроможність або недобросовісність дій учасників ринку. Держава має виконувати на ринку цінних паперів системоутворюючу функцію та нести відповідальність за стан його національної та економічної безпеки.

Забезпечення національних інтересів на ринку цінних паперів означає надійну захищеність державними інститутами таких інтересів на ринку цінних паперів від внутрішніх та зовнішніх загроз. Стан безпеки оцінюється системою параметрів, критеріїв та індикаторів, які визначають граничні значення функціонування як на ринку в цілому, так і на окремих

його сегментах. Здатність держави захищати ринок від негативних впливів та не допускати таких обвалів, як масовий крах шахрайських фінансових пірамід або пірамід державних цінних паперів, є основною характеристикою стану національної та економічної безпеки.

Сьогодні держава із цим не справляється. Національні інтереси України стосовно ринку цінних паперів, що визначаються як комплекс макроекономічних та політичних завдань держави, у нинішніх умовах включає в себе повернення довіри учасників ринку цінних паперів до держави та її фінансових інститутів, організацію процесу розширеного відтворення і підвищення його ефективності на основі мобілізації передусім внутрішніх інвестиційних ресурсів. Важливим напрямом оптимізації системи регулювання фондового ринку в Україні, на думку науковців, є безпосереднє вдосконалення методів державного контролю та їх правове застосування на ринку, що забезпечується насамперед відповідними заходами законотворення та оперативного управління [10].

Цілком очевидно є необхідність надання ринку на початку його розвитку максимальної свободи для зростання. Втім, як регулювання, так і необмежена конкуренція можуть виявитися згубними за умови досягнення ними критичної межі.

Об'єктивними причинами слабого регулювання ринку цінних паперів стали абсолютна невідповідність України до виникнення фон-

дового ринку, відсутність достатнього досвіду у створенні законодавчої бази, тоді як сам ринок змінювався дуже швидко. Слід звернути увагу на вихідну тезу Ф.Д. Рузвельта, яка міститься в його перших публічних виступах стосовно фондового ринку. Він відстоював необхідність перевірки інформації, на основі якої інвестори приймають рішення, незалежними експертами, що несуть відповідальність за достовірність перевірок. Під час реалізації цієї ідеї у США було створено ефективну дворівневу систему перевірки емітентів: на рівні комісії із цінних паперів і фондових бірж та на рівні приватних фірм, що здійснюють первинне розміщення цінних паперів. Закон зобов'язав останніх розділити матеріальну відповідальність перед інвестором з емітентом. Цей простий захід продемонстрував високу ефективність. Завдяки професійному контролю над емітентом різко скоротилися прояви шахрайства на ринку [11].

Так, першочерговим заходом є стабілізація законодавчої бази, створення системи захисту прав інвесторів через упровадження системи відповідальності учасників ринку цінних паперів, уведення фінансових (штрафних) санкцій у разі невиконання останніми зобов'язань перед інвесторами. Таким чином, надаються державні гарантії збереження коштів дрібних власників, обмежуються маніпуляції на ринку цінних паперів та використовується інсайдерська інформація.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку. Проблеми економіки. 2014. № 1. С. 129–134.
2. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» № 448/96-вр, остання редакція від 20.08.2010. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=448%2F96-%E2%F0>.
3. Указ Президента України «Про затвердження Положення про Державну комісію із цінних паперів та фондового ринку» № 446/95, редакція від 14.02.1997. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=446%2F95>.
4. Річні звіти Державної комісії із цінних паперів та фондового ринку України. URL: <http://www.ssmc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12>.
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (1996). The draft Law on amendments to certain legislative acts of Ukraine (regarding regulated markets and derivatives), dated November 20, 2015 № 3498. URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=57159](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57159).
6. Проект Програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» / Веб-портал Національної комісії із цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan>.
7. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» № 3480-15, остання редакція від 27.07.2010.
8. Ковальова О.М. Інституційні аспекти розвитку фондового ринку України. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2016. Вип. 16. Ч. 1. С. 124–127.
9. Дегтярева О.И. Биржевое дело: учебник. М.: Магистр, 2014. 249 с.
10. Бурмака М.О. Регулювання фондового ринку в Україні. Фінанси України. 2015. № 11. С. 78–83.
11. Мельник В.А. Ринок цінних паперів. К.: ВІРА-Р, 2013. 560 с.



## REFERENCES:

1. Krasnova I.V. The stock market in Ukraine: the state and prospects of development / I.V. Krasnova // Problems of the economy. – 2014. – No. 1. – P. 129-134.
2. The Law of Ukraine “On State Regulation of the Securities Market in Ukraine” No.448 / 96-vr, last revision dated August 20, 2010: [Electronic resource] // electronic access to the law: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=448%2F96-%E2%F0>.
3. Decree of the President of Ukraine “On Approval of the Regulation on the State Commission for Securities and Stock Market” No. 446/95, edited on 14.02.1997: [Electronic resource] // electronic access mode to the decree: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=446%2F95>.
4. Annual reports of the State Commission on Securities and Stock Market of Ukraine: [Electronic resource] // electronic access to the decree mode: <http://www.ssmc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12>
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (1996), “The Draft Law on Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine (Regarding Regulated Markets and Derivatives), dated November 20, 2015 3498”, available at: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=57159](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57159).
6. Draft of the Program of Development of the Ukrainian Stock Market for 2015-2017 “European Choice: New Opportunities for Progress and Growth” [Electronic Resource] / Web Portal of the National Commission for Securities and Stock Market. – Access mode: <http://nssmc.gov.ua/fund/velopment/plan>.
7. The Law of Ukraine “On Securities and the Stock Market” No. 3480-15, the latest edition of July 27, 2010
8. Kovaleva O. M. Institutional aspects of the development of the stock market in Ukraine. / O. M. Kovaleva // Scientific Bulletin of the Kherson State University, series: “Economic Sciences”. – 2016. – Vp.16. – Part 1. – C. 124-127.
9. Degtyareva O. I. Exchange business: a textbook / O. I. Degtyareva. – M.: Master, 2014. – 249 p.
10. Burmaka MO, Stock Market Regulation in Ukraine // Finance of Ukraine. – 2015. – No. 11. – P. 78-83.
11. Melnyk V.A. Market of securities. – K.: VIRAR, 2013. – 560 c.

## The influence of governmental regulation on the stock market sales trade

**Ponomareva O.B.**

Senior Instructor of the Chair of Finance  
Subjects of Management and Insurance,  
University of Customs and Finance

**Linnik A.O.**

Student,  
University of Customs and Finance

**Kolesnik D.S.**

Student,  
University of Customs and Finance

The securities market serves as an effective tool for investment processes in countries with market economies, redistribution of financial resources both within the national economy and within the framework of the world economy. Effective functioning of the stock market, the use of securities as a tool for mobilizing free funds, investments and private equity management require the creation of an appropriate economic order, the definition of leverage and instruments for effective regulation of the securities market.

The development of stock markets is of increasing scientific interest, since the expan-

sion of its share in the overall structure is constantly increasing. It is the stock market activity aimed at creating a centralized securities market in Ukraine that is subject to state regulation and the characteristic features of which should be quoted securities, liquidity, openness, transparency, publicity of market information in order to meet the needs of each investor, trust from the general population. Also, the development of a civilized investment process in the Ukrainian economy, the further implementation of market reforms is impossible without the creation of an efficiently operating stock market, which should

ensure the realization of Ukraine's national interests and promote the strengthening of its economic sovereignty, since they provide almost 70-75% of the financial resources, then as banks – only about 25%.

The largest state regulator of the activities of financial intermediaries in the securities market is the State Commission on Securities and Stock Market, which is a state body subordinated to the President of Ukraine and accountable to the Verkhovna Rada of Ukraine. The system of this body includes the central apparatus of the SSMSC and its territorial bodies. Functions and powers of this body are defined by the Law of Ukraine “On State Regulation of the Securities Market in Ukraine” and the Regulation on the State Commission for Securities and Stock Market.

The main methods of state regulation of the activity of financial intermediaries in the securities market, which are used by the State Commission for Securities and Stock Market, are:

- 1) maintenance of the state register of financial institutions;
- 2) preparation and certification of specialists in the issues of the stock market;
- 3) licensing of financial services;
- 4) normative-legal regulation of activity of financial institutions.

The developed financial sector is a key condition for the growth of the economy of any country.

To understand how government regulation affects the trading status of securities in Ukraine, consider the dynamics of sales volumes on the securities market for the period from 2012 to 2017 and the first half of 2018.

So, analyzing the total number of trading transactions, we see that the largest increase in sales was observed in 2014 – 620 billion UAH, which is a larger by 539, 13%, compared with

the past, 2017, the reporting year. We can also observe that only in the first half of 2018 the number of trades on the stock market is almost the same as for the whole 2017, which already says that significant development in this area.

Consequently, there is a need for a comprehensive, improved legislative framework to ensure proper and effective control and supervision of the stock market, as well as to improve the protection of the rights of consumers and investors in financial services in the stock market.

Proceeding from the fact that regulation is necessary, on the one hand, to ensure the development of the stock market, and on the other hand – to guarantee compliance with all its participants of the established rules and norms of activity, we can formulate the following tasks of market regulation:

- First, the definition of key parameters of the country's financial system and a place in it for professional securities market participants. The “regulator” defines the basic system, the parameter helps to make a choice between the supporters of the concept of universal commercial banks and those who advocate the formation of a special group of professional securities market participants.

- secondly, creating conditions and seeking incentives for constructive behavior of market participants. It is about applying a procedure in which market participants would like to create new infrastructure organizations (or to participate in their activities) in order to increase the transparency of the market;

- Thirdly, preventing actions that have a negative impact on the market. Such a task is extremely important because of the financial market's sensitivity to systemic risks. This is a danger that arises due to insolvency or unfairness of the actions of market participants.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-27>

УДК 665.6/338.12.017

## Економічний аналіз та вдосконалення ринку нафти і нафтопродуктів в Україні

**Рахман М.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

**Євтушенко В.А.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

**Чупринюк Ю.В.**

студентка  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Статтю присвячено дослідженню ринку нафти та нафтопродуктів в Україні та шляхів його вдосконалення. Виконано дослідження стану нафтодобувної та нафтопереробної галузі України, проаналізовано структурні зрушення у зовнішньоекономічній діяльності галузевого ринку в динаміці. Створено прогнозну модель імпорту нафтопродуктів. Розроблено проект удосконалення галузевого ринку.

**Ключові слова:** нафта, нафтопродукти, галузь, ринок, Україна, показник, динаміка, зовнішньоекономічна діяльність, індекс сезонності, прогноз, проект.

Rahman M.S., Yevtushenko V.A., Chupryniuk Y.V. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЫНКА НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию рынка нефти и нефтепродуктов в Украине и путей его совершенствования. Исследовано состояние нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отрасли Украины, проанализированы структурные сдвиги во внешнеэкономической деятельности отраслевого рынка в динамике. Построена прогнозная модель импорта нефтепродуктов. Разработан проект совершенствования отраслевого рынка.

**Ключевые слова:** нефть, нефтепродукты, отрасль, рынок, Украина, показатель, динамика, внешнеэкономическая деятельность, индекс сезонности, прогноз, проект.

Rahman M.S., Yevtushenko V.A., Chupryniuk Y.V. ECONOMIC ANALYSIS AND IMPROVEMENT ON THE MARKET OF OIL AND PETROLEUM PRODUCTS IN UKRAINE

The article is devoted to research of oil and petroleum market of Ukraine and ways of its improvement. The research of the state of the oil and oil refining industry of Ukraine is carried out, structural changes of the foreign economic activity of the sector market in the dynamics are analyzed. A forecast model for importing petroleum products is created. The project of improvement has been developed industry market.

**Keywords:** oil, oil products, industry, market, Ukraine, indicator, dynamics, foreign economic activity, seasonality index, forecast, project.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ключова умова енергетичної безпеки країни – забезпечення стійкості нафтової галузі, тому для ефективності та надійності її функціонування потрібна підтримка з боку держави. Передусім державі потрібно стимулювати залучення інвестицій для розвитку власної бази ресурсів, підвищувати ефективність видобутку, транспортування, переробки та використання нафти і нафтопродуктів.

Ринок нафтопродуктів відіграє чималу роль у розвитку державної економіки України, оскільки ціни на нафтопродукти є основою загального рівня цін, що зумовлюють конкурентний стан, унаслідок чого спостерігається економічний розвиток. Звідси виникає необхідність підвищити результативність національного регулювання цього ринку, впровадити ефективні методи, щоб забезпечити виробництво та реалізацію нафтопереробних про-

дуктів. Але потрібне докладне дослідження проблем та перспектив розвитку не тільки ринку нафтопродуктів, а й його підсистем, що дають поштовх для його функціонування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед сучасних дослідників ринку нафти та нафтопродуктів – О. Соскін, І. Барабаш, В. Ніколаєв, В. Дутчак, В. Саприкін, К. Бородін, Ю. Березовська та ін.

Сьогодні Україна не має ґрунтовних досліджень у цій галузі, тому потребує спеціальних економічних досліджень щодо підвищення ефективності нафтопереробки. Але вже є виконані роботи, що включають державні програми, здебільшого мають технологічний характер, тоді як їх економічний бік опирається на постулати централізованої економіки і частково враховує особливості ринкових відносин.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження галузевого ринку нафти та нафтопродуктів в Україні, а саме стану нафтодобувної та нафтопереробної галузі та її зовнішньоекономічної діяльності; пошук шляхів його вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нафтова промисловість – одна з провідних галузей України. Це важка промисловість, до якої входять видобування та переробка нафти з подальшим її транспортуванням та зберіганням (рис. 1).



Рис. 1. Склад нафтової промисловості

Згідно із Законом України «Про нафту і газ» [2]:

– нафтогазова галузь – галузь економіки України, яка разом з іншими галузями забезпечує пошук, розвідку та розроблення родовищ нафти і газу, транспортування, переробку, зберігання і реалізацію нафти, газу та продуктів їх переробки;

– нафта – корисна копалина, що являє собою суміш вуглеводнів та розчинених у них компонентів, які перебувають у рідкому стані за стандартних умов (тиску 760 мм ртутного стовпа і температури 200С) й є товарною продукцією.

На українському ринку нафти присутні ресурси як власного виробництва, так й імпортні продукти з різних країн. За такої ситуації на

ринку спостерігається велика кількість стандартів і відсутність індикації єдиних цін для всіх.

В Україні нафта видобувається в Донецько-Придніпровському, Прикарпатському та Кримсько-Причорноморському басейнах, переробка нафти відбувається у Бориславі, Львові, Дрогобичі, Одесі, Херсоні, Бердянську, Кременчуку та Лисичанську.

Нафту переробляють на нафтоперегінних заводах (НПЗ) на газ, бензин, мазут, а також мастильні машинні масла, вазелін, гудрон (із якого виготовляють асфальт) та ін. Після нафтопереробки залишаються відходи, які використовують як котельне паливо (мазут), а також як сировину для хімічної промисловості. Основний споживач нафтопродуктів – транспорт, тому обсяг нафтопереробної продукції тісно пов'язаний із попитом на нафту.

Ринок нафти – це частина світової економіки, де проходить купівля-продаж акцій на нафту між країнами, міжнародними корпораціями, компаніями та іншими учасниками торгівлі. Ринок нафти має вагомий вплив на світову економіку, економіку країн та добробут і багатство населення країн, що експортують нафту. На ринку нафтопродуктів представлені продукти, перероблені з нафти на нафтопереробних заводах.

Ключовим підприємством паливно-енергетичного комплексу України, на частку якого припадає більше 90% видобутку нафти та газу, є Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України». Компанія має за мету не тільки одержати прибуток, а й виконує соціальну роль, яка полягає у тому, щоб забезпечувати населення, бюджетні заклади та комунальних споживачів природним газом за цінами, встановленими державою [3].

Обсяги видобутку нафти з газовим конденсатом протягом січня-липня 2018 р. збільшилися на 4,9 тис. т (на 0,4%) проти аналогічного показника 2017 р., у тому числі обсяги видобутку підприємствами НАК «Нафтогаз України» порівняно з показником минулого року зменшилися на 21,6 тис. т (на 1,9%) (рис. 2) [4].

Протягом січня-липня 2018 р. обсяг транспортування нафти підприємствами магістральних нафтопроводів зменшився порівняно з аналогічним періодом 2017 р. на 211,5 тис. т, або на 2,3%. При цьому транзитом до країн Західної Європи (Словаччини, Угорщини, Румунії, Польщі, Молдови) транспортовано на 284,4 тис. т, або на 3,6%, менше порівняно з аналогічним показником 2017 р., а для потреб України – більше на 72,9 тис. т, або на 6,5% (рис. 3) [4].

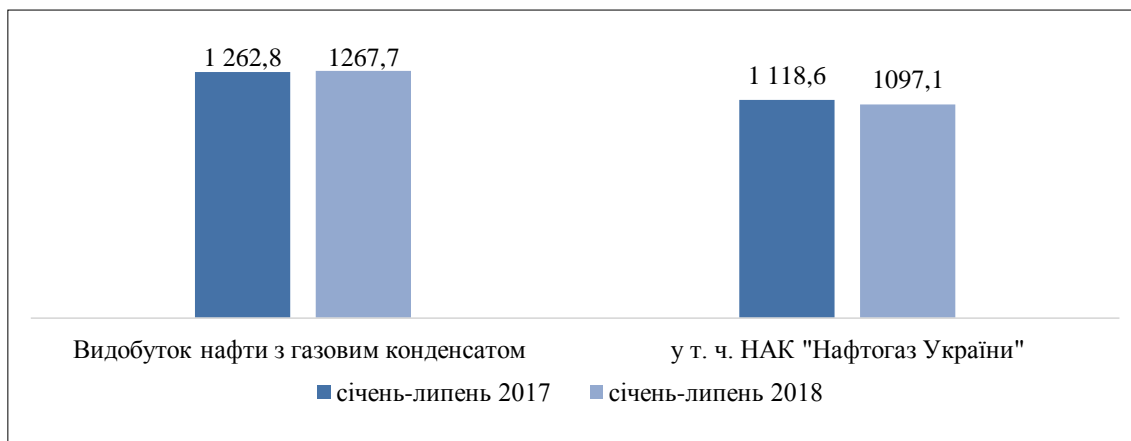


Рис. 2. Видобуток нафти з газовим конденсатом за сім місяців 2017–2018 рр., тис. т [4]

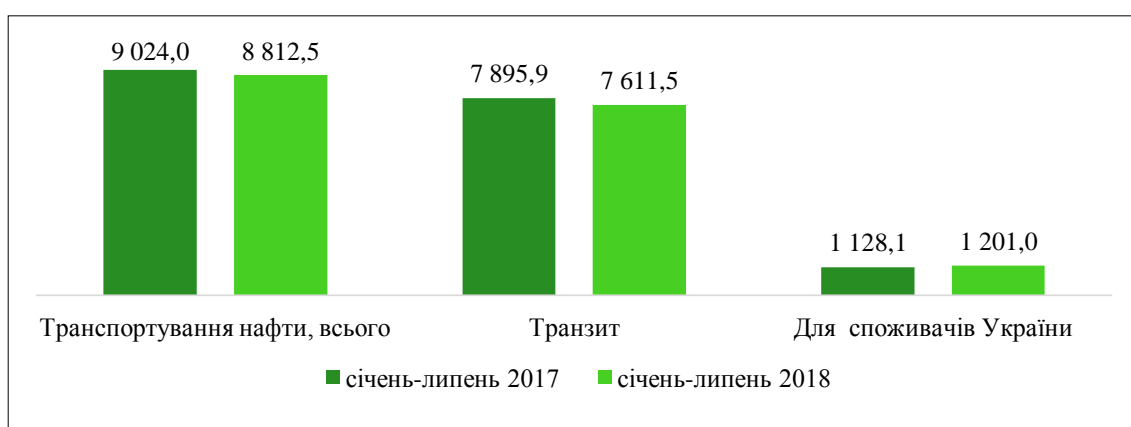


Рис. 3. Обсяги транспортування нафти ПАТ «Укртранснафта» за сім місяців 2017, 2018 рр., тис. т [4]

Хоча видобування нафти і газу та їх переробка належать до різних галузей промисловості, проте вони становлять цільову продукцію, знаходяться в дуже тісному взаємозв'язку і визначають темпи розвитку один одного.

У 2015 р. обсяги добування сирої нафти та природного газу збільшилися на 70,92% порівняно з 2014 р., у 2016 р. – на 56,15% порівняно з 2015 р., у 2017 р. – на 29,88% порівняно з 2016 р. (рис. 4) [5].

Аналогічна тенденція спостерігається у зростанні цін на дизельне пальне (крім кінця 2015 р.): у 2016 р. – 23,4%, у 2017 р. – 24,2%, з початку 2016 р. у середньому за півріччя ціни зростали на 11,3% [5].

Аналіз експортно-імпортних операцій на ринку нафти та нафтопродуктів в Україні показує, що відбувається спад експорту до 2015 р. включно, з 2016 р. спостерігається зростання експорту. За темпами зростання експорт у 2014 р. скоротився на 43,5% порів-

няно з 2013 р., а в 2016 р. спостерігається збільшення експорту на 312,29%, тобто з 2016 р. експорт збільшився більше ніж у три рази й збільшується надалі (рис. 5) [5].

Імпорт у 2014 р., як і експорт, знизився (на 67,11%) і починаючи з 2015 р. зростає. Ланцюгові темпи зростання імпорту показують, що за 2016–2017 рр. він зростає на 1% порівняно з минулим роком (рис. 6) [5].

У ході розрахунку індексу сезонності за 2015–2017 рр. визначено, що найбільший обсяг виробництва нафтопереробних продуктів спостерігається на початку зими, у грудні. Із січня обсяги зменшуються, а з весни починають поступово зростати. Максимальні показники досягаються в кінці осіннього – на початку зимового місяців (рис. 7).

Індекс сезонності виробництва нафтопродуктів в Україні за кварталами за три роки показав, що найбільшого значення індекс досягає в IV кварталі – 112,26, а найменшого від рівня – у I кварталі – 85,68 (рис. 8).

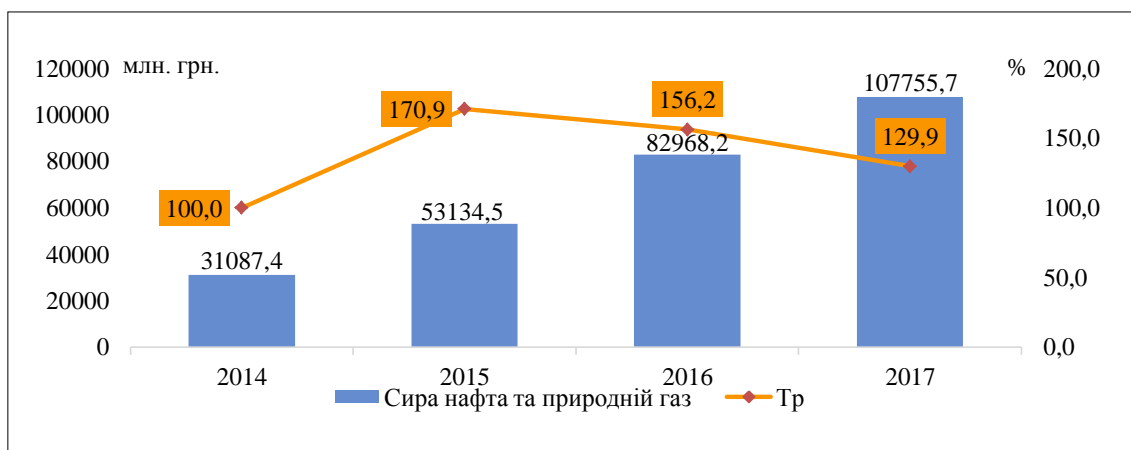


Рис. 4. Обсяги добування сирової нафти та природного газу в Україні (ліва шкала) і темпи зростання (права шкала) за 2014–2017 рр. [5]

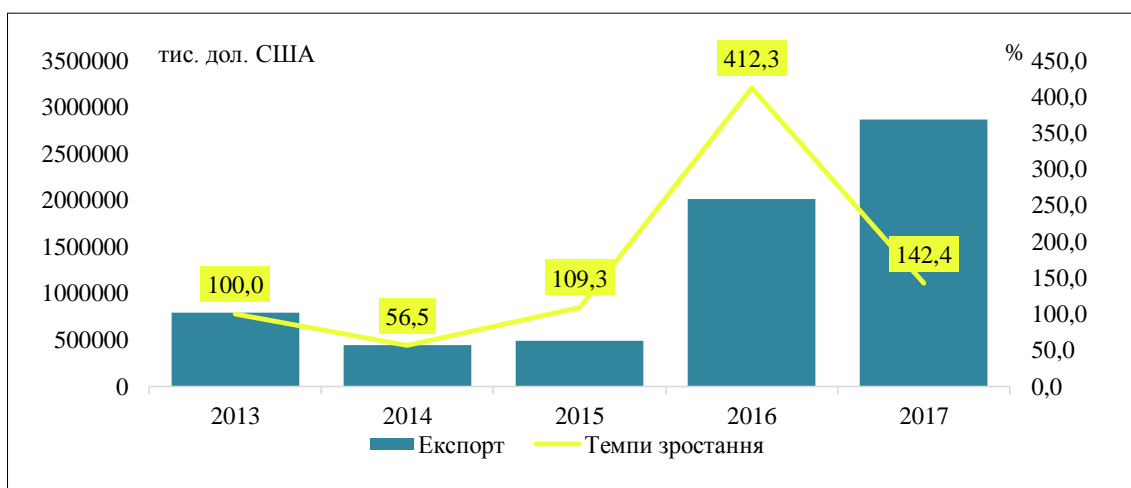


Рис. 5. Динаміка обсягів експорту палив мінеральних, нафти та її перегонки (ліва шкала) і темпів зростання (права шкала) за 2013–2017 рр. [5]

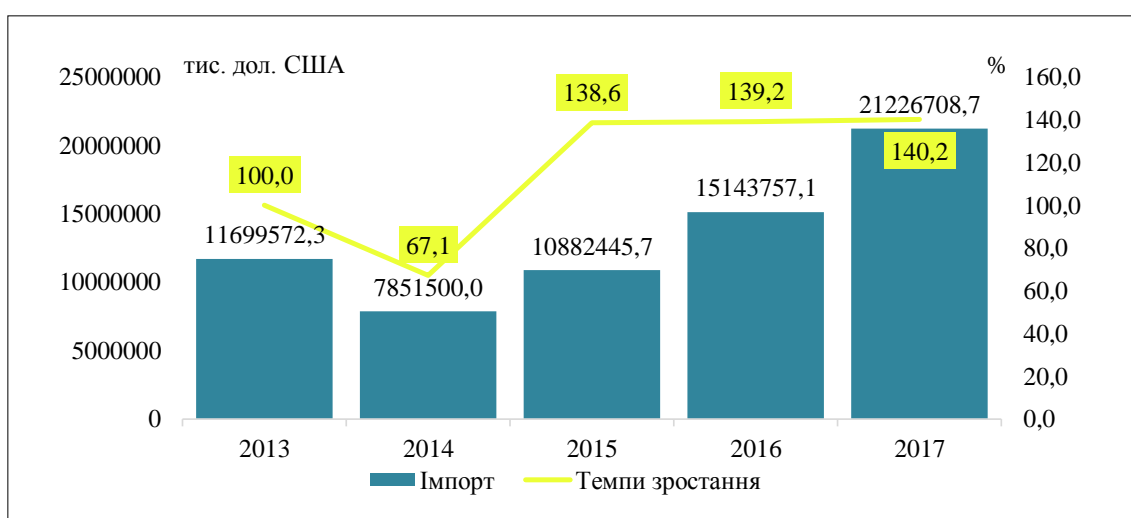


Рис. 6. Динаміка обсягів імпорту палив мінеральних, нафти та її перегонки (ліва шкала) і темпів зростання (права шкала) за 2013–2017 рр. [5]

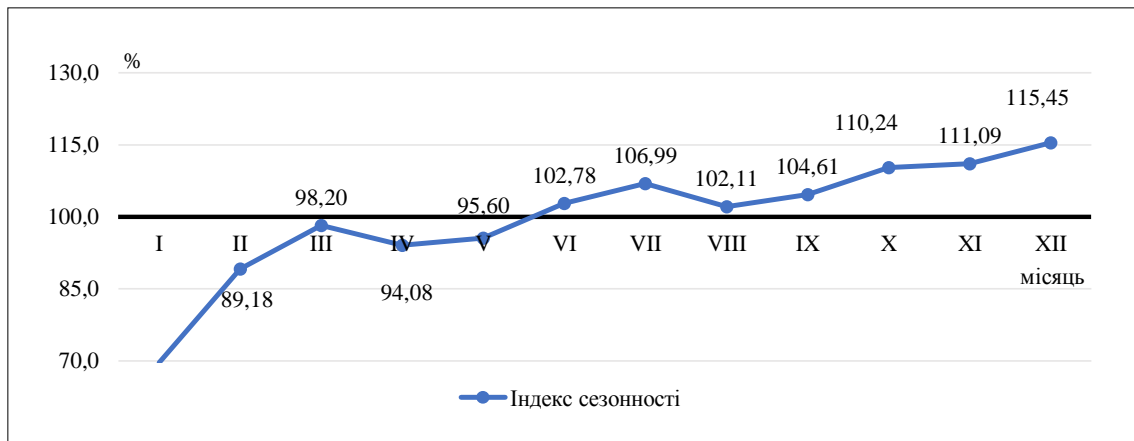


Рис. 7. Сезонна хвиля виробництва нафтопродуктів в Україні за три роки [5]

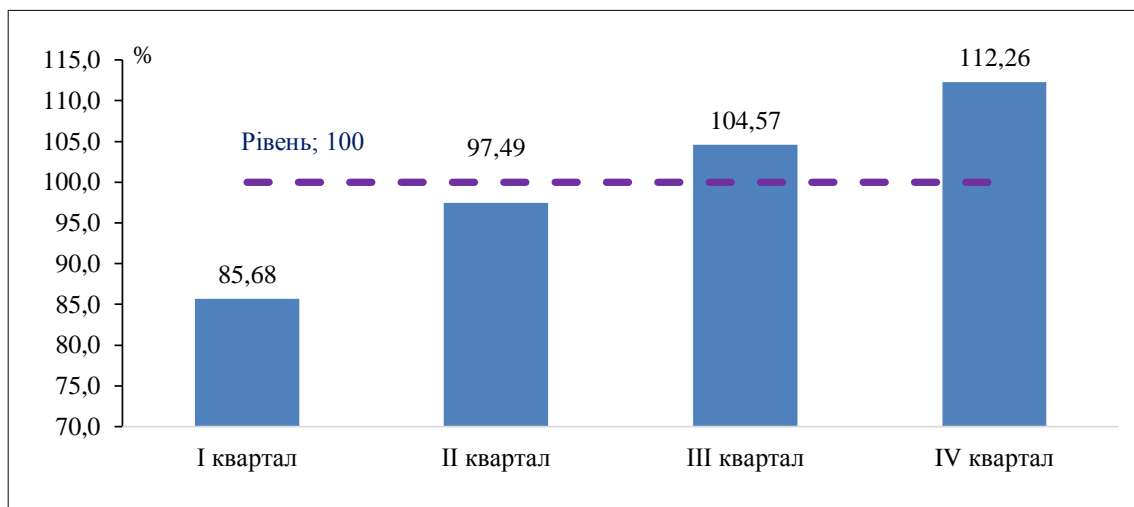


Рис. 8. Індекс сезонності виробництва нафтопродуктів в Україні по кварталах за три роки [5]

Прогнозування ринку нафти може включати динаміку цін, обсяг видобутку та переробки нафтопродуктів, експорт-імпорт нафти, кінцеве споживання тощо. Ринкове дослідження відбувається на основі відношення попиту та пропозиції нафтопродуктів, прибутку підприємств, населення та стану національної економіки.

Спрогнозуємо імпорт нафтопродуктів в Україні на 2018–2019 рр. методом екстраполяції.

Дані за останні п'ять років показують, що з 2015 р. починається збільшення імпорту нафтопродуктів в Україні. Прогнозується збільшення імпорту на 2018 і 2019 рр., який становить  $21\,264\,755,7 \pm 181\,385,56$  тис. дол. США і  $23\,899\,408,7 \pm 181\,385,56$  тис. дол. США відповідно.

Національна економіка має низький рівень енергоефективності, яка переважає у структурі економіки енергоємної промисловості, що є викликом для конкурентоспроможності.

Україні потрібно скорегувати цю деформацію в напрямі зниження частини ресурсо- та енергоємних видів діяльності шляхом упровадження новітніх технологій, раціонального ресурсного використання, оптимального розміщення виробництв на території та введення системи енергетичного менеджменту.

Ці стратегії формують цілісність розвитку енергетичного сектору, які впродовж майбутніх п'яти-семи років передбачається виконати для досягнення певних показників. Загальний результат реалізації енергетичної стратегії повинен перетворити проблемний сектор паливно-енергетичного комплексу України на ефективний конкурентоспроможний сектор, який не потребуватиме постійної підтримки з боку держави та буде здатний розвинутися в довгостроковій перспективі.

Поки Україна буде діяти на базі наявного стану енергетичного сектору, то не буде сти-

мулу до ефективного використання ресурсів. Така ситуація порушує ринковий баланс (конкуренції) між різними видами енергоресурсів та джерелами енергозабезпечення, заважає підвищувати ефективність технологічних процесів енергетики українських виробників, що послаблює спроможність національної економіки конкурувати на світових ринках.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, на ринку нафтопродуктів України необхідно підвищувати результативність національного регулювання. Для забезпечення виробництва та реалізації нафтопереробних продуктів потрібно докладно дослідити проблеми та перспективи розвитку ринку нафти. Проблеми в нафтовій промисловості накопичуються

протягом довгого періоду, і для їх вирішення потрібно враховувати сучасні можливості та фінансовий стан країни.

Нині оновлення сегментів виробництва, транспортування та кінцевого споживання енергії Україною тільки починається. Це формує стимули для розвитку енергетичного сектору у сферах фіскального та грошово-кредитного регулювання.

Українська енергетика має серйозний виклик перспективам її розвитку, тому що перебудова енергетичних ринків не завершена. Наявна модель функціонування українських ринків не дає змоги формувати безпечні джерела фінансового забезпечення для відшкодування потреб енергетичного сектору.

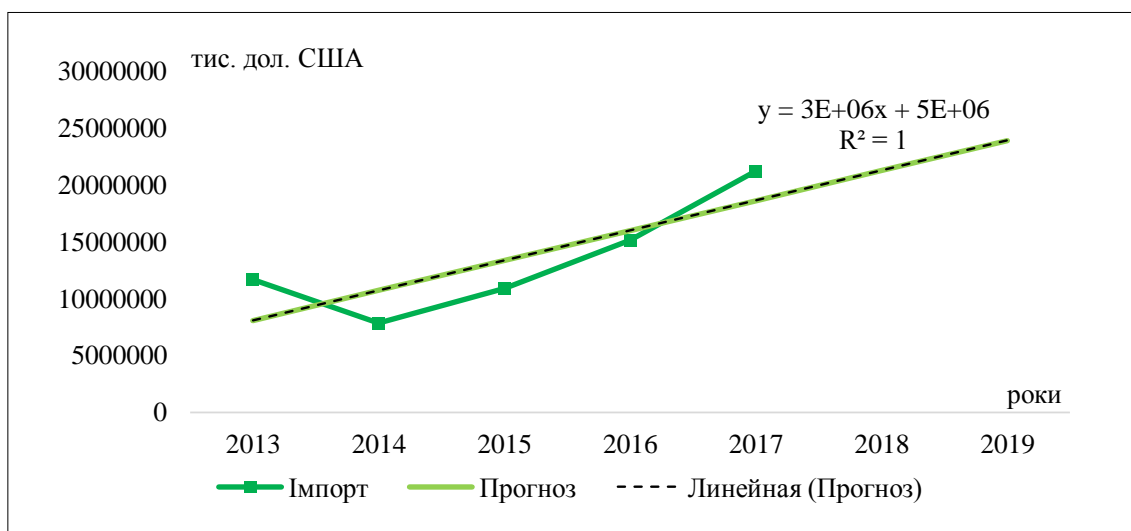


Рис. 9. Прогноз імпорту нафтопродуктів в Україні на 2018–2019 рр. [5]

Таблиця 1

**Стратегії розвитку енергетичного сектору та забезпечення енергетичної безпеки України**

| Напрями                 | Шляхи   |
|-------------------------|---|
| Економічна діяльність   | <ol style="list-style-type: none"> <li>Для стимулювання підвищення ефективності діяльності національної економіки та ефективного використання енергоресурсів енергетичний сектор України має перейти на принципи функціонування та конкуренції на ринку.</li> <li>Зменшити монопольну залежність України в енергоресурсах та розширити кількість маршрутів і джерел поставок цих ресурсів.</li> <li>Правильне позиціонування України на регіональних ринках.</li> </ol> |
| Технології та ресурси   | <ol style="list-style-type: none"> <li>Оновлення технологій та обладнання в енергетичному секторі.</li> <li>Збільшення рівня забезпеченості власними ресурсами.</li> <li>Поліпшення умов для забезпечення споживачів якісними послугами та продуктами енергетики.</li> </ol>  |
| Вихід на зовнішні ринки | <ol style="list-style-type: none"> <li>Вихід енергетичного сектору України на енергетичні ринки Європейського Союзу.</li> <li>Участь цього сектору у функціонуванні європейського ринку енергетики за умовами вільного руху енергоресурсів, інвестицій і технологій.</li> <li>Конкурентоспроможність на європейському ринку енергоресурсів.</li> </ol>  |

Джерело: власна розробка



## ЛІТЕРАТУРА:

1. Тімохіна Н.В. Проблеми та перспективи розвитку нафтопереробної галузі України. Соціум. Наука. Культура: Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конференція Д.: ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського. URL: <http://intkonf.org/timohina-nv-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-naftopererobnoyi-galuzi-ukrayini/>.
2. Закон України «Про нафту і газ» від 12.07.2001 № 2665-III (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2665-14>.
3. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України». URL: <http://naftogaz.com>.
4. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за липень та 7 місяців 2018 р. URL: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245298164>.
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

## REFERENCES:

1. Timokhina N. V. (2018) Problemy ta perspektivy rozvytku naftopererobnoji ghaluzi Ukrainy [Problems and perspectives of development of the oil refining industry of Ukraine] DonNUET im. Mykhajla Tughan-Baranovskogho [Michael Tugan-Baranovsky Donetsk National University of Economics and Trade]. Donetsk. URL: <http://intkonf.org/timohina-nv-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-naftopererobnoyi-galuzi-ukrayini/>
2. Verkhovna Rada of Ukraine (2001) Law of Ukraine On Oil and Gas on July 12, 2001 № 2665-III (with amendments and supplements) URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2665-14>
3. Naftogaz Ukrainy (2018) The official website of the National Joint-Stock Company Naftogaz of Ukraine. URL: <http://naftogaz.com>
4. Informacijna dovidka pro osnovni pokaznyky rozvytku ghaluzej palyvno-energhetychnogho kompleksu Ukrainy za lypenj ta 7 misjasciv 2018 roku (2018) [Information reference on the main indicators of development of branches of the fuel and energy complex of Ukraine for July and 7 months of 2018]. URL: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245298164>
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## **Economic analysis and improvement on the market of oil and petroleum products in Ukraine**

### **Rahman M.S.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Department of Marketing  
and Management of Foreign Economic Activity,  
V.N. Karazin Kharkiv National University

### **Yevtushenko V.A.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Department of Marketing  
and Management of Foreign Economic Activity,  
V.N. Karazin Kharkiv National University

### **Chupryniuk Y.V.**

Student of the Economic Faculty,  
V.N. Karazin Kharkiv National University

The petroleum market plays a significant role in the development of the state economy of Ukraine, because the prices of petroleum products are the basis of the general level of prices. The prices determine the competitive state and as a result there is economic development. Therefore, there is a need to increase the efficiency of national regulation of this market, the introduction of effective methods for the production and sale of petroleum products.

The development of the oil and petroleum product market for the country is relevant today and requires further specific analysis the problems and prospects not only the oil market but also its subsystems that provide impetus for its operation.

In this work was researched of the oil and gas refining industry in Ukraine and its foreign economic activity and searched for ways to improve the market of oil and petroleum products in Ukraine is researched.

The analysis of the oil and petroleum market in Ukraine provides an opportunity to determine

the situation in the Ukrainian economy of the energy sector. According to the forecast, there is an increase in oil production, the volume of oil transportation for consumers in Ukraine is gradually increasing, but remain much lower in comparison with transit. Regarding the foreign trade activities this industry, the research shows that imports petroleum products have increased in recent years. This suggests that Ukraine consumes petroleum products exceeds its own oil transportation, and imports are increasing.

Today, Ukraine has not fundamental research in the oil industry, therefore, requires special economic research to improve the efficiency of oil refining. The proposed strategies form the integrity of the energy sector development. The overall result of the energy strategy implementation must transform the problem sector of Ukraine's fuel and energy complex into an effective competitive sector that will not require constant support from the state and will be able to develop in the long run.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-28>

УДК 330.3 /338.1 / 339.5

## Аналіз структурних зрушень на вітчизняному та зовнішньому ринках м'яса та м'ясопродуктів в Україні

**Рахман М.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

**Мангушев Д.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

**Клімова А.С.**

магістрант  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Статтю присвячено аналізу структурних змін вітчизняного галузевого ринку виробництва, переробки та споживання м'яса за окремими видами та експортно-імпортних операцій у розрізі товарних груп і географії поставок. Виконано маркетингове дослідження стану м'ясопереробних підприємств Харківської області та запропоновано інноваційні шляхи підвищення ефективності їхньої діяльності.

**Ключові слова:** м'ясо, виробництво, споживання, структура, види м'яса, експорт, ковбасні вироби, Україна, Харківська область

Rahman M.S., Mangushev D.V., Klimova A.S. АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ НА ВНУТРЕННЕМ И ВНЕШНЕМ РЫНКАХ МЯСА И МЯСОПРОДУКТОВ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу структурных изменений отечественного отраслевого рынка, переработки и потребления мяса по отдельным видам и экспортно-импортных операций в разрезе товарных групп и географии поставок. Выполнено маркетинговое исследование состояния мясоперерабатывающих предприятий Харьковской области и предложены инновационные пути повышения эффективности их деятельности.

**Ключевые слова:** мясо, производство, потребление, структура, виды мяса, экспорт, колбасные изделия, Украина, Харьковская область.

Rahman M.S., Mangushev D.V., Klimova A.S. ANALYSIS OF STRUCTURAL SHEARS IN THE INTERNAL AND FOREIGN MARKET OF MEAT AND MEAT PRODUCTS OF UKRAINE

The article is devoted to the analysis of structural changes in the domestic industry market, processing and consumption of meat for certain types, export-import operations in the context of product groups and geography of deliveries. A marketing study was carried out on the state of meat processing enterprises in the Kharkiv region and proposed innovative ways to improve the efficiency of their activities.

**Keywords:** meat, production, consumption, structure, types of meat, export, sausages, Ukraine, Kharkiv region.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У розвитку агропромислового комплексу і забезпеченні повноцінного харчування населення товарній групі «м'ясо та м'ясні продукти» належить одне з провідних місць. В умовах занепаду низки тваринницьких галузей виробники м'яса в Україні нарощують свої обсяги виробництва продукції, незважаючи на недосконалість нормативно-законодавчої бази, соціально-політичну нестабільність, втрати виробничих

потужностей АР Крим, частини Донецької та Луганської областей, високу інфляцію та вартість сировини, зниження купівельної спроможності українців через девальвацію гривні тощо.

Останні декілька років для м'ясної галузі були буремними, адже закриття російського ринку для вітчизняних виробників тваринницької продукції призвело до суттєвого зниження експорту та до надлишкової пропозиції на внутрішньому ринку [1].

М'ясна продукція тваринництва є сировиною для харчової індустрії, яка здійснює переробку та виробництво м'яса та м'ясних продуктів, ковбас, м'ясних напівфабрикатів та консервів для споживання населення через оптову та роздрібну торгівлю. Виробництво продукції у м'ясній галузі матеріаломістке. Питома вага сировини в собівартості продукції становить 80%.

Попри загальну динаміку скорочення споживання м'ясних делікатесів на ринку м'ясоковбасних виробів існує шалена конкуренція з низки причин падіння виробництва і споживання, тому постає об'єктивна необхідність дослідження стану та тенденцій розвитку ринку м'яса та м'ясних продуктів України для визначення шляхів подолання негативних тенденцій галузі.

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

До проблем розвитку аграрного сектору економіки зверталися у своїх працях такі вітчизняні вчені, як: В.Г. Андрійчук, Т.Г. Дудар, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, С.М. Карпенко, О.Б. Стефанів та ін. Дослідженню проблем вітчизняного виробництва м'ясної продукції, формування ринку м'яса та маркетингу присвячено праці П.С. Березівського, М.В. Зубця, Я.В. Голюка, Г. Калієва, О.М. Ковінько, О. Ковальчука, Ф.О. Ярошенко, М. Місюка, Н.Л. Савицької, О.П. Афанасієвої, М.В. Зось-Кіора, М.В. Калінчика та багатьох інших.

Однак складність і багатогранність питань, пов'язаних із вирішенням відповідних проблем на практиці, зумовлює необхідність подальших досліджень.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження структурних змін вітчизняного галузевого ринку

виробництва, переробки споживання м'яса та м'ясних продуктів, зовнішньоторгових операцій та пошук інноваційних шляхів підвищення ефективності м'ясопереробних підприємств Харківської області.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ринок м'яса та м'ясопродуктів становить вагомую частку всього продовольчого ринку України, а рівень виробництва та споживання м'яса на душу населення є одним із головних індикаторів продовольчої безпеки країни.

Поняття «ринку м'яса» охоплює функціонування його відповідних контрагентів (сільськогосподарських, заготівельних, переробних і торговельних організацій), між якими об'єктивно виникають виробничі зв'язки й успішно вирішуються економічні взаємовідносини [2], та являє собою складну економічну систему.

За даними Державного комітету статистики, кількість діючих підприємств на ринку м'яса скоротилася з 882 у 2013 р. до 762 одиниць у 2015 р., більша їх половина займається виробництвом м'яса птиці (1 208 тис. т); чисельність персоналу скоротилася з 62,3 тис. до 49,7 тис. осіб відповідно, на яких було вироблено продукції у 2017 р. на суму 44 826,5 млн. грн. (табл. 1) [3].

Фінансовий результат від основної діяльності сільськогосподарських підприємств (окрім малих) у 2015 р. становив 851,2 млн. грн. прибутку проти 401,1 млн. грн. у 2014 р., рівень рентабельності операційної діяльності – 6,7% проти 3,9% у попередньому році [3].

Станом на 01.01.2018 поголів'я великої рогатої худоби скоротилося на 1,5%, до 3 628,4 тис. гол., свиней – на 8,2%, до 6 120,4 тис. гол., а поголів'я птиці зросло на 1,7%, до 205 102,9 тис. гол. [4]. Виробництво

Таблиця 1

#### **Фінансові показники діяльності підприємств на ринку м'яса в Україні**

| Показник  | Роки    |         |         |
|---|---------|---------|---------|
|   | 2013    | 2014    | 2015    |
| Кількість підприємств, одиниць                                  | 882     | 750     | 762     |
| Кількість зайнятих працівників, тис осіб                        | 62,3    | 52,7    | 49,7    |
| Витрати на персонал, млн. грн., у тому числі:                   |         |         |         |
| витрати на оплату праці, млн. грн.                              | 2725,6  | 2297,5  | 2592,9  |
| Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.                         | 2008,3  | 1691,1  | 1939,4  |
| Обсяг виробленої продукції, млн. грн.                           | 30792,6 | 32129,3 | 42827,2 |
| Додана вартість за витратами виробництва підприємств, млн. грн. | 32143,7 | 33001,2 | 44826,5 |
| Фінансовий результат, млн. грн.                                 | 6248,7  | 6626,7  | 9529,4  |
| Рівень рентабельності операційної діяльності, %                 | 851,9   | -401,1  | 851,2   |
| Рівень рентабельності усієї діяльності, %                       | 5,3     | 3,9     | 6,7     |
|   | 2,3     | -1,4    | 1,7     |

Джерело: складено на основі [3]

м'яса у 2017 р. зросло на 13,0 тис. т, найбільша частка припадає на м'ясо птиці – 56,0%, скоротилася частка яловичини – з 15,6% у 2013 р. до 13,3% та інших видів м'яса (табл. 2) [1; 4].

Експорт м'яса та м'ясопродуктів в Україні за 2017 р. становив 333,6 тис. т (+31 тис. т до минуло-річного періоду), імпорт – 131,0 тис. т (+36,0 тис. т). Зміни у виробництві та обсягах експортно-імпорتنих операцій більшою мірою відбулися за рахунок м'яса птиці [1].

М'ясне виробництво сконцентроване переважно в індустріальних районах із потужною сировинною базою. Найбільш великими за обсягом виробництва тваринництва та її реалізації на забій є Вінницька (319,9 тис. т), Черкаська (312,5 тис. т), Дніпропетровська (258,0 тис. т), Київська (233,2 тис. т), Львівська (128,6 тис. т) та Волинська (113,0 тис. т) області за рахунок розвитку птахівництва (рис. 1) [3]. Понад 60,0% забійного м'яса в регіонах йде на виробництво.

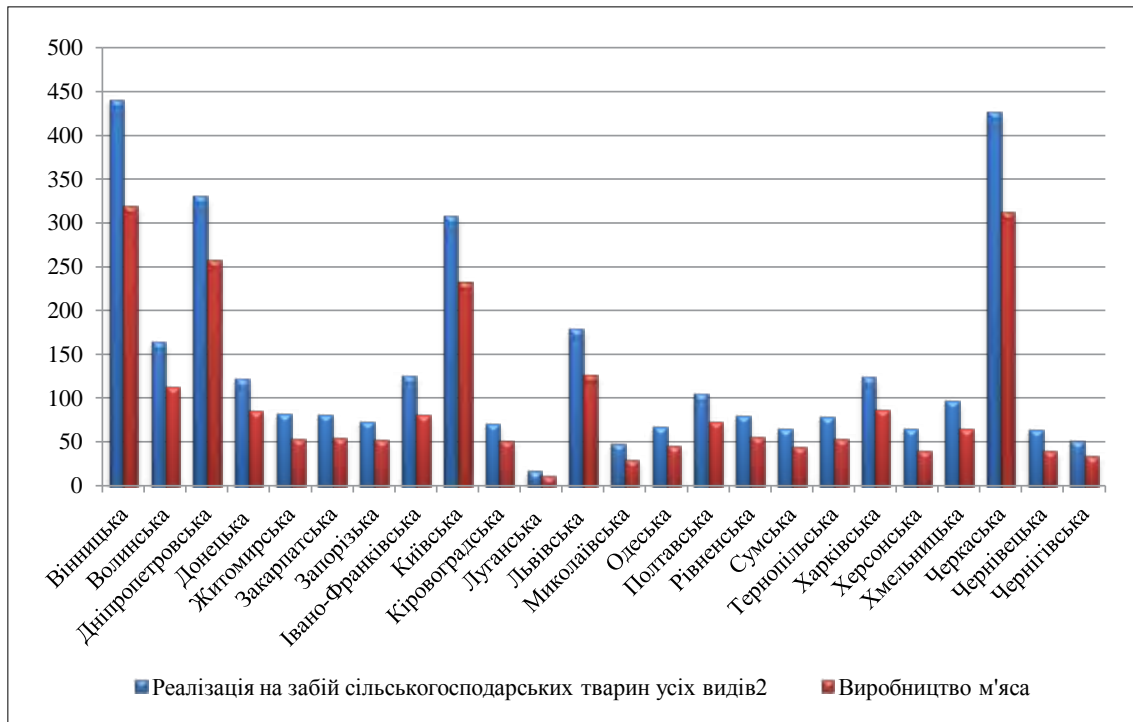


Рис. 1. Реалізація на забій сільськогосподарських тварин та виробництво м'яса за регіонами України в 2017 р., тис. т

Джерело: складено на основі [3]

Таблиця 2

Балансові показники ринку м'яса в Україні, тис. т

| Показник                          | Роки   |        |        |        |        | 2017 частка, у % |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------|
|                                   | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   | 2017   |                  |
| Виробництво, всього               | 2192,5 | 2169,3 | 2136,1 | 2147,5 | 2160,5 | 100,0            |
| у тому числі:                     |        |        |        |        |        |                  |
| сільськогосподарські підприємства | 1355,8 | 1368,5 | 1374,9 | 1404,8 | 1405,7 | 65,1             |
| господарства населення            | 836,7  | 800,9  | 761,2  | 742,7  | 754,8  | 35,9             |
| яловичини                         | 343    | 331    | 307    | 301    | 287    | 13,3             |
| свинини                           | 636    | 634    | 645    | 640    | 626    | 29,0             |
| м'яса птиці                       | 1168   | 1165   | 1144   | 1167   | 1208   | 55,9             |
| інші                              | 45,5   | 39,3   | 40,1   | 39,5   | 39,5   | 1,8              |
| Імпорт                            | 275,8  | 107,3  | 70,1   | 91,7   | 131,0  |                  |
| Експорт                           | 182,4  | 214,1  | 231,5  | 290,8  | 333,6  |                  |
| Фонд споживання                   | 2232,8 | 2012,9 | 1879,6 | 1896,6 | 1918,5 |                  |

Джерело: складено на основі [1]

Розміщення м'ясокомбінатів залежить, насамперед, від наявності сировинної бази і м'ясопереробних заводів, ковбасних та кулінарних фабрик – від наявності споживачів. Розвиток холодильної техніки і холодильного транспорту дає можливість однаково наблизити переробку м'яса та вирощування тварин на м'ясо як до джерела сировини, так і до споживача.

На функціонування підприємств на ринку м'яса та м'ясопродуктів впливає соціально-економічна політика, відповідно до якої визначаються рівні оплати праці, пенсій, інших соціальних виплат, що в сукупності зумовлюють платоспроможний попит населення і можливість купувати м'ясо та м'ясопродукти [5]. За попередніми балансовими розрахунками, у 2017 р. порівняно з попереднім споживання населенням м'яса зросло на 0,3 кг і становило 51,7 кг на особу (рис. 2) [3; 4]. У структурі споживання м'яса українцями найбільш вагомою залишається частка птиці – 53,8%, на свинину припадає 32,0%, на яловичину – 12,2 %, на інші види – 2% (табл. 2).

За результатами 2016 р. виробництво м'ясо-ковбасних виробів в Україні становило 241,2 тис. т, що майже на 3% менше, ніж у позаминулому році. Генеральний директор компанії Pro-Consulting Олександр Соколов називає декілька причин падіння виробництва і споживання цього виду продукції:

– зростання вартості сировини та супутніх матеріалів, що стимулює зростання ціни готової продукції;

– зниження купівельної спроможності українців через девальвацію гривні;

– тимчасова зупинка деяких підприємств з огляду на високу вартість сировини;

– зникнення з ринку кримських і частини донбаських підприємств [6].

За словами головного технолога львівської компанії «Барком» (ТМ «Родинна ковбаска») Наталії Підсудкевич, «із квітня минулого року продажі наших м'ясних делікатесів демонструють приріст, незважаючи на зростання цін» [3], що підтверджують обсяги реалізації м'ясної продукції та ковбасних виробів за 2013–2017 рр. (рис. 3) [3].

За даними брендингової агенції «Колоро», з великим відривом у продажах тут лідирують варені ковбаси, сардельки і сосиски, виробництво яких зазвичай забезпечують великі промислові виробники. На частку напівкопчених м'ясних виробів припадає 18,2%, або 43,9 тис. т, варено-копчених, напівсухих, сиров'ялених та сирокочених (включаючи салямі) – 8,9%, або 21,5 тис. т, копчено-запечених – 1,4%, або 3,4 тис. т [6].

Розглянемо зовнішньоторгові операції за даною товарною групою.

За 2017 р. експорт за всіма видами м'яса зріс у натуральних одиницях виміру з 278,4 до 318,1 тис. т. (на 39,7 тис. т), у грошовому виразі – з 380,4 до 517,8 млн. дол. США, на 137,4 млн. дол. США (табл. 3), приріст експорту м'яса становив 36,1% проти минулого року. У структурі товарного експорту зростає частка яловичини – на 0,9% та свинини – на

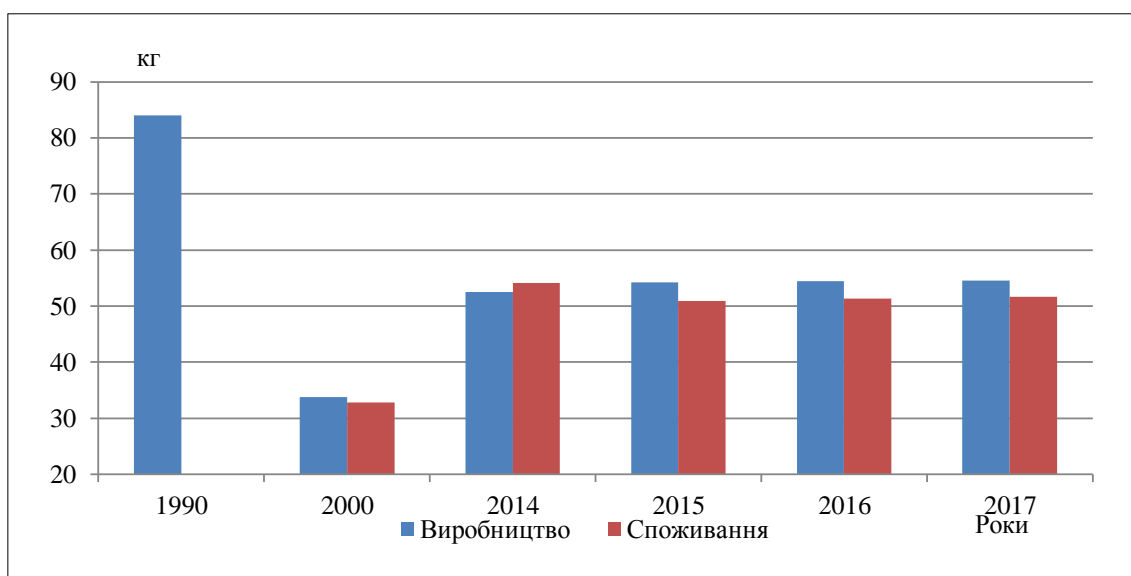


Рис. 2. Виробництво та споживання м'яса на одну особу в Україні, кг

Джерело: складено на основі [3]

0,7 %, м'яса птиці та субпродуктів скоротилися на 1,7% [8].

Найбільшим попитом українське м'ясо птиці в поточному році користується в Єгипті, Нідерландах, Іраку [9].

У 2017 р. відбулося поживлення зовнішньої торгівлі вітчизняною яловичиною, що на 20% перевищило показник минулорічного періоду та становило 117,7 тис. дол. США.

Експорт свинини зріс усього на 1,7 тис. т, на суму 10,5 млн. дол. США. Основними імпортерами яловичини та свинини є країни колишнього СРСР: Білорусь, Грузія, Казахстан, Молдова, Азербайджан [4; 9].

Частка імпорту у внутрішньому продовольчому споживанні у 2017 р. становила 10%. Імпорт м'яса птиці за 2017 р. збільшився на 42,4%, свинини – на 200,0%. Імпортується

м'ясна продукція переважно з країн ЄС (Польщі, Німеччини, Данії та Угорщини) [4; 8].

Згідно з даними Державної митної служби, за 2017 р. Україна експортувала 0,286 тис. т ковбасних виробів, а імпортувала 0,517 тис. т, що на 30,6% більше, ніж за 2016 р. [10].

За чотири місяці 2018 р. загальна вартість експорту ковбасних виробів на 7,2% перевищує вартість експорту аналогічного періоду минулого року, у натуральному еквіваленті минулорічний показник перевищує у 1,6 рази та відповідає 0,117 та 0,071 тис. т (рис. 4) [10].

Основними країнами, куди відбувалися поставки в перші чотири місяці року, були Грузія (35,8% від усього обсягу експорту; загальна вартість – 142 тис. дол. США), Азербайджан (29,5%; 117 тис. дол. США), Молдова (16,62%; 66 тис. дол. США), частка поставок до інших

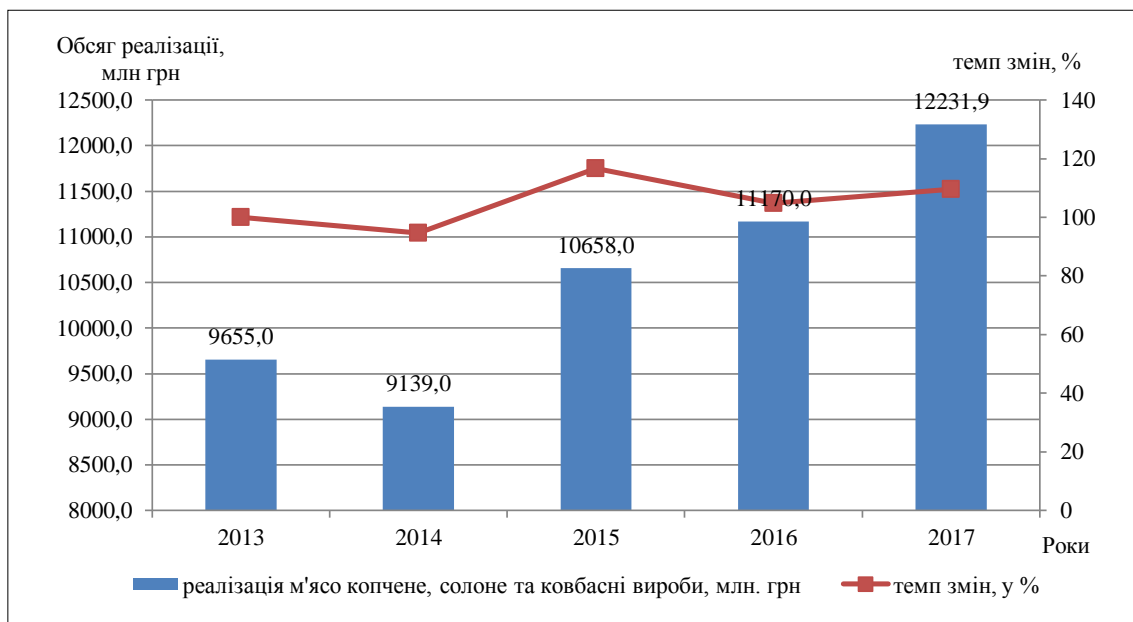


Рис. 3. Реалізація м'яса копченого, солоного та ковбасних виробів в Україні за 2013–2017 рр. у динаміці, млн. грн.

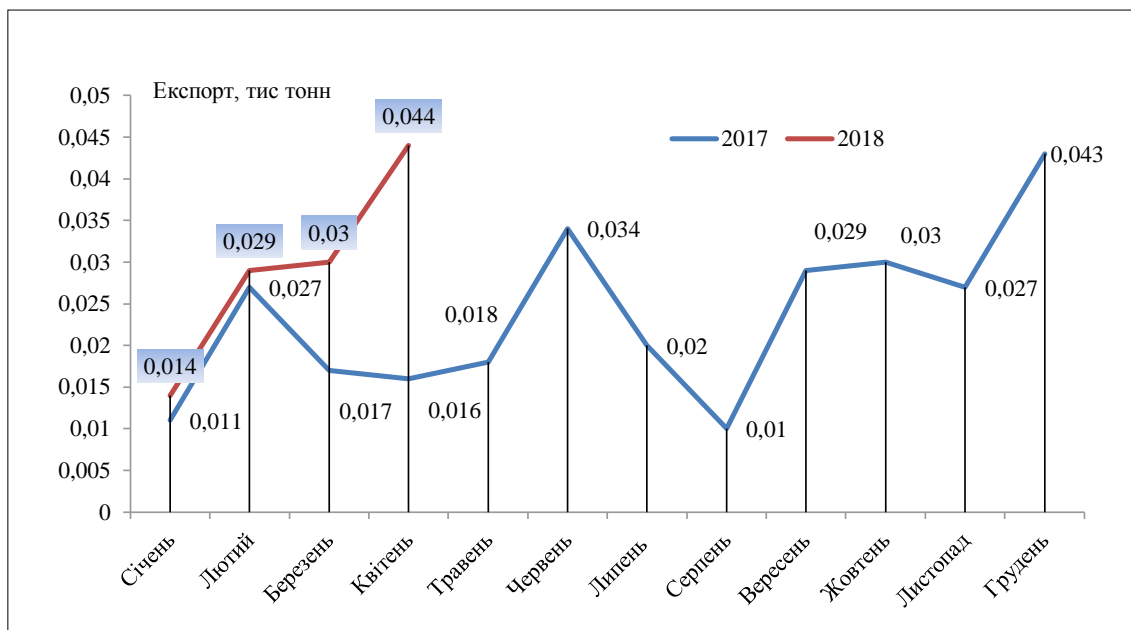
Джерело: складено на основі [3]

Таблиця 3

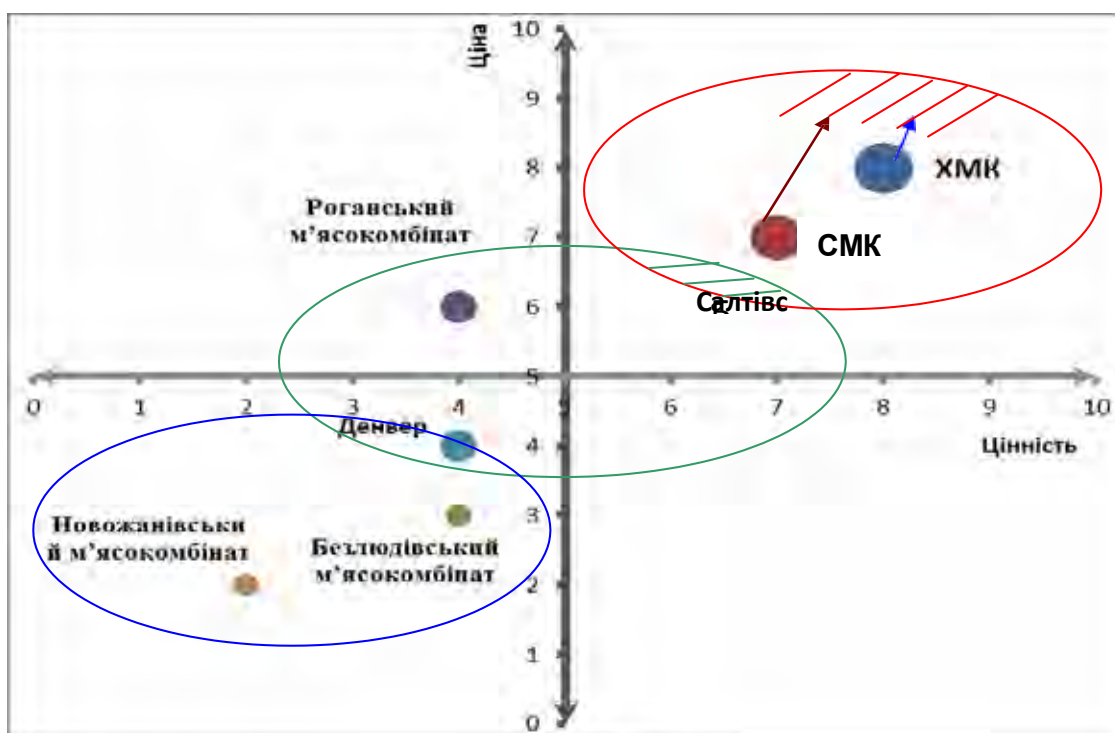
Зовнішньоторговельні операції України за статтею «М'ясо свіже, охолоджене або заморожене» за 2016–2017 рр.

| Назва товару              | Експорт |               |        |               | Імпорт |               |        |               |
|---------------------------|---------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|
|                           | 2016    |               | 2017   |               | 2016   |               | 2017   |               |
|                           | тис. т  | млн. дол. США | тис. т | млн. дол. США | тис. т | млн. дол. США | тис. т | млн. дол. США |
| Яловичина                 | 35,1    | 82,8          | 41,9   | 117,7         | 1,5    | 4,3           | 1,2    | 4,1           |
| Свинина                   | 3,2     | 5,1           | 4,9    | 10,5          | 2,8    | 4,2           | 5,6    | 10            |
| М'ясо і субпродукти птиці | 240,1   | 292,5         | 271,3  | 389,6         | 83,3   | 34,3          | 118,3  | 48,5          |
| Усього                    | 278,4   | 380,4         | 318,1  | 517,8         | 87,6   | 42,8          | 125,1  | 62,6          |

Джерело: складено на основі [8]



**Рис. 4. Структурні зміни в експорті ковбасних виробів по місяцях за 2017–2018 рр., тис т**  
*Джерело: складено на основі [10]*



**Рис. 5. Карта позиціонування м'ясопереробних підприємств м. Харкова**  
*Джерело: складено на основі [5]*

країн становила 18,14% із загальною вартістю 72 тис. дол. США [10].

За чотири місяці 2018 р. до України було імпортовано 0,132 тис. т ковбасних виробів, що перевищує обсяг минулорічних поставок

на 6,8% (0,123 тис. т). Головним постачальником ковбасних виробів до України за січень-квітень 2018 р. були Іспанія із загальною вартістю імпорту 270 тис. дол. США, Італія – 191 тис. дол. США, Польща – 185 тис. дол. США [7; 10].



Використання інновацій, а саме інформаційних ресурсів, напряду залежить від розміру підприємств м'ясопереробної галузі, позиціонування на ринку та їх маркетингової політики. З огляду на результати маркетингового дослідження Н.Л. Савицької та О.П. Афанасієвої інтегральних показників харківських м'ясопереробних підприємств, сьогодні найбільш конкурентну позицію мають великі підприємства: ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат» – єдине підприємство, що здійснює забій тварин та виробництво сировини для власних потреб та на продаж; ТОВ «Харківський м'ясокомбінат» – має високе значення показника позиціонування підприємства на ринку (рис. 5) [5].

Всі підприємства здійснюють фірмову торгівлю, деякі – роздрібну реалізацію своєї продукції, проте жодне з підприємств не здійснює експорту сировини чи готової продукції. Найнижчі результати позиціонування «ціна – якість» мають ПАТ «Комплекс «Без-

людівський м'ясокомбінат» та ТОВ «Новожанівський м'ясокомбінат».

За статистикою людина визначає корисність матеріалу на сайті протягом перших п'яти секунд. У першу чергу на його рішення впливає заголовок, який читають приблизно 95% відвідувачів, якщо він зміг їх зацікавити, тоді вони переходять до вивчення тексту, якщо ні, то просто закривають вкладку із цим сайтом. У результаті дослідження Інтернет-сторінок вищеназваних підприємств Роганський, Салтівський та Харківський м'ясокомбінати мають від 12 до 10 позитивних оцінок за розміщену інформацію: про саме підприємство, асортимент та ціни на продукцію, партнерів, бренди, фірмові магазини та представництва тощо (табл. 4).

Відмінності у наповненості сайтів:

ПАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат» має організаційно-правову інформацію та фінансову звітність, але не має зворотного зв'язку.

Таблиця 4

## Оцінка Інтернет-сторінок м'ясокомбінатів м. Харкова

|                               | ТОВ «Харківський м'ясокомбінат» | ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат» | ПАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат» | ТОВ ВП «Роганський м'ясокомбінат» | ПП «Денвер» | ТОВ «Новожанівський м'ясокомбінат» |
|-------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-------------|------------------------------------|
| Наявність сайту               | +                               | +                               | +                                 | +                                 | -           | -                                  |
| про компанію                  | +                               | +                               | +                                 | +                                 | -           | -                                  |
| асортимент продукція          | +                               | +                               | +                                 | +                                 | -           | -                                  |
| ціни                          |                                 |                                 |                                   | +                                 | -           | -                                  |
| бренди                        |                                 | +5                              |                                   | +2                                | -           | -                                  |
| сертифікати                   | +                               | +                               |                                   |                                   |             |                                    |
| співпраця                     | +                               | +                               |                                   | +                                 | -           | -                                  |
| фірмові магазини              | +                               | +                               | +                                 | +                                 | -           | -                                  |
| вакансії                      | +                               |                                 |                                   |                                   | -           | -                                  |
| звітність                     |                                 |                                 | +                                 |                                   | -           | -                                  |
| питання та відповіді          | +                               |                                 |                                   |                                   | -           | -                                  |
| новини                        | +                               | +                               |                                   | +                                 | -           | -                                  |
| контакти                      | +                               | +                               | +                                 | +                                 | -           | -                                  |
| зворотній зв'язок             | +                               | +                               |                                   | +                                 |             |                                    |
| кількість мов для спілкування | укр.                            | рос / англ                      | рос.                              | укр., рос, англ                   |             |                                    |
| додаткова інформація          |                                 |                                 | +                                 | +                                 | -           | -                                  |
| регіональна мережа            |                                 |                                 |                                   | +                                 |             |                                    |
| Facebook                      |                                 | +                               |                                   | +                                 |             |                                    |
| Сума балів                    | 10                              | 10                              | 6                                 | 12                                |             |                                    |

Джерело: власна розробка

ТОВ «ВП Роганський м'ясокомбінат» має розвинену регіональну мережу представництв та контакти, надає послуги онлайн-покупок та цінові прайси. Продукція випускається під двома брендами: однойменним та «Ковбасна столиця».

Група компаній «СМК» – велике об'єднання підприємств, що працюють в м'ясному бізнесі (м'ясопереробна, тваринництво (фермерське господарство «Світанок»), фірмова торгівля); випускає м'ясну продукцію під брендами «Салтівський», «Богодучівський» та «Бердянський» м'ясокомбінати, «Наталка» та «М'ясна династія»; входить до десятки найбільших національних виробників ковбасної та м'ясної продукції і впевнено утримує позицію лідера.

Для компаній, які не мають Інтернет-сторінок (ПП «Денвер» Циркунівський м'ясокомбінат та ТОВ «Новожанівський м'ясокомбінат») нагально рекомендується заповнити цю прогалину, йти в ногу з часом та потребами споживачів та партнерів. Хорошим способом утримання відвідувачів є постійний зв'язок у соціальних мережах, що має можливість

легко слідувати за брендом і отримувати оновлення про новий контент, а інформаційні та статистичні дані допоможуть у подальшому проводити якісну аналітику діяльності підприємства.

**Висновки з цього дослідження.** Розвиток ринку м'яса та виробництво м'ясних продуктів напряму залежать від досконалої нормативно-законодавчої бази, вирішеного земельного питання на користь фермерів, державного регулювання та підтримки селян та їх господарств, прийняття довгострокових стратегічних програм розвитку аграрного сектору та експортоорієнтованих галузей сільського господарства, захисту вітчизняного виробника тощо.

Зниження виробничих витрат у тваринництві, впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, розвиток інтегрованих виробничих комплексів, оптимізація кредитної та фінансової підтримки, залучення іноземних та внутрішніх інвестицій за умови збереження національних інтересів й інші заходи підвищать ефективність тваринництва та м'ясопереробної галузі у цілому.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Ведення агробізнесу в Україні 2018 / Асоціація «Український клуб аграрного бізнесу». URL: [http://ucab.ua/ua/doing\\_agribusiness/agrarni\\_rinki/myaso](http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/agrarni_rinki/myaso).
2. Маховський Д.В. Сучасні тенденції розвитку регіонального ринку м'яса в Україні. Вісник Приазовського державного технічного університету. Економічна наука. 2017. Вип. 33. С. 58–64.
3. Сільське, лісове та рибне господарство / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Тенденції ринку м'яса в Україні у 2018 р. URL: <https://kurkul.com/infographics/view/52>.
5. Савицька Н.Л., Афанасієва О.П. Маркетингова політика підприємств на вітчизняному ринку м'яса та м'ясопродуктів: монографія. Х.: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 344 с.
6. Бізнес з димком копченості. Огляд ринку MSB. URL: <https://msb.aval.ua/news/?id=26463>.
7. Огляд українського ринку м'яса за січень-квітень 2018 року. URL: <http://ukrainian-food.org/uk/post/oglad-ukrainskogo-rinku-masa-za-sichen-kviten-2018-roku> (дата звернення: 24.09.2018).
8. Зовнішньоекономічна діяльність / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Ринок м'яса птиці в Україні, січень-лютий 2017 р. / Союз птахівників України. URL: [http://www.poultryukraine.com/data/file/analytics/ptica\\_yanvar\\_fevral\\_2017.pdf](http://www.poultryukraine.com/data/file/analytics/ptica_yanvar_fevral_2017.pdf).
10. Вартість експорту ковбасних виробів продовжує зростати. URL: <http://ukrainian-food.org/uk/post/vartist-eksportu-kovbasnih-virobiv-prodovzue-zrostati> (дата звернення: 24.09.2018).

#### REFERENCES:

1. Vedennja aghrobiznesu v Ukrajinі 2018. Asociacija "Ukrainskij klub aghrarnogho biznesu" (2018) [Agribusiness in Ukraine 2018. Association "Ukrainian Agribusiness Club"] Available at: [http://ucab.ua/ua/doing\\_agribusiness/agrarni\\_rinki/myaso](http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/agrarni_rinki/myaso)
2. Makhovskij D. V. (2017) Suchasni tendenciji rozvytku reghionaljnogho rynku m'jasa v Ukrajinі [Modern trends in regional markets meat in Ukraine] Reporter Of The Priazovskyi State Technical University. Section: Economic sciences, 2017, Issue 33, p. 58-64
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Siljsjke, lisove ta rybne ghospodarstvo. [Agriculture, forestry and fisheries.], Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Tendenciji rynku m'jasa v Ukrajinі (2018). [Trends in the meat market in Ukraine in 2018]. Available at: <https://kurkul.com/infographics/view/52>
5. Savycjka N L., Afanasjjeva O.P. (2017) Marketynghova polityka pidpryjemstv na vitchyznjanomu rynku m'jasa ta m'jasoproduktiv : monohrafija [Marketing policy of enterprises in the domestic market of meat and meat products: a monograph], Kharkiv, Publisher Ivanchenko I.S. (in Ukrainian)
6. Biznes z dymkom: kopchenosti. Oghljad rynku MSB (2018) [Business with smoke: smoked. Market Overview MSB] Available at: <https://msb.aval.ua/news/?id=26463>
7. Oghljad ukrajinsjogho rynku m'jasa za sichenj-kvitenj 2018 roku (2018) [Review of Ukrainian meat market in January-April 2018] Available at: <http://ukrainian-food.org/uk/post/oglad-ukrainskogo-rinku-masa-za-sicen-kviten-2018-roku>
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Zovnishnjoekonomichna dijalnjestj [Foreign economic activity], Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Rynok m'jasa ptyci v Ukrajinі sichenj-ljutyj 2017 r. Sojuz ptakhivnykiv v Ukrajinі (2017). Poultry Market in Ukraine January-February 2018 Union of Poultry Breeders in Ukraine Available at: [http://www.poultryukraine.com/data/file/analytics/ptica\\_yanvar\\_fevral\\_2017.pdf](http://www.poultryukraine.com/data/file/analytics/ptica_yanvar_fevral_2017.pdf)
10. Vartistj eksportu kovbasnykh vyrobiv prodovzhuje zrostaty (2018) [The cost of exports of sausage products continues to grow] Available at: <http://ukrainian-food.org/uk/post/vartistj-eksportu-kovbasnih-virobiv-prodovzue-zrostaty>

## **Analysis of structural shears in the internal and foreign market of meat and meat products of Ukraine**

### **Rahman M.S.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Marketing  
and Management of Foreign Economic Activity,  
V.N. Karazin Kharkiv National University

### **Mangushev D.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Marketing  
and Management of Foreign Economic Activity,  
V.N. Karazin Kharkiv National University

### **Klimova A.S.**

Student,  
V.N. Karazin Kharkiv National University

The meat and meat products market in Ukraine is part of the food market in the country and occupies a special place in the human diet. In the conditions of the decline of a range in stock raising direction and the instability in the economic and political situation. Meat producers in Ukraine are increasing production volumes, in conditions of the decline of a range in stock raising direction and the instability in the economic and political situation.

Necessity of a study the state and trends meat and meat products market in Ukraine is conditioned by the situation on the market.

Purpose: is an analysis of structural changes in the domestic and foreign markets of meat and meat products in Ukraine.

The research uses general scientific methods: analysis and synthesis; comparison, hypothesis, statistical method, graphical, tabular, and others.

Findings. The reduction in the number of enterprises and the number of personnel did not affect the growth of sales to 44826.5 million UAH and the profitability of production in 2017 to 6.7%. More than 65% of domestic production falls on agricultural enterprises. In the meat production structure, predominates poultry meat, the share of beef and pork falls. Meat production is concentrated mainly in industrial areas with a strong raw material base.

The consumption of meat is increasing, with the preponderance of poultry meat and a significant proportion of pork. In the structure of finished meat products, the leadership belongs to cooked sausages, sausages and sausages, the share of meat delicacies is up to 30%.

In 2017, exports and imports of meat grew by 36.1% and 42.4 % respectively, the trade in beef was reviving.

In the foreign trade of sausages, imports prevail, the geographical structure of trade has undergone some changes.

Research limitations / implications. Innovative ways of improving efficiency of the marketing research in the meat processing enterprises of the Kharkiv region is carried out and innovative ways of improving efficiency are proposed.

Originality / value the introduction of online trade greatly enhances the competitive position of enterprise positioning in the meat processing enterprises market.

In order to increase the efficiency of livestock and meat processing enterprises, it is necessary to introduce resource and energy saving technologies. The development of integrated production complexes of full cycle, optimal loans and investments, state support and strategy.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-29>

УДК 338.242

## Ефективність податкової політики України в рамках інтеграційних процесів

Тюріна М.М.

аспірант кафедри управління та економіки водного транспорту  
Державного університету інфраструктури та технологій

У статті розглянуте питання гармонізації податкової політики України в рамках інтеграційних процесів. Вказані проблемні питання пов'язані з процесом гармонізації податкової політики України, наведені основні показники ефективності податкової політики України та основні фактори впливу на неї.

**Ключові слова:** інтеграційний процес, гармонізація, податкова політика, Податковий кодекс, ефективність, підприємство.

Тюрина М.Н. ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В РАМКАХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье рассмотрен вопрос гармонизации налоговой политики Украины в рамках интеграционных процессов. Указаны проблемные вопросы связанные с процессом гармонизации налоговой политики Украины, приведены основные показатели эффективности налоговой политики Украины и основные факторы влияния на нее.

**Ключевые слова:** интеграционный процесс, гармонизация, налоговая политика, Налоговый кодекс, эффективность, предприятие.

Tiurina M.M. EFFICIENCY TAX POLICY OF UKRAINE WITHIN THE FRAMEWORK OF INTEGRATION PROCESSES

In the article the question is considered of harmonization of tax policy of Ukraine within the framework of integration processes. Problem questions are indicated associated with the process of harmonization of tax policy of Ukraine, the basic indexes of efficiency of tax policy of Ukraine and basic factors of influence are resulted on it.

**Keywords:** integration process, harmonization, tax policy, Tax code, efficiency, enterprise.

**Постановка проблеми.** Процеси глобалізації у світовій політиці та економіці обумовлюють необхідність встановлення тісного політичного та економічного діалогу між країнами, а також до поглиблення господарських зв'язків та партнерства не тільки на рівні держави, але і на рівні бізнесу. Країни інтегруються заради економічного співробітництва та добробуту, налагодження партнерських зв'язків, заради розвитку та стабільності держав.

Питання реформування та гармонізації податкової політики загострюються в період імплементації податкової політики України до податкових стандартів Європейського союзу. Тому є важливим виявлення проблемних питань пов'язаних з гармонізацією податкової політики держави. Разом з тим актуалізується питання вивчення факторів, що обумовлюють формування та реалізацію податкової політики і впливають на основні показники її ефективності. Оскільки вдаль використання інструментів податкової політики сприятиме подоланню фінансової кризи, подальшому

економічному зростанню, розвитку підприємств України різних галузей.

**Аналіз досліджень і публікацій з поставленого проблемного питання.** Питанням реформування податкової системи присвятили свої роботи такі вітчизняні науковці та вчені як: Г.М. Білецька, Ю.Б. Валінкевич, Ю.Б. Іванов, М.В. Кармаліта, В.В. Карпова, А.Я. Кізіма, А. І. Крисоватий, М.О. Куц, А. Смирнов та закордонні дослідники такі як: А. Сміт, Ричард А. Масгрейв, Пегги Б. Масгрейв, Л. Якобсон. Зазначені вчені досліджували дискусійні теоретичні питання визначення суті податкової політики держави, посилення фіскальної функції податків та вдосконалення податкової політики в сучасних умовах ведення бізнесу. Однак вирішення окремих аспектів даної теми в умовах інтеграційних процесів потребує подальшого вивчення.

**Мета статті:** розглянути питання гармонізації податкової політики України, визначити проблемні питання пов'язані з гармонізацією податкової політики держави, навести основні

показники ефективності податкової політики та фактори впливу на неї задля вдосконалення умов ведення бізнесу.

**Виклад основного матеріалу.** Найвідомішими інтеграційними об'єднаннями є Європейський союз (ЄС) та Світова організація торгівлі (СОТ). Вибір та реалізація європейської моделі життя має стати для України поштовхом до прогресу у податковій сфері.

Податкова політика на мікрорівні (на рівні підприємств) визначає ефективність діяльності підприємства в цілому, та залежить від умов ведення бізнесу, тобто від податкової системи держави. Але податкова система України в своєму прагненні занурення в інтеграційні процеси набула ознаки найбільш складної, але разом з тим малоефективної податкової системи серед країн Європи. Такі оцінки формулюють економісти, європейські рейтинги та демонструють обсяги іноземних інвестицій в українську економіку. Наприклад за даними Державної служби статистики України обсяг іноземних інвестицій в Україну за перший квартал 2014 року складав 45,9 мільярдів доларів, на кінець 2015 року він скоротився на 4,8 мільярда доларів та складав 41,1. У 2016 році загальний обсяг інвестицій збільшився до 42,8 мільярда доларів та зменшився на 4,8 мільярда доларів у 2017 році до відмітки 38 мільярди [1].

Реформування податкової сфери і її гармонізація має на меті розвиток податкового законодавства держави та його наближення до законодавства європейських країн, для розумного законотворчого податкового процесу та розвитку потенціалу підприємств різних галузей. Цей поступовий процес вимагає вивчення податкового законодавства європейських країн та впровадження європейських нормативів в українську податкову систему, що сприятиме наближенню до рівноправного партнерства, зробить податкове законодавство сприятливим до іноземного інвестування і результативним для внутрішньофірмового інвестування. Метою держави має бути формування та реалізація податкова політики щодо покращення бізнес клімату.

На нашу думку, цілком придатним для розуміння є визначення податкової політики держави як діяльності органів центральної та місцевої влади у сфері встановлення, правового регламентування та організації справляння податків, зборів та інших платежів до бюджетів відповідного рівня [2, с. 15].

Законодавчий документ, через який здійснюється правове забезпечення та реаліза-

ція податкової політики України – Податковий кодекс України, який ухвалений з оглядом на європейську податкову гармонізацію. Податковим кодексом закладено шлях до державного регулювання податкових відносин, однак існує багато невирішених та суперечливих питань, які перебувають в центрі уваги громадянського суспільства та перешкоджають ефективному застосуванню податкового законодавства підприємствами.

Податкова політика має бути сформована таким чином, щоб, з одного боку, забезпечувати виконання основної – фінансової функції держави (наповнення бюджету фінансовими ресурсами, необхідними для виконання державою її функцій), з іншого боку має забезпечувати реалізацію регулятивної функції податків з метою посилення впливу податкового механізму на процеси відтворення [3]. Оскільки податкова політика є одним з інструментів регулювання соціально-економічного розвитку, то виникає необхідність формулювання фундаментальних принципів, які відображають її завдання. Головні серед них сформульовані А. Смітом: «загальність податків та їх пропорційність доходу; визначеність; простота і зручність; ефективність стягнення податків». Він вважав що, «Податки мають бути справедливими, зокрема піддані держави повинні сплачувати податки відповідно до отриманих доходів» [4, с. 425]. Ці принципи можна вважати основою для розробки наукових принципів організації податкової політики, яка б відповідала соціально-орієнтованій моделі економіки.

Реформування податкової політики в рамках інтеграційних процесів повинно відбуватися поступово, враховуючи особливості національної економіки. Податковий кодекс України встановлює перелік податків, який в основному відповідає європейським стандартам, але така сама по собі відповідність аж ніяк не гарантує Україні ефективність податкової системи, оскільки важливу роль відіграють окремі питання, які формують податкову політику. Ці питання є основними проблемами на шляху гармонізації податкової політики, а саме: питання структури податків, рівня та диференційованості ставок в різних галузях економіки, переліків та правил надання пільг окремим галузям та підприємствам, адміністрування податків як на державному та і на мікрорівні та проблеми низької якості законодавчо-нормативної бази, яка інколи суперечить Законам та нормативно-правовим актам суміжних галузей.

Говорячи про реформування податкової системи можна наголосити, що «його результат залежить від адекватності засобів, що застосовуються, стану реальної економіки» [5].

Інвестиційну сприятливість податкової політики країн світу оцінюють рейтингом Doing Business (рейтингом Світового банку і аудиторської компанії "PriceWaterHouseCoopers"). Рейтинг базується на вивченні індикаторів рівня сплати податків підприємствами, який визначається кількістю податків, складністю адміністрування на мікрорівні (на рівні підприємств), ставками податків.

Як видно з таблиці податкова політика виділяється складним адмініструванням податків на рівні підприємства, а саме витрачанням часу на обчислення і сплату податків що склало на рік 327,5 годин та великим податковим навантаженням на бізнес [6]. Разом з тим, аудиторська компанія "PriceWaterHouseCoopers" визначає у своїх дослідженнях ряд бізнес-реформ в Україні у 2018 році, які поживляють інвестиційний ринок, а саме: спрощення процедури дозволів на будівництво, зміцнення захисту міноритарних інвесторів, шляхом докладного негайного публічного розкриття інформації про угоди з пов'язаними сторонами.

Але скорочення кількості податків перейшло в укрупнення інших та в результаті не дало зменшення податкового навантаження на бізнес. Разом з тим податкова політика в Україні відрізняється високим рівнем нестабільності, нераціональністю роботи фіскальних служб, складністю розрахування сум податків.

Отже податкова політика України, як будь-яка система має оцінюватися з точки зору її ефективності. Ефективність є ключовим критерієм у визначенні успішності процесу функціонування системи оподаткування та розвитку ринкових відносин у державі [7].

Важливішим фактором оцінки ефективності податкової політики є ступінь її відповідності стану економіки України, стану гармоні-

зації в інтеграційних процесах, стану розвитку податкоутворюючих галузей економіки, стану інтенсивності інвестиційних процесів.

Основними показниками ефективності податкової політики є:

- логічність та стабільність податкового законодавства;
- узгодженість законодавчих і нормативно-правових актів;
- оптимальність структури фіскальних органів;
- обґрунтованість методики обчислення та адміністрування податків та зборів;
- відповідність кількості податків та адекватність ставок податків економічним реаліям в Україні;
- максимальна спрощеність процедури повернення надмірно сплачених податків чи податкового відшкодування;
- урегульованість процедури взаємовідносин з платниками податків [2, с. 35].

Американські економісти навели такі основні показники ефективності податкової політики:

1. Рівномірний розподіл податкового тиску.
2. Мінімальний тиск на процес прийняття економічних рішень.
3. Стимулювання інвестування в бізнес шляхом оптимізації рівноваги між соціальною справедливістю та економічною ефективністю.
4. Сприяння стабілізації та економічному розвитку.
5. Розроблення зрозумілої системи оподаткування.
6. Зменшення витрат на податкове адміністрування [8].

До основних факторів, які мають вплив на податкову політику та відрізняють податкову політику України від європейських країн, ті що треба враховувати йдучи по шляху гармонізації податкової політики України в рамках інтеграційних процесів можна віднести:

- загальний стан економіки країни;
- структурні та основоположні зрушення в економіці;

Таблиця 1

### Інвестиційна привабливість податкової політики України 2018 р.

| Індикатор  | Україна | Європа и Центральна Азія | Краща країна по результату |
|--|---------|--------------------------|----------------------------|
| Податки (кількість в рік)  | 5       | 16.5                     | 3 (Гонконг, Китай)         |
| Час (в рік) витрачений на адміністрування                        | 327.5   | 218.4                    | 50 (Естонія)               |
| Загальна ставка податків та зборів (% від прибутку)              | 37.8    | 33.1                     | 18.47 (32 економіки)       |
| Індекс процедур після здачі звітності та сплати податків (0-100) | 85.95   | 65.20                    | 99.38 (Естонія)            |

- спрямованість соціально-економічної політики уряду;
- стан і структуру державного управління;
- стабільність внутрішньополітичної ситуації;
- взаємовідносини із сусідніми країнами.

Значна складова чинників ефективності податкової політики стосується адміністрування податків. Здатність держави контролювати дотримання податкового законодавства, розробляти вектори реформування податкової системи та впливати на економічні процеси залежить від методики адміністрування податків та її адекватності економічним реаліям. Від ступеня урегульованості взаємовідносин між державою та платниками податків залежить ступінь наповнення бюджету, бажання платників податків дотримуватися податкового законодавства та можливість силового тиску фіскальних органів.

Так, класик англійської політекономії А Сміт наголошував на необхідності якомога меншу суму витратити на забезпечення системи адміністрування. Чим більше держава витрачає на утримання фіскальних служб, тим меншим є чистий фіскальний ефект оподаткування [4].

Цікавою думка є А. Крисоватого, який вважає що ефективність податкової політики забезпечується за умови наукового поєднання таких ознак: фіскальної достатності, економічної ефективності, соціальної справедливості, стабільності, гнучкості [9].

А. Смирнова вважає основними принципами оподаткування такі: достатність, продуктивність, еластичність, стабільність, фіскальний федералізм, визначеність, економність, зручність для платника податків, вибір джерела оподаткування та нейтральність [10].

На думку Л. Якобсона єдиним виправданням для існування податків у демократичному суспільстві є потреба у відображенні попиту платника податків на суспільні блага та визнаних громадянами принципів перерозподілу доходів. Він вважає, що на практиці податкові системи не здатні повною мірою виконувати вказані функції. Для порівняння податкових систем та оцінки можливостей їх вдосконалення він називає наступні критерії: відносна рівність зобов'язань, економічна нейтральність, організаційна простота, гнучкість та контрольованість податків з боку їх платників [11].

Аналізуючи основні принципи ефективності податкової політики та її гармонізацію до інтеграційних процесів важливо зупинитися на вирішенні проблем з адмініструванням податків, як таких, що найбільш поширені на думку багатьох аналітиків.

Одним з дискусійних питань є реформування адміністрування ПДФО сплатею фізичними особами підприємцями, ПДФО за місцем розташування відокремлених підрозділів (неосновне місце обліку), ПДВ та земельного податку. Процес адміністрування залишається проблематичним у зв'язку з виникненням ряду правових питань пов'язаних з дотриманням вимог податкового законодавства, організаційних, які виникають на етапі організації процесу нарахування та сплати податків, соціально-психологічних, які спричинені конфліктом інтересів платників та фіскальних органів.

Прикладом змін в адмініструванні ПДФО можна назвати законопроект № 7051 внесений у ВРУ, згідно якого податковий агент тобто підприємство мав сплачувати ПДФО утриманий з працівника-фізичної особи в бюджет населеного пункту по місцю його постійного проживання (реєстрації), а не по місцю реєстрації податкового агента (юридичної особи). Такий законопроект не був прийнятий, чим самим не ускладнив адміністрування ПДФО.

В такій ситуації виходом може бути подальше коректне вдосконалення окремих положень ПКУ в частині адміністрування податків, пошкваллення процесу надання податкових консультацій з приводу нарахування та сплати податків задля переходу від фіскальної функції до налагодження партнерських відносин між фіскальними органами та платниками податків, що ґрунтується на новому розумінні місця платника податку в державі.

**Висновки.** Таким чином для реалізації мети гармонізації податкової політики потрібен насамперед науковий підхід в побудові адекватної та раціональної податкової системи, яка по-перше має носити характер системності, основобудівної бази (соціально-економічного розвитку), мати відповідне правове забезпечення, об'єднувати в собі принципи соціальної справедливості, стабільності, рівності, раціональності, відповідності, законності, системності, економічної вигоди та обґрунтованості, зручності адміністрування, платоспроможності, стимулювання підприємницької виробничої та інвестиційної діяльності, доступності та єдиного підходу.

На шляху до інтеграції податкова політика України повинна реформуватися на підставі дієвих європейських практик, провадитися у внутрішньодержавних інтересах, гармонійно наближатися до європейських стандартів, сприяти розвитку підприємств різних галузей та залученню іноземних інвестицій.



## ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Білецька Г.М., Кармаліта М.В., Куц М.О. та інші Гармонізація податкового законодавства: українські реалії : [монографія]. К.: Алерта, 2012. 222 с.
3. Калінеску Т.В., Пономарьова І.В., Альошкін С.В. Соціальні аспекти податкової політики. URL: [https://pidruchniki.com/82417/ekonomika/faktori\\_viznachayut\\_napryami\\_harakter\\_podatkovoyi\\_politiki](https://pidruchniki.com/82417/ekonomika/faktori_viznachayut_napryami_harakter_podatkovoyi_politiki)
4. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Пер. з англ. – Книга 5. Про прибутки правителя або держави. К.: Port-Royal, 2001. С. 425-586.
5. Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Кізіма А.Я., Карпова В.В. Податковий менеджмент: підруч. К.: Знання, 2008. 525 с.
6. Офіційний сайт звіту “Doing Business”. URL: [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)
7. Валінкевич Ю. Б. (2011) Творча робота: Податкова система України: стан, проблеми, перспективи URL: <http://kds.org.ua/>
8. Ричард А. Масгрейв, Пеггі Б. Масгрейв: Державні фінанси: теорія і практика. К.: ИД «Бюджет», 2009. С. 708.
9. Крисоватий А.І. Державна податкова політика і система податків. Фінанси України. 1998. № 1. С. 64-68.
10. Смирнов А. Налогообложение: модели оптимизации. Экономист. 1998. № 2. С. 68-76.
11. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов. М.: Аспект Пресс, 1996. 319 с.

## REFERENCES:

1. State Statistics Service of Ukraine (2018), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 5 october 2018).
2. Biletska H.M., Karmalita M.V., Kuts M.O. and other (2012) Gharmonizacija podatkovogho zakonodavstva: ukrajinsjki realiji [Harmonization of tax legislation: Ukrainian realities], Kyiv: Alerta, p. 222.
3. Kalinesku T.V., Ponomarova I.V., Aloschkin S.V. Socialjni aspekty podatkovoji polityky [Social aspects of tax policy], available at: [https://pidruchniki.com/82417/ekonomika/faktori\\_viznachayut\\_napryami\\_harakter\\_podatkovoyi\\_politiki](https://pidruchniki.com/82417/ekonomika/faktori_viznachayut_napryami_harakter_podatkovoyi_politiki) (Accessed 5 october 2018).
4. Smit A. (2001) Dobrobut nacij. Doslidzhennja pro pryrodu ta prychny dobrobutu nacij [The welfare of nations. Research on the nature and causes of the welfare of nations] Pro prybutky pravytelja abo derzhavy [About the revenue of the ruler or the state], Kyiv: Port-Royal, pp. 425-586.
5. Ivanov Yu.B., Krysovatyi A.I., Kizyma A.Ya., Karpova V.V. (2008) Podatkovyj menedzhment [tax management]. Kyiv : Znannja, p. 525. (in Ukrainian)
6. Official site of the report “Doing Business” (2018) available at: [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org) (Accessed 5 october 2018).
7. Valinkevych Yu.B. (2011) Podatkova systema Ukrajiny: stan, problemy, perspektyvy [The tax system of Ukraine: state, problems, prospects] available at: <http://kds.org.ua/> (Accessed 5 october 2018).
8. Rychard A. Mashreiv, Pehhy B. Mashreiv (2009) Derzhavni finansy: teorija i praktyka [Public Finances: Theory and Practice], Kyiv: Bjudzhet, p. 708.
9. Krysovatyi A.I. (1998) Derzhavna podatkova polityka i systema podatkov [State Tax Policy and Tax System], Finansy Ukrainy, vol.1, pp. 64-68.
10. Smyrnov A. (1998) Nalogooblozhenye: modely optymyzacyy [Taxation: Optimization Models], Ekonomyst vol. 2, pp. 68-76.
11. Yakobson L.Y. (1996) Ekonomyka obshchestvennoho sektora: Osnovy teoryy hosudarstvennykh fynansov [Public Sector Economics: Fundamentals of Public Finance Theory], Moscow: Aspekt Press. (in Russian)

## Efficiency of tax policy is within the framework of integration processes

**Tiurina M.M.**

Postgraduate Student,  
State University of Infrastructure and Technology

Very urgent is the need to identify problematic issues related to the harmonization of tax policy, study of the factors of influence on tax policy and the main indicators of efficiency, which would have led not only to overcoming the financial crisis in general, but also to further economic growth, for the development of enterprises in Ukraine of various industries.

The goal is to identify problematic issues related to the harmonization of the tax policy of the state, to provide the main indicators of the effectiveness of tax policy and the factors affecting it in order to improve the business environment.

The tax policy at the micro level (at the enterprise level) clearly determines the effectiveness of the activity as a whole, but directly depends on the conditions in the business, that is, from the tax system of the state.

Tax policy should ensure fulfillment of the main – fiscal role of the state (filling the budget

with financial resources necessary for the state to perform its functions) and should ensure the implementation of the regulatory function of taxes in order to increase the impact of the tax mechanism on the processes of reproduction.

An important factor in assessing the effectiveness of tax policy is the degree of its compliance with the state of the economy of Ukraine, the state of harmonization in the integration processes, the state of development of tax-forming industries and the state of the intensity of investment processes.

Tax policy must have the appropriate legal framework to integrate the principles of social justice, stability, equality, rationality, consistency, legality, systemicity, economic benefit and substantiation, ease of administration, solvency, stimulating entrepreneurial production and investment activity, accessibility and a unified approach.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-30>

УДК 351/354

## Концептуальні засади здійснення інноваційної діяльності органами публічної влади як основи соціально-економічного розвитку України

Шумська Г.М.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри державного управління,  
публічного адміністрування та регіональної економіки  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

Автором обґрунтовано концептуальні положення здійснення інноваційної діяльності органами публічної влади в Україні. У роботі акцентується увага на реалізації такої кадрової політики в процесі здійснення інноваційної діяльності, яка забезпечить формування необхідних професійних компетентностей у публічних службовців та зменшить опір інноваціям на основі прискорення їх готовності до цих інновацій. Визначено взаємозв'язок між дієюю інноваційною діяльністю органів влади та соціально-економічним розвитком країни на макrorівні, що простежується під час регулювання інноваційних процесів. Для підвищення ефективності інноваційної діяльності органами публічної влади у роботі запропоновано створити офіс інноваційної діяльності, визначено його основну мету, завдання, форми створення та ключові переваги функціонування.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, органи публічної влади, соціально-економічний розвиток країни, державна кадрова політика, опір інноваціям, готовність публічних службовців до інновацій, офіс інноваційної діяльності.

Шумская А.Н. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНАМИ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ КАК ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Автором обоснованы концептуальные положения осуществления инновационной деятельности органами публичной власти в Украине. В работе акцентируется внимание на реализации такой кадровой политики в процессе осуществления инновационной деятельности, которая обеспечит формирование необходимых профессиональных компетентностей у публичных служащих и уменьшит сопротивление инновациям на основе ускорения их готовности к этим инновациям. Определена взаимосвязь между действенной инновационной деятельностью органов власти и социально-экономическим развитием страны на макроуровне, прослеживающаяся во время регулирования инновационных процессов. Для повышения эффективности инновационной деятельности органами публичной власти в работе предложено создать офис инновационной деятельности, определены его основная цель, задачи, формы создания и ключевые преимущества функционирования.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, органы публичной власти, социально-экономическое развитие страны, государственная кадровая политика, сопротивление инновациям, готовность публичных служащих к инновациям, офис инновационной деятельности.

Shumskaya A.N. CONCEPTUAL BASES OF REALIZATION OF INNOVATIVE ACTIVITY PUBLIC GOVERNMENT BODIES AS THE BASIS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Conceptual positions of realization of innovative activity of public governmental bodies in Ukraine are reasoned by the author. Special attention is paid to the realization of such skilled politics in the process of innovative activity realization that it will provide the formation of necessary professional competences of public office employees and will decrease the resistance to the innovations on the basis of acceleration of their readiness to these innovations. Intercommunication is determined between the effective innovative activity of government bodies and social and economic development of a country at a macro-level that can be traced during the adjusting of the innovative processes. To increase the efficiency of innovative activity it is suggested to create the office of innovative activity. Also the primary purpose, tasks, forms of creation and key advantages of functioning, is described in the article.

**Keywords:** innovations, innovative activity, public governmental bodies, social and economic development of a country, public skilled policy, resistance to the innovations, readiness of public office employees to the innovations, office of innovative activity.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Успіх реформування суспільства в Україні передусім заснований на адекватному, масштабному, швидкому та своєчасному оновленні змісту публічного взагалі й зокрема державного управління інноваційним шляхом. Його пріоритети визначені планами заходів щодо виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [1], а також Стратегії реформування державної служби та служби в органах місцевого самоврядування [2] та стратегічною ініціативою новітньої інноваційної політики Європейського Союзу щодо стимулювання та поширення соціальних нововведень у системі державного управління. Сьогодні інновації в управлінській діяльності органів виконавчої влади та органах місцевого самоврядування є ключовим чинником прискорення темпів соціально-економічного розвитку держав та їх територій, виходу з кризових ситуацій, розв'язання суспільних проблем в умовах дефіциту матеріально-фінансових ресурсів. Тому особливого значення набувають обґрунтування концептуальних положень здійснення інноваційної діяльності органами публічної влади в Україні та розроблення напрямів забезпечення дієвої інноваційної діяльності як запоруки стійкого розвитку країни.

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

Окремі теоретико-методологічні та практичні аспекти здійснення інновацій органами державного та муніципального управління досліджувалися вітчизняними і зарубіжними вченими: Дегтярьовою І. О. [3], Карповою Ю. А. [4], Никифорова А. Є. [5], Петришиної М. О. [6], Попова С. А. [7], Пригожина А. І. [8], Роджерса Е. М. [9] та ін. Разом з тим, концептуальні положення здійснення інноваційної діяльності органами публічної влади в Україні ще не в повному обсязі розроблено, недостатньо дослідженими залишаються проблеми реалізації кадрової політики для забезпечення повноцінної інноваційної діяльності органами влади як основи стійкого соціально-економічного розвитку країни. Усе вищезазначене обґрунтовує мету наукового дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є поглиблення концептуальних засад здійснення інноваційної діяльності органами влади, а також розроблення напрямів забезпечення повноцінної інноваційної діяльності органами влади як основи соціально-економічного розвитку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасні умови розвитку національної економіки, а також трансформаційні процеси, що відбуваються в органах влади України, вимагають ґрунтовного переосмислення форми і сутності публічного управління та вироблення нових підходів до самого процесу управління. Обсяг завдань, які покладаються на органи публічної влади, зумовлює використання широкого спектру інновацій в їх діяльності. Незважаючи на це, для багатьох органів публічної влади України використання інновацій у процесі їх функціонування і розвитку залишається досить складним завданням, хоча у розвинутих країнах світу їх широко використовують як у бізнесі, так і в роботі органів державного і муніципального управління. Темпи, з якими впроваджуються інновації в системі органів публічної влади України, порівняно з бізнесом, досить повільні, що зумовлено певними бюрократичними перешкодами та опором публічних службовців нововведенням. Отже, вирішення завдання щодо розроблення й впровадження інноваційних інструментів та технологій у діяльність органів публічної влади дасть змогу, з одного боку, вдосконалити механізм публічного управління, з іншого, – впорядкувати управлінську діяльність органів влади, раціонально використовувати соціально-економічний потенціал території держави і, як наслідок, створити сприятливе інноваційне середовище у країні.

Здійснення інноваційної діяльності органами публічної влади в Україні регламентується низкою нормативно-правових актів, основними з яких є: Закони України «Про інноваційну діяльність» [10], «Про співробітництво територіальних громад» [11], «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [12], «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [13], Указ Президента України «Про заходи щодо визначення і реалізації проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку» [14] та ін.

Так, відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» [10], інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Як відомо, інноваційний процес є складовою інноваційної діяльності, яка визнача-

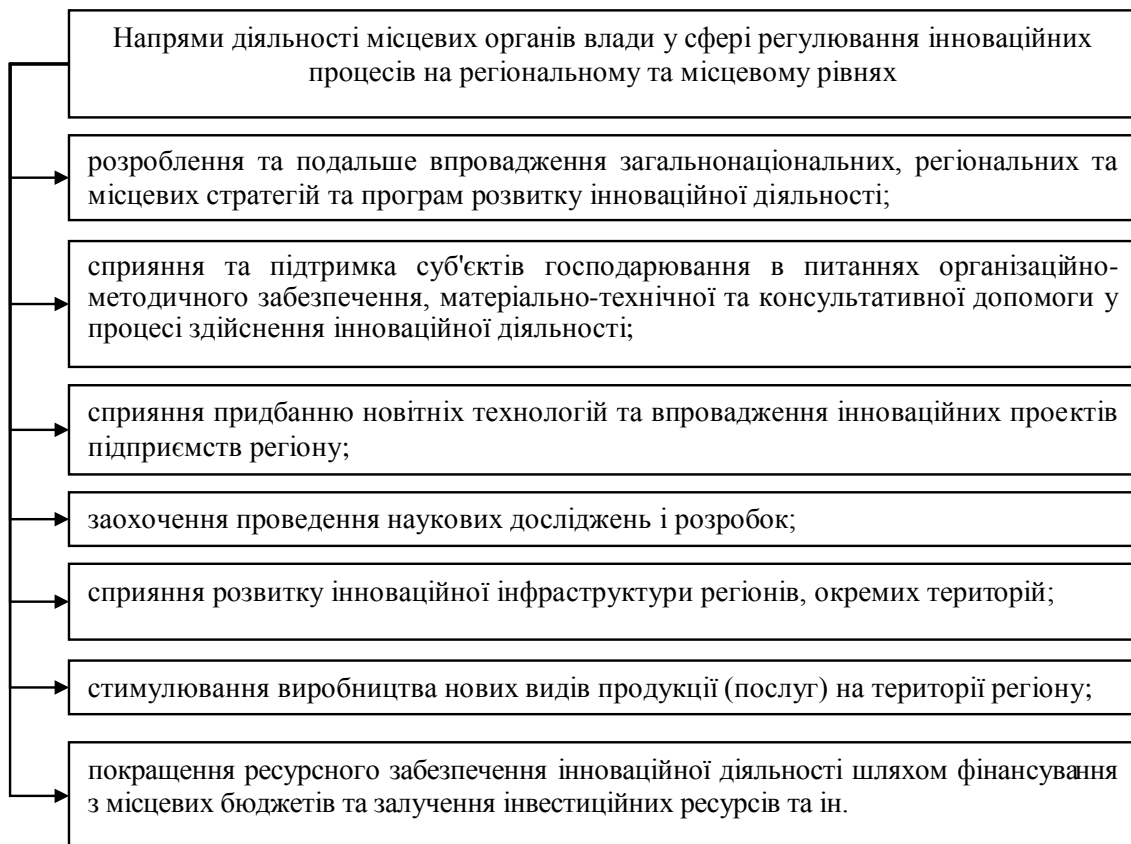
ється входами, виходами, функцією управління, інноваційним потенціалом, ресурсами, зворотними зв'язками та їх взаємодією, які у сукупності відображають процес створення і розповсюдження інновацій. Виходячи з вищезазначеного, інновації в системі органів публічної влади слід розглядати як нові форми і методи їх роботи, нові управлінські технології (використання методології управління проектами у діяльності органів влади та ін.), підходи та інструменти, які використовуються для розв'язання завдань (підходи до взаємодії органів влади з громадськістю, бізнесом тощо), з одного боку, для удосконалення самої системи публічного управління, а з іншого, – для забезпечення соціально-економічного розвитку країни.

Законодавством в Україні визначаються повноваження різних рівнів та підсистем органів публічної влади щодо здійснення інноваційної діяльності на державному й регіональному рівнях. Поряд з цим, установлюється перелік повноважень як представницьких (сільських, селищних, міських рад), так і виконавчих органів у сфері інноваційної діяльності, що дає можливість стверджувати

про існування третього рівня забезпечення здійснення інноваційної діяльності – місцевого. На рис. 1 наведено основні напрями діяльності місцевих органів влади (місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування) у сфері регулювання інноваційних процесів на регіональному та місцевому рівнях.

Ґрунтуючись на результатах аналізу чинних нормативно-правових актів [10; 12; 13 та ін.], а також урахувавши теоретичні підходи вчених щодо цього питання [6-9 та ін.], визначено основні блоки проблем реалізації регіональної інноваційно орієнтованої політики в Україні, а також запропоновано їх вирішення:

1) блок проблем інноваційної науково-технологічної діяльності, пов'язаної з не досить ефективною реалізацією державної регіональної політики. Оскільки на ступінь загального регіонального інноваційного розвитку безпосередньо впливає рівень інноваційного розвитку та інноваційного потенціалу окремих територій, населених пунктів, є доцільним на законодавчому рівні встановити сукупність повноважень відповідних органів влади на місцях у зазначеній сфері, а також можли-



**Рис. 1. Основні напрями діяльності місцевих органів влади у сфері регулювання інноваційних процесів на регіональному та місцевому рівнях**

вості представницьких та виконавчих органів місцевого самоврядування (повноваження щодо розроблення, виконання місцевих інноваційних програм та визначення з місцевих бюджетів коштів для фінансування цих програм та ін.);

2) блок проблем інноваційної діяльності в галузі публічно-управлінських технологій, що характеризуються соціальною спрямованістю. Для вирішення цього блоку проблем необхідне розв'язати наступні питання, які стосуються: ефективного використання механізмів інноваційного розвитку міст (державно-приватне партнерство, проектне управління тощо); пошуку та залучення іноземних інвестицій, використання коштів міжнародних фондів у рамках науково-технічної допомоги для забезпечення виконання завдань місцевого та регіонального розвитку; створення і подальшого розвитку інноваційних структур, сприяння розвитку інноваційних підприємств малого та середнього бізнесу (кластерні структури, зокрема, міжмуніципальні кластери тощо); використання новітніх технологій упровадження знань у діяльність органів місцевого самоврядування і місцевих органів державної виконавчої влади (технології e-learning тощо); застосування міжнародних стандартів управління якістю адміністративних послуг та ін.

Крім того, є доцільним виділення основних причин проведення неефективної інноваційної політики та неспроможності переорієнтувати економіку України на інноваційну модель розвитку: недосконалість нормативно-правового регулювання питань розвитку інноваційної інфраструктури; недостатній рівень економічного стимулювання інноваційної діяльності та відсутність належної державної підтримки інноваційних структур; надмірна бюрократизація здійснення інноваційної діяльності; незавершеність формування загальнодержавної інфраструктури інформаційного забезпечення інноваційної діяльності; відсутність належного інвестування та фінансування для здійснення масштабних технологічних змін. Отже, для провадження продуктивної інноваційної діяльності в Україні та переходу національної економіки України до інноваційного шляху розвитку існує необхідність формування комплексного наукового підходу до здійснення інноваційної діяльності органами влади та ефективного законодавчого вирішення питань щодо злагоженості їх дій всіх рівнів (державного, регіонального та місцевого).

Слід зазначити той факт, що впровадження будь-якої інновації у сфері публічного управління вимагає відповідних знань і навичок персоналу, який є ключовим стратегічним ресурсом для досягнення цілей органів публічної влади та забезпечення їх якісних управлінських послуг. Крім того, розвиток людських ресурсів системи публічного управління є основним чинником формування постсучасної системи управління, а створення можливостей для розкриття креативного потенціалу публічних службовців стає головним системним завданням управлінських інновацій.

Значимість інноваційної активності публічних службовців у здійсненні радикальних (реформістських) суспільних змін підкреслюють різні вчені. За одним із підходів, А. Никифоров інноваційну діяльність розглядає як креативний процес специфічної спрямованості, досягнення результату якого забезпечується, поряд з іншим, шляхом розвитку знань, інтелектуального потенціалу особистості та інформаційної комунікації [5]. На необхідності інноваційно-орієнтованого навчання персоналу в процесі запровадження нововведень в органи влади робить акцент Ю. Карпова [4], яка вказує на те, що, головним чином, інноваційно-орієнтоване навчання здійснюється у системі перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів. Також слід відзначити підхід С. Попова, який підкреслює важливість використання принципу інноваційної готовності кадрового ресурсу у забезпеченні результативної інноваційної діяльності органів влади [7, с. 101-102]. При цьому цей автор акцентує увагу на оцінюванні готовності публічних службовців до нововведень. На важливості оцінювання інноваційної готовності публічних службовців також вказують результати соціологічних досліджень Є. Головахи [15], які свідчать про те, що рейтинг українського типу новатора найменший у європейському просторі. Ці твердження безпосередньо стосуються і публічних службовців й загострює увагу до значущості інноваційно-орієнтованої професійної компетентності впроваджувачів нововведень.

Саме тому дієва і цілеспрямована державна кадрова політика в органах публічної влади повинна бути спрямована не тільки на пошук, розподіл, раціональне використання, професійний розвиток кадрів, а й на зменшення опору публічних службовців нововведенням та прискорення їх готовності до цих нововведень. Це, у свою чергу, докорінно покращить діяльність органів влади, а також

забезпечить стійкий соціально-економічний розвиток України. Виходячи з цього, автором запропоновано складові процесу здійснення інноваційної діяльності органами публічної влади (рис. 2), де основний акцент зроблено на реалізації такої кадрової політики, яка забезпечить формування необхідних професійних компетентностей у публічних службовців та зменшить опір інноваціям на основі прискорення їх готовності до цих інновацій.

Слід зазначити той факт, що процес здійснення інноваційної діяльності органами публічної влади повинен ґрунтуватися: по-перше, на управлінні професійною компетентністю публічних службовців, що реалізується на основі оцінювання рівня компетентності публічних службовців й коригуванням цього рівня (підвищення, розвиток тощо), по-друге, на оцінюванні стану готовності публічних службовців до нововведень (обов'язковою умовою є обрання певних критеріїв оцінювання стану готовності публічних службовців до нововведень), по-третє, управлінні опором інноваціям в органах влади. Усе це має забезпечити інноваційно орієнтована кадрова політика, яка реалізується в органах публічної влади.

Успіх реалізації системних реформ, які відбуваються в Україні, залежить від рівня професійної компетентності публічних службовців та лідерських якостей керівних кадрів сфери публічного управління, їх здатності до інноваційного мислення, прийняття ефективних рішень у нестандартних ситуаціях, застосування інноваційних підходів у роботі.

Оскільки компетентність публічного службовця є показником ступеня відповідності, адекватності професіоналізму публічного службовця і змісту компетенції його посади, відповідно, професіоналізм виступає як необхідна умова компетенції. Якщо зміст професіоналізму, професійного досвіду публічного

службовця не відповідає структурі професійно-кваліфікаційних вимог посади, її спеціалізації, компетенції, то це свідчить, що в цій ситуації немає достатніх умов для прояву його професіоналізму [16]. Згідно із Законом України «Про державну службу» [10], професійна компетентність – здатність особи в межах визначених за посадою повноважень застосовувати спеціальні знання, уміння та навички, виявляти відповідні моральні та ділові якості для належного виконання встановлених завдань і обов'язків, навчання, професійного та особистісного розвитку. Відповідно, професійна компетентність публічного службовця в умовах здійснення інноваційної діяльності – це його спроможність в межах визначених за посадою повноважень застосовувати спеціальні знання, уміння та навички, виявляти відповідні якості, нести відповідальність за прийняті рішення з метою належної реалізації інноваційних завдань, функцій тощо. Перелік необхідних професійних компетентностей публічних службовців повинен формуватися відповідно до потреби у цих компетентностях. Формування, розвиток, підвищення рівня професійних компетентностей публічних службовців, а також управління цими компетентностями у процесі здійснення інноваційної діяльності слід забезпечувати шляхом переходу на інноваційну модель навчання публічних службовців.

Слід зазначити, що управління професійною компетентністю публічних службовців має реалізуватися на основі проведення оцінювання рівня їх професійної компетентності (шкала рівнів професійних компетентностей, інтегральний показник оцінки рівнів професійних компетентностей та ін.). На основі цього далі здійснюється коригування оціненого рівня професійної компетентності публічних службовців шляхом проведення професійного навчання, підвищення кваліфікації, само-

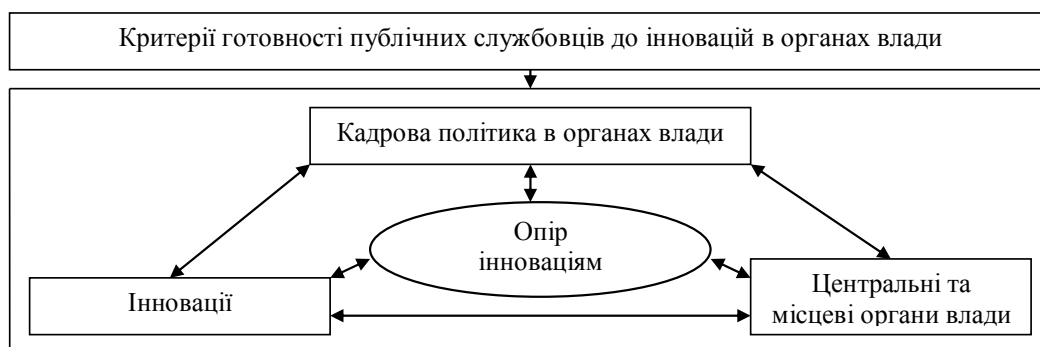


Рис. 2. Складові процесу здійснення інноваційної діяльності органами публічної влади

освіти тощо. В інноваційній моделі навчання публічних службовців основними напрямками діяльності ВНЗ післядипломної освіти повинні стати: оновлення змісту навчання сучасними науковими результатами в галузі науки публічного управління (сучасні теми з проблем лідерства, інноватики) шляхом об'єднання зусиль установ державного і недержавного сектору; вивчення реального попиту, можливостей та потреб регіону чи установи, кожного учасника навчального процесу; розширення освітнього простору за рахунок створення експериментальних лабораторій, коучингових консультацій для апробації нових знань і вмінь на практиці; формування самостійної освітньої сфери з власними механізмами управління, функціонування, розвитку та фінансування (дистанційна освіта з використанням електронної платформи Moodle або технологій e-learning); оновлення системи фінансування шляхом розвитку багатоканального фінансування; зростання фінансової, управлінської та інституційної автономії органів державної влади та місцевого самоврядування в умовах децентралізації; планування професійного розвитку фахівців органів влади шляхом впровадження нових навчальних модулів, посиливши при цьому складову самостійної роботи слухачів та індивідуальних консультацій із викладачем; розвиток інноваційної культури публічних службовців та можливостей вищих навчальних закладів щодо розробки інформаційно-методичних матеріалів для організації самостійної роботи слухачів, таких, як електронні мультимедійні навчальні посібники, підручники, методичні рекомендації, комп'ютерні й інші безконтактні та практико-орієнтовані технології; розширення інформаційно-комунікативного простору для неперервного підвищення кваліфікації керівних кадрів шляхом своєчасного наповнення сайтів інститутів підвищення кваліфікації відповідною навчальною інформацією для заочно-дистанційного навчання; впровадження нових форм навчання, таких як чат, скайп-конференція, е-тестування тощо. Отже, на основі управління професійною компетентністю можна зробити попередні висновки щодо стану готовності публічних службовців до інновацій.

Оцінювання стану готовності публічних службовців до інновацій має ґрунтуватися на обранні певних критеріїв: 1) наявність / відсутність особистого досвіду публічних службовців з впровадження нововведень; стан їх обізнаності (ознайомленості) з теоретичними

основами інновацій та рівень вивченості ними типових інновацій у відповідному навчальному закладі; 2) ступінь обізнаності публічних службовців з типовими інноваціями, розуміння їх важливості для системи органів публічної влади та поінформованість про їх поширеність у цій системі. Перша група критеріїв надає можливість сформулювати уявлення про загальну теоретично та практичну готовність службовців до інновацій у системі органів публічної влади з урахуванням їх вивчення у відповідному навчальному закладі. Друга група критеріїв конкретизує стан готовності публічних службовців до інновацій та потреби у масштабному поширенні цих інновацій у системі органів публічної влади як основного критерію досягнення кінцевого ефекту у межах державно-управлінських реформ. Окрім того, усвідомлено сформована перевага інновації є головною передумовою для прийняття позитивного рішення щодо його впровадження та необхідності його поширення у цій системі. Такий взаємозв'язок критеріїв відповідає логіці процесу масштабного розповсюдження інновацій і, тим самим, відповідає принципу релевантності інноваційного процесу і процесу масштабного впровадження інновацій [7, с. 101-102].

Виходячи з вищенаведених критеріїв оцінювання стану готовності публічних службовців до інновацій, можна здійснювати управління опором інноваціям в органах влади, що дасть змогу прискорити процес впровадження цих інновацій в роботу державного та муніципального управління.

Взаємозв'язок економічної ефективності з інноваційною формою організації праці персоналу органів публічної влади (управлінською командою публічних службовців) проявляється на макрорівні під час регулювання інноваційних процесів. Мається на увазі не безпосереднє управління публічними службовцями процесами виробництва, а організація діяльності системи державного регулювання та управління економікою. Зрозуміло, що на макрорівні діють управлінські команди найвищого рівня.

Україні сьогодні потрібні ініціативні, компетентні кадри з новим стилем мислення та баченням перспективи розвитку суспільства, які володіють демократичними методами публічного управління й здатні забезпечити соціально-економічний розвиток держави в умовах глобалізації. Отже, можна указати на такі основні вимоги до реалізації своїх функцій кадровим потенціалом публічного



управління, що визначають рівень його професійності: здатність діяти в сучасних умовах суспільного розвитку та бути відкритим до впровадження відповідних новацій. Крім того, діяльність кадрів повинна стосуватися реалізації конкретних функцій у системі публічного управління, а не бути декларативною та абстрактною.

Як показує практика економічно розвинених держав, необхідною умовою для інноваційного оновлення економіки є створення інфраструктури повного циклу інноваційної діяльності у сфері високих технологій. В Україні інноваційна інфраструктура ще недостатньо розвинена, оскільки не охоплює усі ланки інноваційного процесу і не має системного підходу до забезпечення відповідними послугами у сфері інноваційної діяльності в органах публічної влади. Про це свідчить обмежена кількість суб'єктів інноваційної інфраструктури, нерозвиненість організаційної структури, недостатня і нестабільна законодавча база і т. ін.

Сьогодні у світі намітилася тенденція створення інноваційної інфраструктури, що всебічно підтримує інновації в державному та муніципальному управлінні [3] (табл. 1). Крім зазначених у табл. 1, у світі є ще ціла низка інституцій, які підтримують появу інновацій у державному та муніципальному управлінні. Як приклад, можна навести регіональні агентства з технологій та інновацій, які створені та функціонують за підтримки держави і здійснюють підтримку інноваційної діяльності в регіонах європейських країн [17].

В Україні для координації та підтримки інноваційної діяльності органами публічної влади можна запропонувати таку інституцію, як офіс інноваційної діяльності. Необхідність його створення в органах влади виникає за умов, коли кількість інновацій та їх масштаб починає створювати проблеми з керованістю, зникає прозорість, виникає різномірна звітність, що не дає змоги проаналізувати стан реалізації всіх інновацій. Офіс інноваційної діяльності – це структурний підрозділ, що виконує функції координації та централізації управління інноваціями, які входять у сферу компетенції певного органу влади, та комплексна інфраструктура, яка забезпечує впровадження інновацій. Основною його метою є забезпечення якості та досягнення запланованих результатів інноваційної діяльності, що здійснюється відповідним органом влади, за рахунок створення оптимальних умов і прийняття відповідних управлінських рішень. Головним його

завданням є підвищення ефективності запровадження інновацій за рахунок створення і використання єдиної координації та технології управління інноваціями органом публічної влади. Крім того, завданнями цього підрозділу можуть стати: навчання персоналу методам розробки і впровадження інновацій, що входять у компетенції конкретного органу влади; розробка, впровадження і моніторинг реалізації інновацій, адаптованих до цілей і завдань органу влади; впровадження і адміністрування системи управління інноваціями; нагромадження і збереження інформації про запроваджені інновації з метою використання їх для удосконалення методів роботи органу влади; управління портфелем інновацій; управління комунікаціями між різними інноваціями.

Офіси інноваційної діяльності органів публічної влади можуть створюватися у формі: тимчасової робочої групи з тимчасовим дорученням додаткових обов'язків для фахівців органу влади з відповідною зміною їх посадового регламенту і додатковою оплатою праці; покладання на спеціалістів органу влади обов'язків адміністраторів інновацій для виконання окремих функцій з повним або частковим звільненням від виконання ними власних обов'язків за посадою з відповідною зміною їх посадового регламенту; створення у структурі органу влади відповідного підрозділу з функціями цього підрозділу в результаті проведення внутрішньої реорганізації; створення державної установи з відповідними функціями управління інноваціями; залучення за договором спеціалістів на роботу в орган влади (аутстафінг); передачі за договором функцій інноваційного менеджменту організаціям, що спеціалізуються на наданні послуг із розробки та впровадження інновацій (аутсорсинг). Отже, ефективно використання офісу інноваційної діяльності на практиці може забезпечити такі переваги: стандартизація інноваційної управлінської документації та методів управління інноваціями; прозорий розподіл відповідальності за результати впровадження інновацій; розповсюдження знань і підвищення рівня професійної компетентності публічних службовців; контроль за ходом і прогнозування результатів інновацій; облік та ефективно призначення ресурсів для впровадження інновацій.

**Висновки із цього дослідження.** У роботі здійснено обґрунтування концептуальних положень реалізації інноваційної діяльності органами публічної влади в Україні. Авторський підхід до переліку і змісту складових

**Зарубіжний досвід інституційної підтримки інновацій  
державного та муніципального управління**

| Елементи інноваційної інфраструктури         | Характеристика елементів інноваційної інфраструктури  |
|--|---|
| Обсерваторія інновацій публічного сектору    | Створена Організацією економічного співробітництва та розвитку. Ця установа збирає та аналізує приклади управлінських інновацій; сприяє обміну досвідом щодо таких інновацій; надає консультативну допомогу і підтримує співпрацю щодо інноваційних управлінських проектів; є майданчиком для обговорення і спільного творення інновацій і т. д.  |
| Центр демократичного врядування та інновацій | Створений на базі Школи державного управління ім. Кеннеді при Гарвардському університеті. Завдяки приватним грантам Центром започатковано щорічний конкурс урядових інновацій. Його завдання: заохочення інноваційних ідей щодо участі населення у розробці та контролі виконання рішень про витрачання бюджетних коштів, формуванні державної і місцевої політики, розвитку міжсекторної та міжрівневої співпраці тощо. Під егідою цієї установи реалізується значна кількість проектів (проект «Краще, швидше, дешевше» спрямований на появу й упровадження інноваційних ідей органами влади, які прагнуть задовольнити потреби суспільства при одночасному зниженні вартості послуг й підвищенні їх якості. Реалізація проекту дозволяє висвітлювати передові інноваційні підходи до формування партнерських відносин між урядом і приватним сектором тощо). |
| Центр інновацій публічної служби             | Створений урядом Південної Африки. Основною метою цієї установи є формування культури і практики інновацій для подолання найгостріших проблем розвитку держави. Серед основних методів – проведення наукових досліджень і розробок, інкубація інновацій, партнерські проекти з приватним сектором. Коло проблем, щодо яких ця установа застосовує інноваційні підходи: від поліпшення якості надання послуг лікарнями до зниження рівня злочинності в державі.  |
| Лабораторія розвитку міста Мехіко            | Розробляє і організовує реалізацію низки інноваційних проектів щодо підвищення ефективності діяльності міської влади, її взаємодії з населенням та загалом розвитку міста. Особливістю цієї установи є те, що вона об'єднує людей з різних сфер, щоб забезпечити новизну ідей. А оскільки цей напрям діяльності для міської влади є відносно новим, її працівники постійно взаємодіють із зовнішніми експертами. На сайті цієї установи можна залишити свою ідею щодо розвитку міста, ознайомитися з інформацією про інноваційні проекти і т. ін.   |
| Гуанчжойський інститут міських інновацій     | Проводить системні дослідження з питань, пов'язаних з міськими інноваційними рішеннями; організовує міжнародні семінари та симпозиуми з проблематики інноваційного управління; формує бази даних інновацій щодо розвитку міст; проводить всесвітньо відомий міжнародний конкурс міських інновацій.  |
| Глобальна мережа публічних інновацій         | Створена за недержавні кошти з метою узагальнення і поширення знань про інновації у сфері публічних послуг, громадської діяльності щодо управління суспільними справами, і об'єднує 10 програм щодо відзначення інноваційної державної політики таких країн, як Бразилія, Китай, Мексика, Перу, США, Східна Африка, Південна Африка, Філіппіни, Чилі.   |

процесу здійснення інноваційної діяльності органами публічної влади, на відміну від існуючого, акцентує увагу на реалізації такої кадрової політики, яка забезпечить формування необхідних професійних компетентностей у публічних службовців та зменшить опір інноваціям на основі прискорення їх готовності до цих інновацій. Виявлено, що процес здійснення повноцінної інноваційної

діяльності органами публічної влади повинен ґрунтуватися: по-перше, на управлінні професійною компетентністю публічних службовців, що реалізується на основі оцінювання рівня компетентності публічних службовців й коригуванням цього рівня, по-друге, на оцінюванні стану готовності публічних службовців до нововведень (обов'язковою умовою є обрання певних критеріїв оцінювання),

по-третє, на управлінні опором інноваціям в органах влади. Усе це має забезпечити інноваційно орієнтована кадрова політика, яка реалізується в органах публічної влади. При цьому управління професійною компетентністю публічних службовців має реалізуватися шляхом проведення оцінювання рівня їх професійної компетентності (використання шкали рівнів професійних компетентностей, розрахунок інтегрального показника оцінки рівнів професійних компетентностей), а також коригування оціненого рівня професійної компетентності публічних службовців на основі проведення професійного навчання, підвищення кваліфікації, самоосвіти тощо. Автором виділено основні причини проведення неефективної інноваційної політики та неспроможності переорієнтувати економіку України на нову (інноваційну) модель розвитку, а також визначено основні блоки проблем реалізації регіональної інноваційно орієнтованої політики в Україні й запропоновано їх вирішення: ефективне використання механізмів інноваційного розвитку міст (державно-приватне партнерство, проектне управління); створення і подальший розвиток інноваційних

структур (кластерні структури, зокрема, між-муніципальні кластери тощо); використання новітніх технологій упровадження знань у діяльність органів місцевого самоврядування і місцевих органів державної виконавчої влади (технології e-learning, тренінгові технології тощо) та ін. Автором визначено, що між дієвою інноваційною діяльністю органів влади та соціально-економічним розвитком країни є взаємозв'язок на макрорівні, що виявляється під час регулювання інноваційних процесів (організація діяльності системи державного регулювання та управління економікою). Проаналізовано зарубіжний та вітчизняний досвід інституційної підтримки інновацій державного та муніципального управління. Для координації та підтримки інноваційної діяльності органами публічної влади запропоновано створення офісу інноваційної діяльності. Автором також сформульовано основну мету офісу інноваційної діяльності, його завдання, форми, в яких можливе його створення, та ключові переваги функціонування. Усе вищезазначене докорінно покращить інноваційну діяльність органів влади, а також забезпечить стійкий розвиток України.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5. 2015 / Президент України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 10.10.2018)
2. Про схвалення Стратегії реформування державної служби та служби в органах місцевого самоврядування в Україні на період до 2017 року та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18.03.2015 р. № 227-р / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/227-2015-%D1%80> (дата звернення: 10.10.2018)
3. Дегтярьова І. О. Зарубіжний досвід інституційної підтримки інновацій державного і муніципального управління. Інституційне забезпечення кадрової політики у державному управлінні: становлення та розвиток: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. за міжнар. участю (Київ, 29 травня 2015 р.). Київ: НАДУ, 2015. С. 8-10.
4. Карпова Ю. А. Инновации, интеллект, образование : моногр. Москва: МГАУ, 1998. 305 с.
5. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління: монографія. Київ: КНЕУ, 2010. 420 с.
6. Петришина М. О. Загальні засади запровадження інноваційної моделі розвитку української держави: муніципальний аспект. Право та інновації. 2013. № 4. С. 15-26 URL: <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2014/01/Petryshyna.pdf> (дата звернення: 18.10.2018)
7. Попов С. А. Державно-управлінські нововведення: теорія, методологія, практика: монографія. Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2014. 296 с.
8. Пригожин А. И. Нововведения: стимулы и препятствия: монография. Москва: Политиздат, 1989. 271 с.
9. Роджерс Е. М. Дифузія інновацій / пер. з англ. В. Старка. Київ: Києво-Могилянська академія, 2009. 591 с.
10. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 10.10.2018)
11. Про співробітництво територіальних громад: Закон України від 17.06.2014 р. № 1508-VII / Верховна Рада України. URL <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1508-18> (дата звернення: 10.10.2018)
12. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16.07.1999 р. № 991-XIV URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/991-14> (дата звернення: 10.10.2018)
13. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.08.2011 р. № 3715-VI URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (дата звернення: 10.10.2018)

14. Про заходи щодо визначення і реалізації проєктів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку: Указ Президента України від 08.09.2010 р. № 895/2010 / Президент України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/895/2010> (дата звернення: 10.10.2018)

15. Головаха Є. Україна та Європа: результати міжнародного порівняльного соціологічного дослідження. Київ: Інститут соціології НАН України, 2006. 142 с.

16. Турчинов А. И. Профессионализм государственного служащего должен быть конструктивным. Государственная служба. 2004. № 1. С. 31-42.

17. Monterisi A. (2009) Regional innovation strategies: the Apulian experience and the role of ARTI. Brussels, 7 October, 2009. 18 p. DOI: [http://old.arti.puglia.it/fileadmin/download/OD\\_Puglia\\_7oct09.pdf](http://old.arti.puglia.it/fileadmin/download/OD_Puglia_7oct09.pdf) (дата звернення: 18.10.2018)

#### REFERENCES:

1. Pro Stratehiiu staloho rozvytku "Ukraina – 2020» [About Strategy of steady development "Ukraine – 2020»]: Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 12.01.2015 r. № 5. 2015 / Prezydent Ukrainy. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (accessed: 10.10.2018)

2. Pro skhvalennia Stratehii reformuvannia derzhavnoi sluzhby ta sluzhby v orhanakh mistsevoho samovriaduvannia v Ukraini na period do 2017 roku ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo yii realizatsii [About approval of Strategy of reformation of governmentservice and service in the organs of local self-government in Ukraine on a period 2017 to and claim of plan of measures inrelation to her realization]: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 18.03.2015 № 227-r / Kabinet Ministriv Ukrainy. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/227-2015-%D1%80> (accessed: 10.10.2018)

3. Dehtiarova I. O. (2015) Zarubizhnyi dosvid instytutsiinoi pidtrymky innovatsii derzhavnoho i munitsypalnoho upravlinnia [Foreign experience of institutional support of innovations of state and municipal administration]. Instytutsiine zabezpechennia kadrovoi polityky u derzhavnomu upravlinni: stanovlennia ta rozvytok: materialy Vseukr. nauk.-prakt. konf. za mizhnar. uchastiu (Ukraine, Kyiv, 29 May, 2015). Kyiv: NADU, 2015. pp. 8-10.

4. Karpova Yu. A. (1998) Innovatsii, intelekt, obrazovanie [Innovations, intellect, education]: monogr. Moscow: MGAU, 1998. 305 p. (in Russian)

5. Nykyforov A. Ye. (2010) Innovatsiina diialnist: teoriia i praktyka derzhavnoho upravlinnia [Innovative activity: theory and practice of state administration]: monohrafiia. Kyiv: KNEU, 2010. 420 p.

6. Petryshyna M. O. (2013) Zahalni zasady zaprovadzhennia innovatsiinoi modeli rozvytku ukrainskoi derzhavy: munitsypalny aspekt [General principles of input of innovative model of development of the Ukrainian state: municipal aspect]. Law and innovations. 2013. № 4. pp. 15-26. Available at: <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2014/01/Petryshyna.pdf> (accessed: 18.10.2018)

7. Popov S. A. (2014) Derzhavno-upravliniski novovvedennia: teoriia, metodolohiia, praktyka [State-administrative innovations: theory, methodology, practice]: monohrafiia. Odesa: ORIDU NADU, 2014. 296 p.

8. Prigozhin A. I. (1989) Novovvedeniya: stimuly i prep'yatstviya [Innovations: stimuli and obstacles]: monografiya. Moscow: Politizdat, 1989. 271 p. (in Russian)

9. Rodzhers E. M. (2009) Dyfuziia innovatsii [Diffusion of innovations] / per. V. Starka. Kyiv: Kyievo-Mohylianska akademiia, 2009. 591 p.

10. Pro innovatsiinu diialnist [About innovative activity]: Zakon Ukrainy vid 04.07.2002 № 40-IV / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (accessed: 10.10.2018)

11. Pro spivrobotnytstvo terytorialnykh hromad [About the collaboration of territorial communities]: Zakon Ukrainy vid 17.06.2014 № 1508-VII / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1508-18> (accessed: 10.10.2018)

12. Pro spetsialnyi rezhym innovatsiinoi diialnosti tekhnolohichnykh parkiv [About the dedicated mode of innovative activity of technological parks]: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. № 991-XIV Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/991-14> (accessed: 10.10.2018)

13. Pro priorytetni napriamy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini [About priority directions of innovative activity in Ukraine]: Zakon Ukrainy vid 08.08.2011 № 3715-VI. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (accessed: 10.10.2018)

14. Pro zakhody shchodo vyznachennia i realizatsii proektiv iz priorytetnykh napriamiv sotsialno-ekonomichnoho ta kulturnoho rozvytku [About measures in relation to determination and realization of projects from priority directions of socio-economic and cultural development]: Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 08.09.2010 № 895/2010 / Prezydent Ukrainy. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/895/2010> (accessed: 10.10.2018)

15. Holovakha Ye. (2006) *Ukraina ta Yevropa: rezultaty mizhnarodnoho porivnialnoho sotsiologichnoho doslidzhennia* [Ukraine and Europe: results of international comparative sociological research]. Kyiv: Instytut sotsiologii NAN Ukrainy, 2006. 142 p.

16. Turchinov A. I. (2004) Professionalizm gosudarstvennogo sluzhashchego dolzhen byt' konstruktivnym [Professionalism of civil servant must be structural]. *Government service*. 2004. № 1. pp. 31-42. (in Russian)

17. Monterisi A. (2009) *Regional innovation strategies: the Apulian experience and the role of ARTI*. Brussels, 7 October, 2009. 18 p. DOI: [http://old.arti.puglia.it/fileadmin/user\\_files/download/OD\\_Puglia\\_7oct09\\_ilo.pdf](http://old.arti.puglia.it/fileadmin/user_files/download/OD_Puglia_7oct09_ilo.pdf) (дата звернення: 18.10.2018)

## **Conceptual bases of realization of innovative activity public government bodies as basis of social and economic development of Ukraine**

**Shumskaya A.N.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of State governance,  
Public Administration and Regional Economy  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

This research aim is deepening of conceptual principles of realization of innovative activity by public government bodies, and also development of keys trends of providing of valuable innovative activity government bodies as bases of social and economic development of Ukraine.

In this research the ground of conceptual positions of realization of innovative activity is carried out by public government bodies in Ukraine. Authorial going near a list and maintenance of constituents of process of realization of innovative activity, unlike existing, accents attention public government bodies on realization of such skilled politics, that will provide forming of necessary professional competences for public office workers and will decrease resistance to the innovations on the basis of acceleration of their readiness to these innovations.

It is educed that process of realization of valuable innovative activity must be founded public government bodies: firstly, on a management the professional competence of public office workers, that will be realized on the basis of evaluation of level of competence of public office employees by adjustment of this level, secondly, on the evaluation of ready of public office employees condition to the innovations (an obligatory condition is electing of certain criteria of evaluation), thirdly, on a management resistance to the innovations in government bodies.

An author is distinguish principal reasons of realization of uneffective innovative politics and insolvency to orientate the economy of Ukraine on the new (innovative) model of development, and also the basic blocks of problems of realization of the regional innovative oriented politics are certain in Ukraine and their solution is offered. Basic attention is spared to the effective use of mechanisms of innovative development of cities (state-private partnership, project management); to creation and further development of innovative structures (cluster structures); to the use of the newest technologies in activity of government (e-learning, to training of technology) bodies and other.

Certainly, that between effective innovative activity of government bodies and socio-economic development of country there is intercommunication on a macro-level that appears during adjusting of innovative processes (organization of activity of the system of the states adjusting and management an economy).

Reasonably, that for the increase of efficiency of innovative activity public government bodies in Ukraine are to create special institution – office of innovative activity, that system and professionally would engage in the questions of support of innovations in state and municipal administration, expedient. An author is set forth the primary purpose of office of innovative activity, its task, forms, its creation, and key advantages of functioning, is possible in that, also.

## Хеджування в управлінні ціновими ризиками

**Яворська В.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри біржової діяльності і торгівлі  
Національного університету біоресурсів і природокористування України

**Кублій Є.В.**

магістр  
Національного університету біоресурсів і природокористування України

У статті розкрито теоретичні засади хеджування. Встановлено види ризиків та виділено групу, що підлягає хеджуванню на основі використання строкових біржових контрактів. Обґрунтовано доцільність використання хеджування в умовах цінових ризиків. Наведено основні переваги та недоліки хеджування в управлінні ціновими ризиками.

**Ключові слова:** хеджування, ризики, цінові ризики, строкові інструменти, деривативи, ф'ючерси, опціони, управління ризиками.

Яворская В.А., Кублий Е.В. ХЕДЖИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЦЕНОВЫМИ РИСКАМИ

В статье раскрыты теоретические основы хеджирования. Установлены виды рисков и выделена группа, подлежащая хеджированию на основании использования срочных биржевых контрактов. Обоснована целесообразность использования хеджирования в условиях ценовых рисков. Приведены основные преимущества и недостатки хеджирования в управлении ценовыми рисками.

**Ключевые слова:** хеджирование, риски, ценовые риски, срочные инструменты, деривативы, фьючерсы, опционы, управления рисками.

Yavorska V.A., Kubliy E.V. HEDGING IN PRICE RISK MANAGEMENT

The article considers the hedging theoretical aspects. The types of risks are identified and the group or risks that can be hedged by futures contracts is highlighted. The expediency of using hedging in the conditions of price risks is substantiated. The main advantages and disadvantages of hedging in price risk management are given.

**Keywords:** hedging, risks, price risks, futures instruments, derivatives, futures, options, risk management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ринкові умови діяльності диктують свої переваги та недоліки. Так, характерною рисою сучасної ринкової системи є наявність великої кількості ризиків. Тому, підприємницька діяльність щоденно знаходиться під дією різних системних та несистемних ризиків. За таких умов, постає необхідність у пошуку та ефективному використанні різних напрямів та методів оптимізації впливу ризиків на ринкові суб'єкти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню проблем управління ризиками та хеджуванню на біржовому ринку присвячено багато наукових праць, зокрема К. Бойка [6], В. Гниляк, О. Дегтярьової [2], І. Дрозда [6], О. Дуброви [1], А. Масло, О. Письменної [6], Ю. Рубана, М. Солодкого [3-4], С. Клименко [1] та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Сучасні умови диктують багато ризиків та невизначеностей в усіх

сферах господарської діяльності. Вони часто видозмінюються, тому суб'єкти ринку знайшовши методи управління одними видами ризиків нашоухуються на інші і знову потребують пошуку нових методів та інструментів для їх управління. Хеджування у зарубіжній практиці широко застосовується в управлінні ціновими ризиками, тоді як для вітчизняного ринку особливої актуальності набуває поглиблення дослідження теоретичних та практичних аспектів даного біржового механізму.

**Формування цілей статті.** Метою статті є висвітлення теоретичних засад механізму хеджування в управлінні ціновими ризиками на прикладі зарубіжного досвіду.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Наявність великої кількості ризиків, у свій час, привабило увагу багатьох зарубіжних та вітчизняних дослідників до даної проблематики. Як наслідок, економічна сутність ризиків багато разів видозмінювалась і транс-

формувався відношення до них з боку ринкових учасників упродовж тривалої історії.

Якщо поєднати класичну та неокласичну теорії, то економічна сутність ризиків включає декілька підходів до його трактування [1, с. 101-102]:

– ризики – це імовірність отримання як позитивного, так і негативного результату;

– ризик – це невизначеність наявного внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності;

– ризик – це основна умова подолання невизначеностей.

Ризик можна розглядати одночасно як позитивне, так і негативне явище.

Основна група ризиків, що підлягають хеджуванню на біржовому ринку входить до групи фінансових ризиків. Саме всі ці ризики можна оптимізувати за рахунок використання біржових інструментів.

Водночас, найбільше підлягають мінімізації у біржовій торгівлі ринкові ризики, які часто називають ціновими, адже вони пов'язані з ціновою волатильністю на різні товарні та фінансові активи.

Хеджування – один з основних методів управління переважно ціновими ризиками, що часто носять спекулятивний характер. Так, ринкові або цінові ризики ніколи не стануть об'єктом

інтересу для страхових компаній. Хеджування можливе лише за використання на біржах специфічних видів угод – строкового характеру.

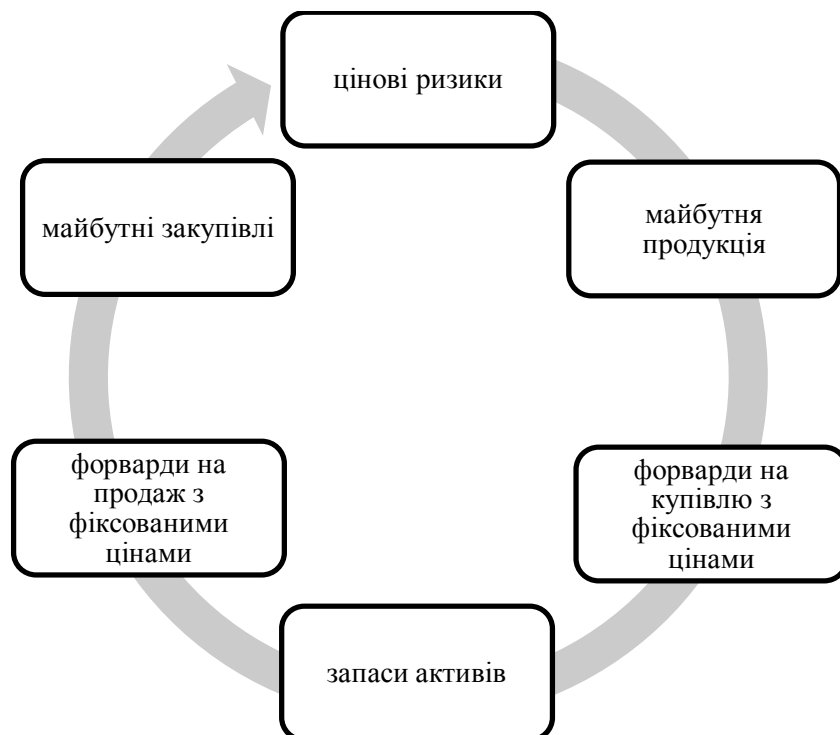
О.І. Дегтярьова відмічає, що саме біржова торгівля забезпечує можливість зменшити або контролювати ризики шляхом їх перенесення від одних учасників до інших [2, с. 369].

М.О. Солодкий трактує хеджування, як операції страхування цінових ризиків за допомогою торгівлі ф'ючерсними контрактами [3-4].

Враховуючи те, що підприємництво – це різноманітні ризики, не всі ризики можна хеджувати і хеджування може вирішити питання контролю не усіх ризиків. Хеджування може бути використаним, в першу чергу, по відношенню до ризиків, пов'язаних з несприятливими змінами цін [2, с. 369].

Основна мета хеджування – це цілеспрямовані дії з управління ціновими ризиками. Особливість хеджування також заключається в тому, що навіть такий механізм не є досконалим і не може у всіх випадках забезпечити 100 % страхування зміни цінових коливань, проте лише даний метод нині спроможний забезпечити контроль або управління і оптимізацію цінових ризиків.

У сучасних умовах хеджування цінових ризиків може бути використано у різних видах діяльності підприємців (рис. 1) [2, с. 374-375]:



**Рис. 1. Залежність різних видів діяльності підприємств від цінових ризиків**

*Джерело: побудовано на основі [2, с. 374-375]*

– Хеджування запасів продукції. У даному випадку компанія має активи товарні чи фінансові, які перебувають у її володінні або зберігаються на складі і немає укладених контрактів на їх реалізацію. Тобто в разі падіння цін на ці активи результатом стане втрати доходів компанії.

– Хеджування запасів напівфабрикатів. Ця категорія ризиків включає реальні товари, які були перероблені і дещо відрізняються від специфікацій біржових контрактів. Глибока переробка товарів робить хеджування менш надійним методом управління ризиками.

– Хеджування майбутньої продукції. В дану групу відноситься майбутній урожай або ті товари, що будуть вироблені, але на них ще не укладена угода. В даному випадку ризик падіння цін є досить високим.

– Укладання угод на купівлю з фіксованими цінами. Іншими словами – це форварди, що поширені на позабіржовому ринку. Дані контракти передбачають обов'язкове прийняття поставки навіть тоді, коли ціни на об'єкт контракту на спотовому ринку будуть значно нижчі, ніж у форварді.

– Укладання угод на продаж з фіксованими цінами. Ці форварди навпаки створюють ризик для продавців, які збираються в майбутньому поставити товари, а ціна в майбутньому може зрости, порівняно з форвардною.

– Хеджування майбутніх закупівель. Виробники різних товарів, які постійно мають купувати сировину для свого виробництва залежать від майбутнього зростання цін на сировину.

Вище вказані ризики зустрічаються на ринку реальних активів – на спотовому товар-

ному ринку, а цінові ризики, у загальному, відносяться до наступних категорій операцій [2, с. 376-379]:

- купівля-продаж товарів, сировини;
- володіння відсотковими інструментами;
- володіння валютними курсами;
- фінансові зобов'язання за різними індексними активами

Для будь-якого учасника ринку важливим при виборі методу хеджування є наступні фактори (рис. 2) [2, с. 376-379]:

Ф'ючерси та опціони повністю відповідають вищевказаним вимогам та є високоліквідними інструментами для хеджування ризиків. Якщо розглянути динаміку торгівлі ф'ючерсами і опціонами, то можна побачити про незначні переваги у торгівлі ф'ючерсами на світовому біржовому ринку (рис. 3).

У хеджуванні ризиків основну участь приймають хеджери. Хеджерами можуть виступати всі учасники або суб'єкти ринку, які мають на меті зменшити свою залежність від цінових або курсових коливань і використовують ф'ючерси або опціони.

Отже, хеджери обов'язково купують або продають ф'ючерсні чи опціонні контракти на активи, які вони хочуть захеджувати на спотовому ринку. При цьому, ф'ючерсні позиції будуть тривати до кінця купівлі чи продажу реальних активів.

Особливості ф'ючерсного ціноутворення полягають у прогнозуванні майбутніх цін на реальні активи, тому закономірним є той факт, коли спотові ціни і ф'ючерсні ціни корелюють між собою і рухаються у однакових напрямках.

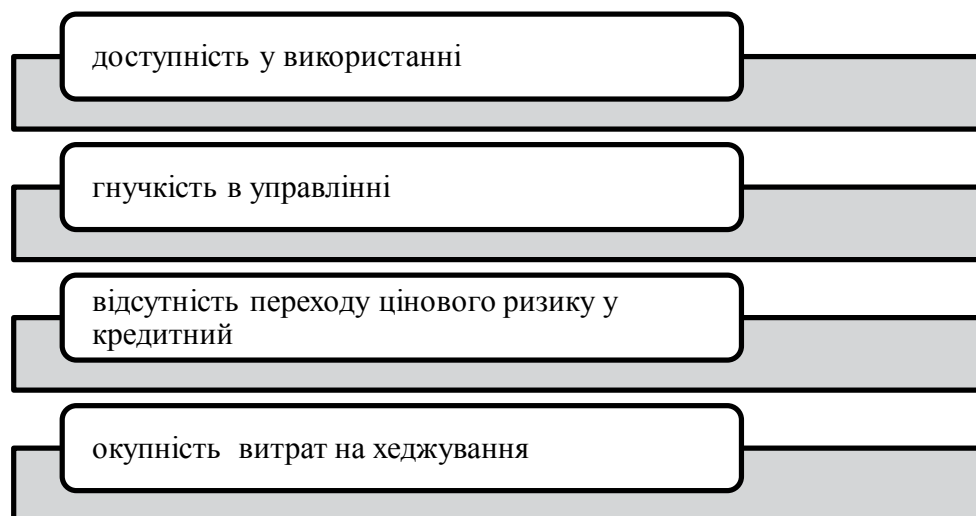
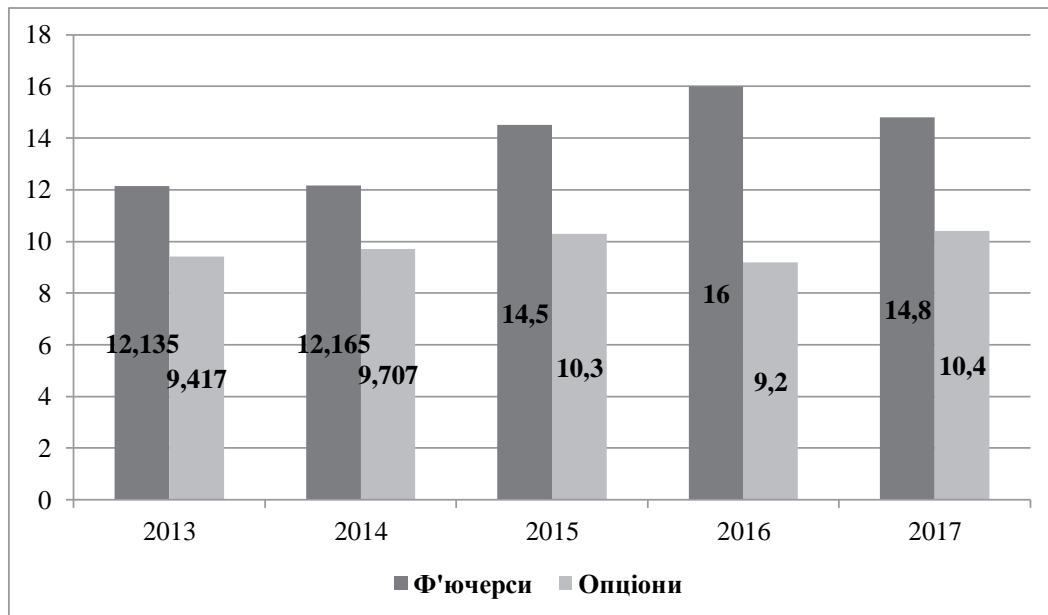


Рис. 2. Фактори щодо доцільності використання хеджування

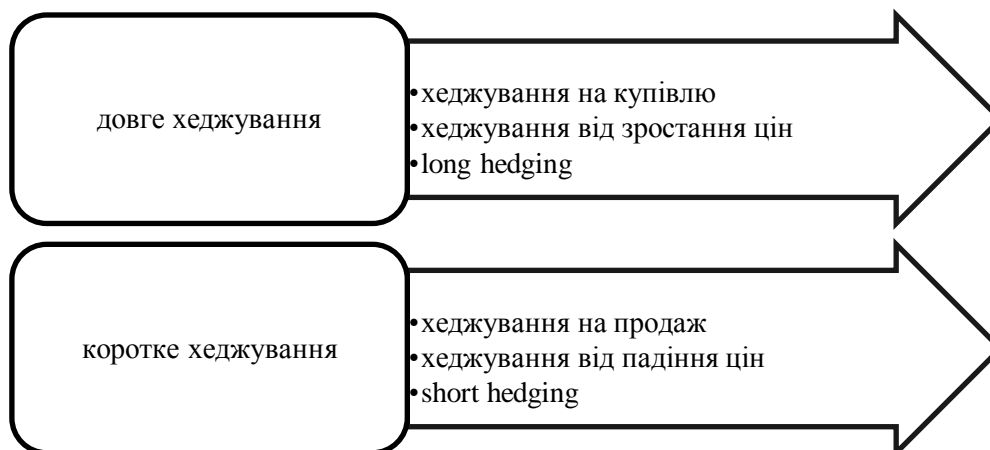
Джерело: побудовано на основі [2, с. 374-375]





**Рис. 3. Порівняльна структура міжнародної біржової торгівлі за видами деривативів, млрд угод**

*Джерело: побудовано на основі [5]*



**Рис. 4. Опис видів хеджування**

*Джерело: побудовано на основі [2]*

Така ситуація є запорукою успішного хеджування. Чим вищий ступінь кореляції, тим ефективніше буде хеджування цінних ризиків.

У світовій практиці функціонування біржового ринку загальноприйнятими є два види хеджування:

- хеджування купівлі (довге);
- хеджування продажу (коротке).

В обох випадках хеджування передбачає декілька етапів підготовки і виконання управління цінними ризиками (рис. 5) [6, с. 161-165].

Перший етап передбачає оцінку впливу ризиків на суб'єкт хеджування. На першому

етапі можна визначити які види фінансових ризиків потрібно буде хеджувати.

Другий етап включає дії хеджера, спрямовані на підготовку до проведення хеджування своїх позицій. Цей етап визначає доцільність проведення хеджування з допомогою ф'ючерсів або опціонів на ф'ючерси, вибір брокера та біржі.

Третій етап передбачає здійснення хеджування. Цей етап на практиці застосовує розроблену хеджову стратегію. Визначає кількість активу необхідну для хеджування та кількість біржових контрактів.



**Рис. 5. Основні етапи хеджування**

*Джерело: побудовано на основі [6, с. 161-165]*

Четвертий етап. Оцінка ефективності проведеного хеджування, що включає оцінку результатів хеджування. Частку відшкодованих збитків, в разі цінової волатильності, а також співставлення з витратами на проведення хеджування.

Стратегія довгого хеджування спрямована на управління цінових ризиків від підвищення ціни на активи чи фінансові інструменти – об'єкт хеджування, натомість коротке хеджування – ефективне для управління ціновими ризиками від падіння цін у майбутньому. Досить часто суб'єкти ринку можуть одночасно поєднувати обидва види хеджування.

Відсутність біржової торгівлі ф'ючерсами та опціонами на вітчизняних біржах стимулює внутрішніх суб'єктів ринку до пошуку послуг посередників, що можуть сформувати хеджові стратегії на основі використання ф'ючерсів і

опціонів провідних світових бірж. Важливими моментом, за таких умов, є правильний підбір деривативів, ціна яких найбільше корелюватиме з внутрішніми чи експортними цінами, які хочуть захеджувати хеджери.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, успішність хеджування цінових ризиків може бути досягнута за рахунок наступних факторів: правильного визначення ризиків, які підлягають хеджуванню; розуміння того, що ризики завжди присутні; оптимального підбору інструментів для хеджування; розробки стратегії хеджування; оцінка витрат на хеджування та зіставлення з очікуваними результатами хеджування; застосування інноваційних стратегій хеджування; використання інструментів світових біржових майданчиків, що забезпечить високу ліквідність та гарантування хеджових стратегій.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Дуброва О.С., Клименко С.М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 252 с.
2. Дегтярева О.И. Биржевое дело : ученик. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 623 с.
3. Солодкий М.О. Біржовий ринок: навч. посіб. Київ: Аграрна освіта, 2010. URL: <http://www.agroosvita.com/sites/default/files/libery/economik/BR.pdf> (дата звернення: 15.10.2018).
4. Біржовий товарний ринок: навч. посіб. / за ред. М.О. Солодкого. Київ: ЦП Компринт, 2017. URL: [https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u205/birzhoviy\\_tovarniy\\_rinok\\_bd\\_2017.pdf](https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u205/birzhoviy_tovarniy_rinok_bd_2017.pdf) (дата звернення: 14.10.2018).
5. Will Acworth. 2017 Annual Volume Survey. Marketvoice. 2018. Vol. 3. URL: <https://marketvoice.fia.org/issues/2018-03/2017-annual-volume-survey>. (дата звернення: 14.10.2018).
6. Бойко К.В., Дрозд І.К., Письменна М.С. Теоретико-методичні засади обліку та аудиту хеджування: монографія / за ред. І.К. Дрозд. Київ: Кафедра, 2011. 208 с.

## REFERENCES:

1. Dubrova O.S., Klymenko S.M. (2005) Obruntuvannja ghospodarsjkykh rishenj ta ocinka ryzykiv [Rationale for business decisions and risk assessment]. Kyiv: KNEU, 252 p. (In Ukrainian).
2. Degtyareva O.I. (2007) Birzhevoe delo [Exchange activities]. Moscow: YuNITI-DANA, 623 p. (In Russian).
3. Solodky M.O. (2017) Birzhovyj rynek [Exchange market]. Kyiv: Aghrarna osvita, Available at: <http://www.agroosvita.com/sites/default/files/libery/economik/BR.pdf> (accessed 16 October 2018).
4. Solodky M.O. (2017) Birzhovyj tovarnyj rynek [Commodity exchange market]. Kyiv: CP Kompynt, Available at: [https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u205/birzhoviy\\_tovarniy\\_rinok\\_bd\\_2017.pdf](https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u205/birzhoviy_tovarniy_rinok_bd_2017.pdf) (accessed 16 October 2018).
5. Will Acworth (2018) 2017 Annual Volume Survey. Marketvoice. (electronic journal), Vol 3. Available at: <https://marketvoice.fia.org/issues/2018-03/2017-annual-volume-survey> (accessed 14 October 2018).
6. Bojko K.V., Drozd I.K., Pysjmenna M.S. (2011) Teoretyko-metodychni zasady obliku ta audytu khedzhuvannja: monohrafija [Theoretical and methodological principles of accounting and audit of hedging]. Kyiv: Kafedra, 208 p. (In Ukrainian).

## Hedging in price risk management

**Yavorska V.A.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Exchange Activities and Trade,  
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

**Kubliy E.V.**

Student,  
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

The article considers the hedging theoretical aspects. The types of risks are identified and the group or risks that can be hedged by futures contracts is highlighted. The expediency of using hedging in the conditions of price risks is substantiated. The main advantages and disadvantages of hedging in price risk management are given.

Modern conditions dictate many risks and uncertainties in all spheres of economic activity. They often change, so market players find management methods for some types of risks facing others and again need to find new methods and tools for managing them. Hedging in foreign practice is widely used in the management of price risks, while for the domestic market; the deepen-

ing of the theoretical and practical aspects study of this mechanism becomes important.

It was established that the main group of risks subject to hedging in the stock exchange market is a group of financial risks. It is all these risks can be optimized through the use of commodity and financial derivatives.

The lack of derivatives trading on domestic exchanges stimulates domestic market players to find intermediary services that can form hedging strategies based on the use of futures and options from leading global exchanges. Under such conditions, an important factor is the proper selection of derivatives, the price of which will most closely correlate with the domestic or export prices that hedgers want to hedge.

## Біржова торгівля на міжнародних товарних і фінансових ринках

**Яворська В.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри біржової діяльності і торгівлі  
Національного університету біоресурсів і природокористування України

**Тягнирядно О.М.**

магістр  
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Стаття висвітлює актуальні питання, що пов'язані з міжнародною біржовою торгівлею на основних біржових майданчиках. Наведено оцінку динаміки і структури біржової торгівлі за різними характеристиками на товарних і фондових біржах світового рівня. Виявлено особливості впливу глобалізації та деглобалізації на світовий біржовий ринок у сучасних умовах.

**Ключові слова:** біржова торгівля, міжнародна біржа, біржовий ринок, біржові інструменти, деривативи, ф'ючерси, опціони.

Яворская В.А., Тягнирядно О.Н. БИРЖЕВАЯ ТОРГОВЛЯ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОВАРНЫХ И ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Статья освещает актуальные вопросы, связанные с международной биржевой торговлей на основных биржевых площадках. Приведена оценка динамики и структуры биржевой торговли по различным характеристикам на товарных и фондовых биржах мирового уровня. Выявлены особенности влияния глобализации и деглобализации на мировой биржевой рынок в современных условиях.

**Ключевые слова:** биржевая торговля, международная биржа, биржевой рынок, биржевые инструменты, деривативы, фьючерсы, опционы.

Yavorska V.A., Tyagniryadno O.N. EXCHANGE TRADE IN THE INTERNATIONAL COMMODITY AND FINANCIAL MARKETS

The article covers topical issues related to the international exchange trading at major commodity and stock exchanges. The estimation of exchange trading dynamics and structure on various characteristics on commodity and stock exchanges of the world level is given. The features of the globalization impact on the world exchange market in the present conditions are discussed.

**Keywords:** stock exchange, international exchange, derivatives exchange-traded market, exchange-traded instruments, derivatives, futures, options.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Упродовж останніх років розширення і динамічне зростання обсягів торгівлі на провідних світових біржових майданчиках, а також погіршення торгової активності на вітчизняних біржах та відсталість процесів їх технологізації викликає актуальність даного дослідження. Водночас, зростання ризиків у господарській діяльності суб'єктів ринку потребує сучасних біржових інструментів для здійснення їх управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню проблем та напрямів розвитку бірж у світі присвячена чимала кількість наукових праць, зокрема на особливу увагу заслуговують дослідження А. Буреніна, В. Гниляк

[5], О. Дегтярьової, В. Еворса [6], Р. МакДональда, А. Масло [3], Л. Примостки, Г. Резго, Ю. Рубана, М. Солодкого [1-2; 4-5], О. Сохацької, Дж. Халла, О. Шпичака та інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналіз останніх наукових публікацій свідчить про часткову зміну тенденцій глобалізації на деглобалізацією, спричинену торговими війнами між США та Китаєм – двох найбільших конкурентів на товарних, фінансових та біржових ринках. Така ситуація вказує, що сучасні світові ринки товарних і фінансових активів постійно зазнають нових фундаментальних невизначеностей та ризиків. У зв'язку з цим, дослідження світових процесів та їхнього впливу на

подальшу динаміку розвитку внутрішніх біржових ринків не втрачає актуальності і нині.

**Формування цілей статті.** Метою статті є розкриття сучасного стану та основних напрямів розвитку міжнародної торгівлі товарними та фінансовими інструментами на основних світових біржових майданчиках.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У країнах з ринковою економікою біржі вже давно займають централізоване місце і відіграють важливу роль у забезпеченні прозорого ціноутворення та стабілізації ринків основних біржових активів [1-2; 4].

Оцінка сучасного стану міжнародної торгівлі на біржах в останні роки свідчить про те, що загальна тенденція залишається незмінною і продовжує показувати зростаючу динаміку (рис. 1) [5-6].

Обсяги міжнародної торгівлі на провідних біржових майданчиках у 2017 р. досягли значного зростання, порівняно з 2004 р., і сягнули рівня 25,2 млрд угод, що у 2,8 разів вище. Хоча у 2017 р. спостерігалось незначне падіння міжнародної біржової торгівлі на 0,1% [6].

Оцінка торгівельної активності вказує про те, що Північноамериканський географічний регіон, а точніше біржі США, у 2017 р. зайняли перше місце (8,886 млрд контрактів). Постійним конкурентом американським біржам є Азійський географічний регіон, який у 2017 р. посів друге місце (8,809 млрд контрактів), хоча в 2016 р. він випередив американський регіон (9,181 млрд контрактів). Необхідно зазначити, що у 2015 р. на азійському біржовому ринку від-

булось кардинальне зростання обсягів торгівлі (+33,7%), що стало рекордним показником для регіонів (9,700 млрд контрактів) (рис. 2).

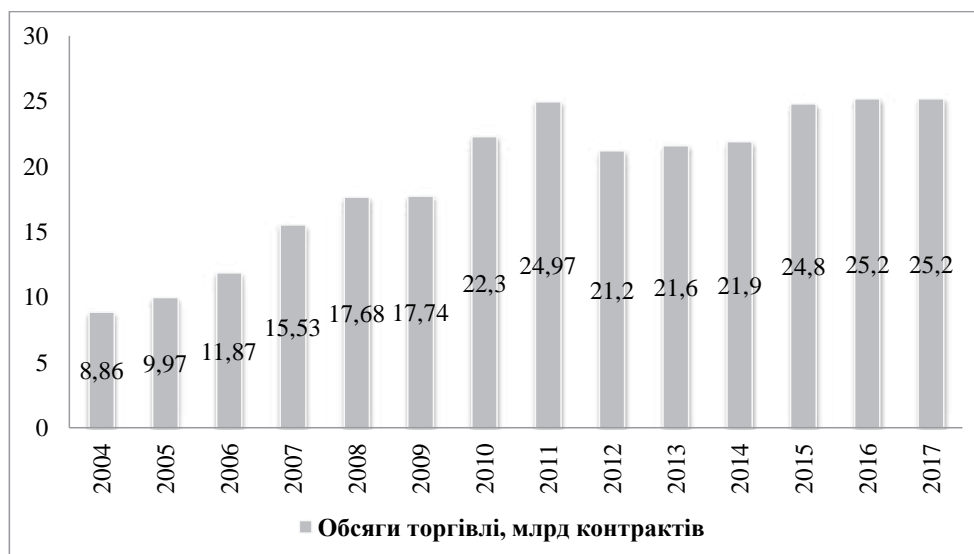
Якщо розглянути структуру світового біржового ринку, то у 2017 р. він виглядав наступним чином [6]: Північноамериканський регіон – 35,3%; Азійсько-тихоокеанський регіон – 35,0%; Європейський регіон – 19,6%; Південноамериканський регіон – 7,8%; інші біржі – 2,4 %.

Міжнародний біржовий ринок в сучасних умовах – це ринок тісної конкуренції між біржовими об'єднаннями [1; 3]. Аналіз рейтингу топ-10 міжнародних бірж свідчить, що до нього увійшли переважно біржові альянси, які утворились у результаті об'єднань та поглинань (табл. 1).

Аналіз структури міжнародної торгівлі біржовими інструментами за видами біржових контрактів включає розгляд двох основних строкових угод: ф'ючерсів та опціонів на ф'ючерси. У 2017 р. обсяги торгівлі ф'ючерсними контрактами склали – 14,843 млрд угод, що на 6,6 % менше порівняно з 2016 роком (табл. 2) [6].

Дослідження вказують що у період 2012-2017 рр. торгівля ф'ючерсними контрактами на світовому біржовому ринку була понад 50 %. При цьому, найбільша частка торгівлі ф'ючерсами була зафіксована у 2016 р. – 63 %. У 2017 році частка ф'ючерсів у структурі загального світового обігу складала 59 % [6].

Біржова торгівля опціонами на ф'ючерси на міжнародних майданчиках упродовж вище вказаного періоду практично залиши-



**Рис. 1.** Динаміка обсягів біржової торгівлі на міжнародних біржах

Джерело: побудовано за даними [6]

лась не змінною, зокрема у 2017 році опціонів було укладено на 3 % більше порівняно з 2012 роком [6].

Аналіз міжнародної біржової торгівлі за видами активів свідчить про значні переваги частки торгівлі фінансовими інструментами. Так, у 2017 році вона зросла до 76 % (19,2 млрд угод) з 73 % (18,5 млрд угод) у 2016 році. Товарна група активів у 2017 році знизилась після значного підвищення інтересу до неї з боку інвесторів у 2016 році [6].

Оцінка диверсифікації біржової торгівлі за основними групами активів (рис. 3) ще раз підтверджує, що основну частку сучасної біржової торгівлі складають активи ринку цінних

паперів – акції, облігації та фондові індекси. Це пояснюється глобальним переміщенням основного інвестиційного капіталу на світові торгові майданчики, що стало можливим завдяки поширенню інтернет-трейдингу.

У 2017 році яскраво видно, як відновились структура біржової торгівлі у бік зростання частки фінансових інструментів. Адже у 2016 році інвестори віддавали перевагу переміщенню інвестиційних коштів у товарні активи, зокрема у ф'ючерси та опціони на аграрну продукцію та дорогоцінні метали. У 2017 році ця тенденція знову змінилась відкоригувавши показники до рівня 2015 року. Тобто, частка торгівлі біржовими активами

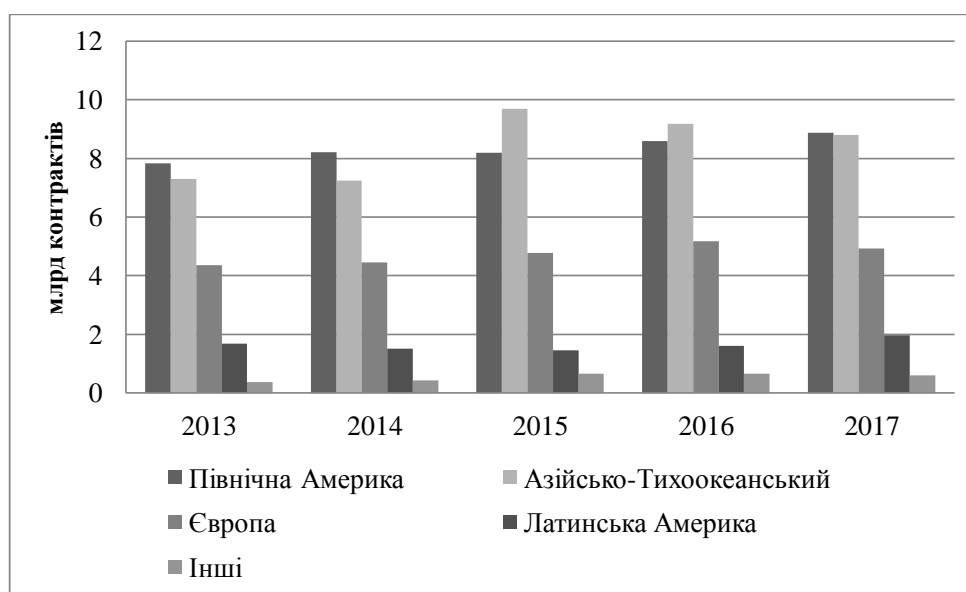


Рис. 2. Динаміка міжнародної біржової торгівлі за географічними зонами

Джерело: побудовано за даними [6]

Таблиця 1

**Рейтинговий список 10-ти найбільших міжнародних бірж за обсягами торгівлі, млрд контрактів**

| Місце | Назва біржі                     | 2016 р. | 2017 р. | Зростання порівняно до 2016 р., +/-% |
|-------|---------------------------------|---------|---------|--------------------------------------|
| 1     | Чиказька біржа CME Group        | 3,942   | 4,089   | +3,7                                 |
| 2     | Національна фондова біржа Індії | 2,120   | 2,465   | +16,3                                |
| 3     | Інтерконтинентальна біржа       | 2,038   | 2,125   | +4,3                                 |
| 4     | Чиказька біржа опціонів         | 1,185   | 1,810   | +10,9                                |
| 5     | Бразильська біржа В3            | 1,487   | 1,809   | +21,7                                |
| 6     | Американська біржа NASDAQ       | 1,576   | 1,677   | +6,4                                 |
| 7     | Європейська біржа EUREX         | 1,727   | 1,677   | -3,0                                 |
| 8     | Московська біржа                | 1,950   | 1,585   | -18,7                                |
| 9     | Шанхайська ф'ючерсна біржа      | 1,681   | 1,364   | -18,8                                |
| 10    | Дальнянська товарна біржа       | 1,537   | 1,101   | -28,4                                |

Джерело: побудовано за даними [1; 6]

на аграрну продукцію і на дорогоцінні метали значно скоротилась, натомість зросла частка торгівлі фондовими індексами та відсотковими інструментами.

У 2017 році частка торгівлі біржовими інструментами на фондові індекси склала 29,8 % або 7,5 млрд угод. Як бачимо, динаміка торгівлі біржовими ф'ючерсами та опціонами на ф'ючерси з базовим активом «фондові індекси» відкоригувалась після падіння у 2016 році. Як і раніше до найбільш торгованих контрактів на фондові індекси на міжнародних біржах входять наступні контракти: Kospі 200 Options (Корейська біржа Korea Exchange); Bovespa Mini Index Futures (Бра-

зильська біржа B3); E-mini S&P 500 Futures (Чиказька біржа Chicago Mercantile Exchange); Euro Stoxx 50 Index Futures (Європейська біржа Eurex); Euro Stoxx 50 Index Options (Європейська біржа Eurex); Nikkei 225 Mini Futures (Японська біржа Japan Exchange) [6].

Біржова торгівля інструментами на фондові індекси є найбільш розповсюдженою на біржових майданчиках як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються. Адже, ці контракти є розрахунковими і поставка активів за ними не здійснюється.

Розгляд основних напрямів розвитку сучасної міжнародної біржової торгівлі включає наступні характеристики:

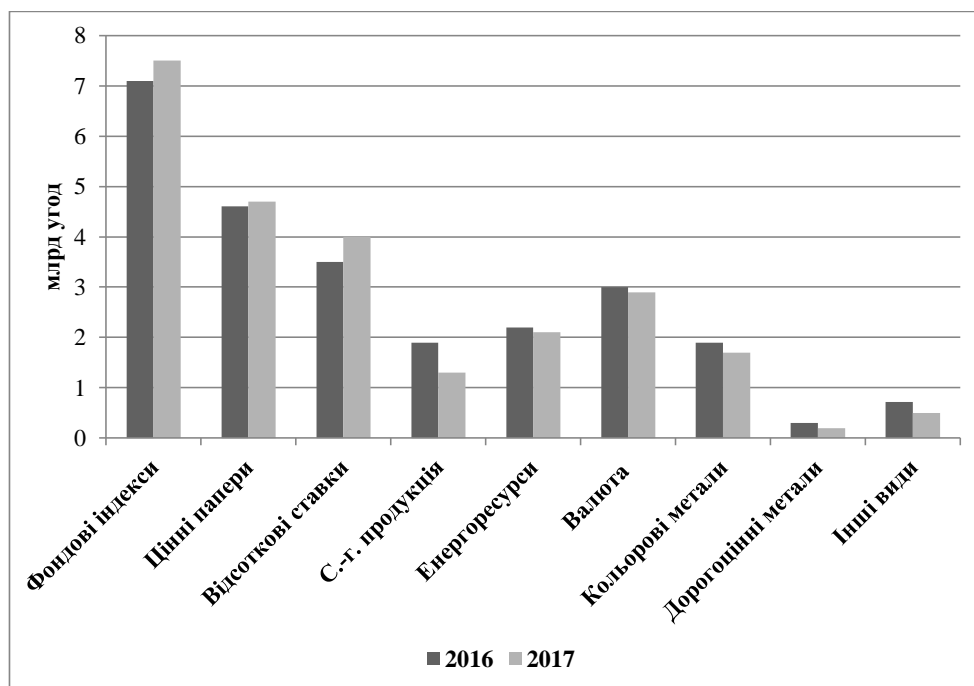


Рис. 3. Структура міжнародної біржової торгівлі за видами активів, млрд угод

Джерело: побудовано за даними [6]

Таблиця 2

Структура торгівлі на міжнародних біржах

| Роки                     | Ф'ючерси, млрд. угод | Частка ф'ючерсів, % | Опціони, млрд. угод | Частка опціонів, % | Всього, млрд. угод |
|--------------------------|----------------------|---------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| 2012 р.                  | 11,072               | 52                  | 10,12               | 48                 | 21,19              |
| 2013 р.                  | 12,135               | 56                  | 9,417               | 44                 | 21,552             |
| 2014 р.                  | 12,165               | 55                  | 9,707               | 45                 | 21,967             |
| 2015 р.                  | 14,5                 | 59                  | 10,3                | 41                 | 24,7               |
| 2016 р.                  | 16,0                 | 63                  | 9,2                 | 37                 | 25,2               |
| 2017 р.                  | 14,8                 | 59                  | 10,4                | 41                 | 25,2               |
| 2017 р. до 2012 р., +/-% | +33,3                | -                   | +3,0                | -                  | +18,9              |

Джерело: побудовано на основі даних [1; 6]

– по-перше, за останні три десятиліття змінилась технологія торгівлі на біржових майданчиках. Нині електронна торгівля – це основа, а «залова» торгівля – це виключення з правил.

– по-друге, інтернет-технології сприяли визначенню ролі бірж у якості основних центрів ціноутворення за багатьма товарними і фінансовими активами.

– по-третє, міжнародний біржовий ринок став центром, що акумулює світові інвестиційні потоки і перерозподіляє їх за різними географічними зонами.

– по-четверте, світові кризи та нестабільність на міжнародній арені тільки посилили роль бірж і підвищили обсяги біржової торгівлі.

– по-п'яте, гнучкість бірж у розширенні кола біржових інструментів, високе гарантійне забезпечення спонукає інвесторів більше користуватись біржовими платформами.

– по-шосте, посилення конкуренції на міжнародному біржовому ринку продовжує нові поглинання та об'єднання і створює додаткові можливості для біржових учасників;

– по-сьоме, можливість початку деглобалізаційних процесів на фоні торговельної війни між США та Китаєм сприяє укріпленню позицій міжнародних бірж на фоні зростаючої потреби у хеджуванні цінових ризиків та пошуку нових альтернативних джерел і напрямів інвестування.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, незважаючи на деякі негативні зміни у зниженні частки Європейського та Азійського регіонів у міжнародній біржовій торгівлі, роль і місце бірж Північної Америки посилюється в останні роки. Не менш важливим фактором у 2017-2018 рр. стало відновлення показників біржової торгівлі фінансовими інструментами після скорочення у попередні роки. Таким чином, інвестиційний капітал відновив свої обсяги розміщення за багатьма біржовими інструментами, особливо за відсотковими ставками. Водночас, особливої уваги заслуговує переорієнтація найбільших міжнародних бірж на поступове залучення на свої майданчики позабіржових інструментів та контрактів на криптовалюти.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Біржовий товарний ринок: навч. посіб. / за ред. М.О. Солодкого. Київ: ЦП Компринт, 2017. URL: [https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u205/birzhoviy\\_tovarniy\\_rinok\\_bd\\_2017.pdf](https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u205/birzhoviy_tovarniy_rinok_bd_2017.pdf) (дата звернення: 14.10.2018).
2. Біржовий ринок: проблеми функціонування та тенденції інноваційного розвитку: монографія / за ред. М.О. Солодкого. Київ: ЦП Компринт, 2013. 215 с.
3. Масло А. І. Світова торгівля біржовими інструментами в контексті глобалізації. Молодий вчений. 2015. № 10 (25). С. 51–55.
4. Солодкий М. О. Біржовий ринок: навч. посіб. / М.О. Солодкого. Київ: Аграрна освіта, 2010. URL: <http://www.agroosvita.com/sites/default/files/libery/economik/BR.pdf> (дата звернення: 15.10.2018).
5. Солодкий М.О., Гниляк В.О. Розвиток світового біржового ринку деривативів. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 8. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2012\\_8\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_8_3). (дата звернення: 15.10.2018).
6. Will Acworth. 2017 Annual Volume Survey. Marketvoice. 2018. Vol. 3. URL: <https://marketvoice.fia.org/issues/2018-03/2017-annual-volume-survey>. (дата звернення: 14.10.2018).

#### REFERENCES:

1. Solodky M.O. (2017) Birzhoviy tovarnyj rynek [Commodity exchange market]. Kyiv: CP Komprynt, Available at: [https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u205/birzhoviy\\_tovarniy\\_rinok\\_bd\\_2017.pdf](https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u205/birzhoviy_tovarniy_rinok_bd_2017.pdf) (accessed 14 October 2018).
2. Solodky M.O. (2013) Birzhoviy rynek: problemy funkcionuvannja ta tendenciji innovacijnogho rozvytku [Commodity exchange market: problems of functioning and tendencies of development]. Kyiv: CP Komprynt. 215 p. (In Ukrainian).
3. Maslo A.I. (2015) Svitova torghivlja birzhovymy instrumentamy v konteksti globalizaciji [World derivatives exchange trading in the context of globalization]. Molodyj vchenyj, vol. 10 (25), Kyiv, pp. 51–55. (In Ukrainian).
4. Solodky M.O. (2017) Birzhoviy rynek [Exchange market]. Kyiv: Aghrarna osvita, Available at: <http://www.agroosvita.com/sites/default/files/libery/economik/BR.pdf> (accessed 15 October 2018).
5. Solodky M.O., Gnylyak V.O. (2012) Rozvytok svitovogho birzhovogho rynku deryvatyviv [Development of the world derivatives market]. Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukraini (electronic journal), Vol 8. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2012\\_8\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_8_3) (accessed 15 October 2018).
6. Will Acworth (2018) 2017 Annual Volume Survey. Marketvoice. (electronic journal), Vol 3. Available at: <https://marketvoice.fia.org/issues/2018-03/2017-annual-volume-survey> (accessed 14 October 2018).



## Exchange trade in the international commodity and financial markets

**Yavorska V.A.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Exchange Activities and Trade,  
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

**Tyagnyryadno O.N.**

Master,  
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

The article covers topical issues related to the international exchange trading at major commodity and stock exchanges. The estimation of exchange trading dynamics and structure on various characteristics on commodity and stock exchanges of the world level is given. The features of the globalization impact on the world exchange market in the present conditions are discussed.

An analysis of the latest scientific publications indicates grows of globalization tendencies in the commodity, financial and stock markets. This situation indicates that modern world commodity and financial exchanges are constantly experiencing new fundamental uncertainties and risks.

The main directions of world derivatives exchanges considered by authors as: Firstly,

in technology changing process. Secondly, Internet technologies have helped define the role of exchanges as the main pricing centres. Thirdly, the international stock exchange market has become a global investment centre. Fourth, global crises and instability in the international arena have increased the volume of stock exchange trading. Fifthly, the flexibility of stock exchanges encourages investors to use more stock exchanges' instruments. Sixth, increased competition on the international stock exchange market continues to bring new mergers and creates additional opportunities for stock exchanges. Seventh, the initiating a globalization process growing traders need for hedging price risks.

## Проблеми управління інвестиційною діяльністю в регіонах України у сучасних умовах

**Янченко А.А.**

студентка

Індустріального інституту

Державного вищого навчального закладу

«Донецького національного технічного університету»

**Сарбаш Л.Д.**

кандидат економічних наук, доцент,

завідувач кафедри менеджменту

Індустріального інституту

Державного вищого навчального закладу

«Донецького національного технічного університету»

Статтю присвячено проблемі реалізації інвестиційної діяльності в сучасних умовах. Розглянуто роль держави в управлінні інвестиційними процесами в регіонах України. Проаналізовано інструменти державного регулювання інвестиційної діяльності. Визначено основні проблеми, що погіршують інвестиційний клімат в країні. Проаналізовано зміну обсягів прямих інвестицій у Донецький регіон за 2013-2017 рр.

**Ключові слова:** регіон, інвестиційна діяльність, інструменти впливу, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат.

Янченко А.А., Сарбаш Л.Д. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена проблеме реализации инвестиционной деятельности в современных условиях. Рассмотрена роль государства в управлении инвестиционными процессами в регионах Украины. Проанализированы инструменты государственного регулирования инвестиционной деятельности. Определены основные проблемы, ухудшающие инвестиционный климат в стране. Проанализировано изменение объемов прямых инвестиций в Донецкий регион за 2013-2017 гг.

**Ключевые слова:** регион, инвестиционная деятельность, инструменты влияния, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат.

Yanchenko A.A., Sarbash L.D. PROBLEMS OF INVESTMENT ACTIVITY MANAGEMENT IN REGIONS OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

The article is devoted to the problem of implementation of investment activity in modern conditions. The role of state in management of investment activity in regions of Ukraine is considered. Tools of government regulation of investment activity are analyzed. The main problems, which deteriorate the investment climate in the country are identified. The change in volume of straight investments in Donetsk region in 2013-2017 is analyzed.

**Keywords:** region, investment activity, tools of affection, investment attractiveness, investment climate.

**Постановка проблеми.** Дослідження проблем інвестування завжди знаходилося в центрі уваги економічної науки. На сьогоднішній день, в умовах соціально-економічної нестабільності в країні, інвестиції є найважливішим засобом забезпечення умов виходу зі сформованої економічної кризи, структурних зрушень в народному господарстві, а також підвищення якісних показників господарської діяльності як на макро-, так і на мікрорівні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченням проблематики управління та акти-

візації інвестиційної діяльності на регіональному рівні займалося чимало відомих вчених: В.М. Орел, М.П. Бутко, А.П. Гайдуцький, В.Ф. Горячук, А. Пересада, А. Гальчинський, О.М. Ястремська, Л.Л. Ковальська, та інші.

**Мета статті.** Проаналізувати основні проблеми в управлінні інвестиційними процесами в Україні на регіональному рівні та визначити шляхи їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу.** Державне регулювання розвитку інвестиційного потенціалу на регіональному рівні відбувається за

двома напрямками. По-перше, це підвищення інвестиційної привабливості. Інвестиційну привабливість регіону забезпечують розвиток ринкової інфраструктури, рівень заробітної плати, рівень зайнятості, соціальна ситуація, доступ до перспективних ринків збуту, високопрофесійні кадри, вагомий виробничий потенціал. По-друге, важливим механізмом управління інвестиційною діяльністю виступає регулювання обсягів централізованих капіталовкладень [1].

Управління інвестиційними процесами на рівні держави значно ускладнене існуванням значних територіальних відмінностей в економічному просторі країни, яка складається з множини регіонів, що відрізняються одне від одного кліматичними факторами, людськими ресурсами, кваліфікаційними показниками, культурою, етнічним складом населення певної території та низкою інших параметрів. При запровадженні ринкових відносин та недостатності дієвих державних засобів управління економікою зростає диспропорція між регіонами за соціально-економічними показниками, яка, в свою чергу, призводить до поступового росту істотної соціально-економічної різниці між ними й критичного економічного загострення у більшості територіальних структур [2].

Зарубіжний досвід свідчить, що територіальні диспропорції мають місце практично в усіх країнах світу. Крім того, з досвіду країн, які пройшли трансформацію соціальних систем, відомо, що збільшення диспропорцій соціального розвитку – об'єктивний процес. При цьому ринкові механізми не завжди здатні подолати значні міжрегіональні відмінності. Саме тому в розвинених країнах вони доповнюються інструментами державного регулювання. Водночас держава стикається з необхідністю створення умов для зростання й розвитку всього господарства, прогресивних структурних зрушень для забезпечення однорідності територіального економічного й соціального простору [3].

До інструментів, за допомогою яких можна впливати на інвестиційну діяльність у регіонах, належать: Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року, регіональні стратегії, Державний фонд регіонального розвитку, державне замовлення, а також державно-приватне партнерство. Водночас, Державна стратегія регіонального розвитку не містить розділу щодо необхідності акумулювання інвестицій на рівні регіонів, відповідно, відсутні й стратегічні цілі щодо наро-

щування інвестиційного потенціалу. З Державного фонду регіонального розвитку мають фінансуватися капітальні проекти, зокрема, створення інфраструктури (відповідно до ст. 24-1 Бюджетного кодексу України), однак, за даними Мінрегіону, поки що фінансуються поточні видатки – ремонт обладнання та реконструкція будівель [4].

Однак, треба зауважити, що сама ж інвестиційна політика і механізми для активізації процесів залучення інвестицій на державному та регіональному рівнях мають значні відмінності. Механізми, що використовуються на державному рівні управління інвестиційною діяльністю, в їх чистому вигляді не можуть використовуватися для регіонального рівня. Частина з них є недоступною для реалізації на регіональному рівні, оскільки правові, організаційні та економічні можливості регіонів більш обмежені порівняно із державним [5, с. 188-192].

Приймаючи рішення про вкладення коштів у той чи інший сектор економіки певного регіону, інвестори передусім враховують ряд параметрів і комплексних характеристик конкретного регіону. Основними з них є: інвестиційний клімат у регіоні, його інвестиційний потенціал та ризик інвестування в регіон.

Гарантом забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в регіоні традиційно є комплексна регіональна інвестиційна політика. Основними напрямками її формування є:

- зміна економічної спеціалізації деяких регіонів у рамках довгострокової інвестиційної стратегії розвитку держави;
- розвиток регіональної інвестиційної інфраструктури;
- забезпечення узгодженості регіональної інвестиційної політики із державними інвестиційними цілями та стратегічними соціально-економічними пріоритетами країни;
- забезпечення пріоритетності прямих інвестицій в регіони за рахунок відповідних механізмів регіональної експертизи інвестиційних проектів, пріоритетності в наданні фінансової підтримки з бюджетів відповідних рівнів;
- забезпечення пріоритетності інвестицій, здійснюваних в розвиток матеріально-технічної бази регіону.

У сучасних умовах інвестиційний клімат країни в цілому не є привабливим. Причини, через які приплив інвестицій в регіони України падає, насправді, лежать на поверхні. По-перше, рівень корупції в країні є досить високим, національна валюта є нестабільною,

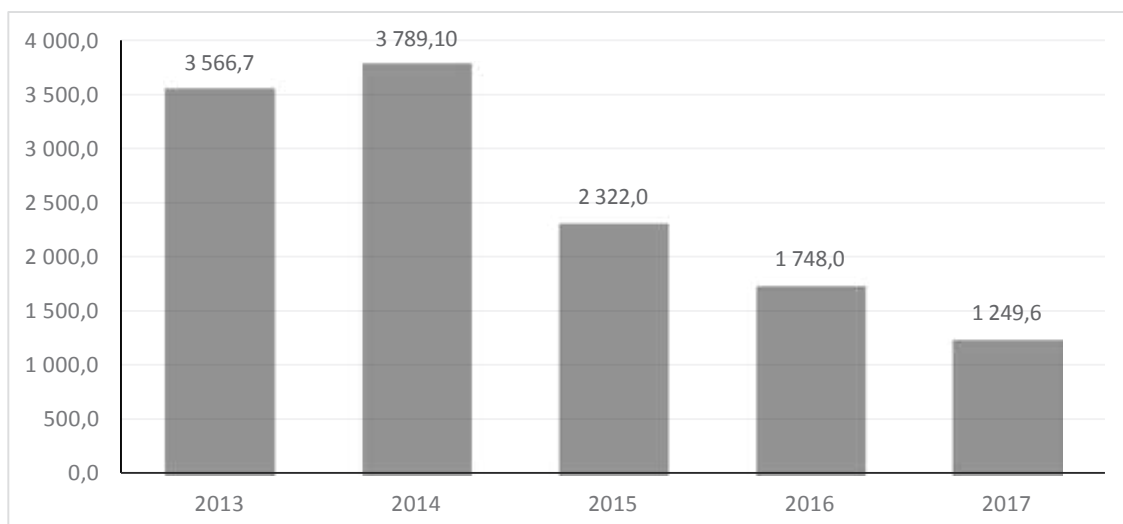


Рис. 1. Обсяги прямих інвестицій у Донецький регіон у 2013-2017 рр. (млн. дол. США)

по-друге, інвесторів відлякує також недовіра до судової системи і, звичайно ж, військовий конфлікт на Сході країни.

Остання, насамперед, має великий вплив на інвестиційну привабливість Донецького регіону (рис. 1). Можемо побачити, що обсяги прямих інвестицій у Донецький регіон у період 2013-2017 рр. мають спадний характер.

На сьогоднішній день, як і раніше дуже гостро стоїть питання більш активної державної підтримки диверсифікації економіки регіону з метою реорганізації постраждалих і розвитку нових – нетрадиційних для регіону – видів діяльності, в яких досі «не спрацьовував» ринок. За період військових подій в Донецькій області було зруйновано більшу частину промислових підприємств, падіння обсягів виробництва спостерігалось у всіх основних галузях промисловості, що позначилося як на обсягах залучених інвестицій, так і на експорті, темпи зниження якого в 2015 р. по відношенню до 2014 р. склали в Донецькій області 43,4% [7].

На тлі цих подій у 2014 році було укладено договір між Україною та Європейським інвестиційним банком. Він передбачає фінан-

сування проектів з відновлення інфраструктури Донецької, Луганської, Харківської, Дніпропетровської та Запорізької областей. За попередніми оцінками, він дає можливість реалізувати близько тисячі проектів. Але глобальна мета даного договору – дати регіону та країні в цілому імпульс до відродження та розвитку [8].

**Висновки.** Управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні на сьогоднішній день має важливе значення. Розширення економічної самостійності регіонів підсилює роль місцевих органів державної влади та самоврядування в рішенні питань, пов'язаних із розвитком інвестиційних процесів, а також формуванням, перерозподілом і використанням існуючих і потенційно можливих інвестиційних ресурсів.

Для покращення інвестиційної привабливості України у сучасних умовах вкрай важливим є питання вдосконалення правової та організаційної бази, що сприятиме підвищенню дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату, формуванню основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Щодо вдосконалення державного управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні // Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку: оф. сайт Національного інституту стратегічних досліджень URL: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/April/6.htm>.
2. Замазєєва Г.В. Удосконалення інструментарію підвищення інвестиційної привабливості регіональної економічної системи. URL: [https://www.onaft.edu.ua/download/dissertation/thesis/disser\\_Zamazeeva.pdf](https://www.onaft.edu.ua/download/dissertation/thesis/disser_Zamazeeva.pdf)
3. Новікова О. Науково-методичне забезпечення оцінки регіональних диспропорцій соціального розвитку: проблеми та напрями удосконалення / О. Новікова // Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного

розвитку : оф. сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/januar2009/17.htm>

4. Шляхи відновлення інвестиційної активності в регіонах України в умовах економічної нестабільності. Аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/2053/>

5. Ковальчук С.П. Організаційно-економічні механізми залучення інвестицій на регіональному рівні. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2014. № 5. Ч. 1. С. 188-192.

6. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2006.

7. Тренды и перспективы развития промышленности Донбасса. URL: <https://restoring-donbass.com/analitika/irina-pidoricheva/57218-trendyi-i-perspektivy-razvitiya-promyishlennosti-donbassa/>

8. Восстановление Донбасса. Как обеспечить инвестиции в режиме "non-stop". URL: <https://www.segodnya.ua/opinion/efimovcolumn/vosstanovlenie-donbassa-kak-obespechit-investicii-v-rezhime-non-stop-1111507.html>

#### REFERENCES:

1. Shhodo vdoskonalennja derzhavnogo upravlinnja investycijnoju dijalnistju na regionalnomu rivni // Analitichni zapysky shhodo problem i podij suspilnogho rozvytku: of. sait Nacionalnogho instytutu stratehichnykh doslidzhenj URL: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/April/6.htm>.

2. Zamazieieva H.V. Udoskonalennia instrumentariiu pidvyshchennia investytsiinoi pryvablyvosti rehionalnoi ekonomichnoi systemy. URL: [https://www.onaft.edu.ua/download/dissertation/thesis/disser\\_Zamazeeva.pdf](https://www.onaft.edu.ua/download/dissertation/thesis/disser_Zamazeeva.pdf)

3. Novikova O. Naukovo-metodychne zabezpechennia otsinky rehionalnykh dysproportsii sotsialnoho rozvytku: problemy ta napriamy udoskonalennia / O. Novikova // Analitichni zapysky shhodo problem i podii suspilnoho rozvytku : of. sait Natsionalnoho instytutu stratehichnykh doslidzhen. URL: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/januar2009/17.htm>

4. Shliakhy vidnovlennia investytsiinoi aktyvnosti v rehionakh Ukrainy v umovakh ekonomichnoi nestabilnosti. Analitichna zapyska. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/2053/>

5. Kovalchuk S.P. Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy zaluchennia investytsii na regionalnomu rivni. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. Serii: Ekonomichni nauky. 2014. # 5. Ch. 1. S. 188-192.

6. Udalykh, O.O. Upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu promyslovoho pidpriemstva: Navch. posib. K.: Tsentri navchalnoi literatury, 2006.

7. Trendy i perspektivy razvitiya promyishlennosti Donbassa. URL: <https://restoring-donbass.com/analitika/irina-pidoricheva/57218-trendyi-i-perspektivy-razvitiya-promyishlennosti-donbassa/>

8. Vosstanovlenie Donbassa. Kak obespechit' investitsii v rezhime "non-stop". URL: <https://www.segodnya.ua/opinion/efimovcolumn/vosstanovlenie-donbassa-kak-obespechit-investicii-v-rezhime-non-stop-1111507.html>

## **Problems of investment activity management in regions of Ukraine in modern conditions**

**Yanchenko A.A.**

Student,

Industrial Institute of State Higher Educational Establishment

“Donetsk National Technical University”

**Sarbash L.D.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Industrial Institute of State Higher Educational Establishment

“Donetsk National Technical University”

Management of investment processes at the state level is considerably complicated by the existence of significant territorial differences in the economic space of the country. However, foreign experience shows that territorial disproportions take place in almost all countries of the world. To overcome interregional differences, in developed countries market mechanisms are complemented by instruments of government regulation. In Ukraine, these instruments include: State Strategy of Regional Development for the period up to 2020, regional strategies, State Fund for Regional Development, and public-private partnership. As a guarantor of providing a favorable investment climate in the region, there is traditionally a complex regional investment policy. The main directions of its formation are:

- changes of economic specialization of some regions within of long-term investment strategy of state development;
- development of regional investment infrastructure;
- ensuring coherence of the regional investment policy with the state investment targets and strategic socio-economic priorities of the country;
- ensuring the priority of investments, which are implemented in the development of the material and technical base of the region.

The reasons why the inflow of investments in the regions of Ukraine falls off are: the level of corruption in the country is quite high, the national currency is instable, investors are also frightened by the lack of confidence in the judicial system and, of course, the military conflict in the East of the country.

The last reason, first of all, has a great influence on the investment attractiveness of the Donetsk region, where the volume of direct investments in the period 2013-2017 is declining.

Due to this situation, in 2014 an agreement was signed between Ukraine and the European Investment Bank. It provides financing of infrastructure restoration projects in Donetsk, Lugansk, Kharkiv, Dnipropetrovsk and Zaporozhye regions. The global aim of this agreement is to give the region and the country an impulse to the revival and development.

To develop the investment attractiveness of Ukraine, it is extremely important to improve the legal and organizational framework. It will increase the capacity of mechanisms of ensure a favorable investment climate, the formation of a basis for preserving and improving the competitiveness of the domestic economy.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-34>

УДК 336.6:330

**Соціальні складники безпечного функціонування суб'єктів агробізнесу та їх урахування у менеджменті****Антошкін В.К.**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і фінансів  
Бердянського університету менеджменту і бізнесу

У статті розглядаються соціальні аспекти безпечного функціонування й розвитку аграрних підприємств. Виявлено основні соціальні чинники й складники їх соціально-економічної безпеки. До них належать демографічно-відтворювальні, доходи й заробітна плата, прожитковий мінімум, забезпеченість житлом та ін. Здійснено ретроспективний аналіз та міжнародні порівняння, визначено тенденції й проблеми, які потребують першочергового вирішення. Обґрунтовано пріоритетні заходи на перспективу щодо підвищення рівня та значимості соціальних складників у соціально-економічній безпеці суб'єктів агробізнесу.

**Ключові слова:** суб'єкти агробізнесу, менеджмент, безпечне функціонування, соціальні складові, трудові ресурси, житло, інфраструктурне забезпечення, проблеми, ризики, пріоритети.

Антошкин В.К. СОЦИАЛЬНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ БЕЗОПАСНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ АГРОБИЗНЕСА И ИХ УЧЕТ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

В статье рассматриваются социальные аспекты безопасного функционирования и развития аграрных предприятий. Выявлены основные социальные факторы и составляющие их социально-экономической безопасности. К ним отнесены демографически-воспроизводственные, доходы и заработная плата, прожиточный минимум, обеспеченность жильем и др. Проведен ретроспективный анализ и международные сопоставления, определены тенденции и проблемы, требующие первоочередного решения. Обоснованы приоритетные мероприятия на перспективу по повышению уровня и значимости социальных составляющих в социально-экономической безопасности субъектов агробизнеса.

**Ключевые слова:** субъекты агробизнеса, менеджмент, безопасное функционирование, социальные составляющие, трудовые ресурсы, жилье, инфраструктурное обеспечение, проблемы, риски, приоритеты.

Antoshkin V.K. SOCIAL COMPOSITION OF SAFETY FUNCTIONING OF AGRICULTURAL SUBJECTS AND THEIR IMPLEMENTATION IN MANAGEMENT

The article deals with the social aspects of the safe functioning and development of agrarian enterprises. The basic social factors and components of their socio-economic security are revealed. These include demographic reproduction, income and wages, living wage, housing provision, etc. A retrospective analysis and international comparisons have been carried out, identified trends and issues that require a first-rate solution. Grounded priority measures for the prospect of increasing the level and significance of social components in the socio-economic security of agribusiness subjects.

**Keywords:** agribusiness subjects, management, safe functioning, social components, labor resources, housing, infrastructure provision, problems, risks, priorities.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Серед соціальних складників соціально-економічної безпеки аграрних підприємств доцільно звернутися до тих, які найвиразніше і наочно характеризують соціальний мікроклімат у колективі, соціальні настрої сільського населення, які пов'язані з рівнем його життя, доходами, життєзабезпеченням, зайнятістю, соціальною справедливістю загалом.

Ідеться про індикатори зайнятості, доходів населення, забезпечення житлом, медичними послугами, установами дошкільної освіти і т.д. Проте їх вивчення відбувається в контексті розвитку зайнятості, соціальної інфраструктури, сільських територій, а також соціально-економічної безпеки агроутворень. Тому така постановка питання має актуальність, теоретичне і практичне значення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Натепер науковцями, вітчизняними і міжнародними організаціями проводиться безліч різних досліджень, метою яких є визначення реального рівня бідності населення, його маргіналізації, соціальної напруженості в країнах пострадянського простору, зокрема в Україні. На аналіз та вирішення окресленого кола проблем направлені роботи В. Андрійчука, В. Домницької, М. Ігнатенка, Е. Лібанової, О. Макарової, Л. Мармуль, І. Романюк, Шабатури Т. та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Соціально-економічну безпеку аграрних підприємств обмежують оцінкою фінансово-економічного складника і значно менше стосуються власне соціальних складників. Між тим вони значно впливають на безпеку суб'єктів агробізнесу, що потребує ухвалення щоденних управлінських рішень та розроблення відповідних стратегій на перспективу.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає у виявленні екзогенних чинників та ендегенних складників соціальної підсистеми безпеки суб'єктів агробізнесу, рівнів соціального впливу на життєспроможність функціонування, врахування під час здійснення тактичного й стратегічного менеджменту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Якщо звернутися до досліджень вітчизняних і міжнародних організацій, можна навести дані Інституту демографії і соціальних досліджень імені Птухи, ООН про Україну, згідно з якими 28,0% населення живе за межею бідності. Особливо це стосується сільських жителів. Державною службою статистики України ведеться моніторинг низки індикаторів, які прямо або побічно можуть служити показниками рівня доходів населення в регіонах: середньомісячна заробітна плата за методикою МОП, показник рівня реальних доходів у розрахунку на душу населення, частка населення із середньодушовим загальними доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму та ін.

Необхідно зазначити, що значення показників, що вказують на доходи громадян, публікуються в непорівнянних вимірах, що ускладнює безпосереднє порівняння показників доходів і вимагає застосування економетричних методів розрахунків оцінки соціально-економічної безпеки аграрних підприємств [1, с. 56].

Представлення розподілу середньої заробітної плати і реальних доходів громадян по

регіонах прямо вказує на диференціацію як по одному, так і по іншому показнику. Тобто місце проживання є дуже важливим фактором, що впливає на соціальну нерівність в Україні й може бути суттєвим негативним індикатором соціально-економічної безпеки агроутворень. Як відомо, основні масиви сільськогосподарських земель в Україні зосереджено у центральних, південних та північно-східних районах. Західні регіони мають рекреаційний та туристичний спеціалітет, який використовується недостатньо.

Із досліджень очевидно, що реальні доходи сільських жителів є помітно нижчими заробітної плати [2, с. 185]. Отже, наявність у сім'ї дітей та громадян пенсійного віку істотно знижує дохід на душу населення, який у низці регіонів не дуже перевищує розмір установленого в країні прожиткового мінімуму. Необхідно вказати й на обмеженість споживчого кошика, на підставі якого розраховується прожитковий мінімум в Україні, відсутність у ньому багатьох життєво важливих товарів і послуг (споживчий кошик не містить сучасних засобів гігієни й побутової хімії, витрат на лікування та освіту, страхування, розваги й відпочинок, мобільний зв'язок та ін.).

Як показує аналіз, офіційні джерела публікують дані про досить низьку в Україні та її регіонах частку осіб із малими доходами, що не досягають прожиткового мінімуму. Проте, за даними ООН, бідними можна назвати не менше 28,0% українців, інші міжнародні джерела називають набагато більші цифри. Це дозволяє роботодавцям у сфері агробізнесу платити низькі зарплати працівникам, особливо рядовим [3, с. 46]. Фахівці також отримують доходи значно менші, ніж зарубіжні колеги в розвинутих країнах. З одного боку, це збільшує прибутки агроформувань, їх фінансово-економічну стійкість та безпеку, з іншого – призводить до значного майнового розшарування людей, соціальної напруженості та невизначеності й загроз у сфері загальної безпеки.

Бідність (як категорія) тісно пов'язана із забезпеченістю житлом. Експерти зазначають, що характер бідності, властивий українському населенню, суттєво відрізняється від її характеру в більшості розвинених країн. Так, у Європі та США бідними є люди, що живуть на соціальні виплати, зокрема безробітні.

В Україні ж за відносно невисокого рівня зареєстрованого безробіття існує прошарок людей із постійною роботою, але невисокими доходами. При цьому більшість цих людей є



кваліфікованою робочою силою [4, с. 89]. Така ситуація не допускає реальної можливості вирішити житлові проблеми для більшості робочого населення, особливо в молодому віці. Рівень забезпеченості житлом українців надзвичайно низький, якщо порівнювати його зі стандартами розвинених країн. Так, у США на 1 особу припадає близько 70 м<sup>2</sup>, у Німеччині та Нідерландах – понад 40 м<sup>2</sup>, в Австрії та Франції – близько 38 м<sup>2</sup>, Фінляндії – 36 м<sup>2</sup>, Естонії – близько 28 м<sup>2</sup>.

Водночас в Україні рівень забезпеченості житлом значно нижчий. Не можна переоцінити значення цієї проблеми для розвитку суспільства, адже вона призводить до зниження рівня життя, депопуляції населення, міграції, зниження якості й розмірів людського потенціалу, а також до зниження соціально-економічної безпеки агроутворень [5, с. 11]. За розрахунками вітчизняних дослідників, через очевидно недостатні доходи і низьку платоспроможність забезпечити себе житлом самостійно можуть не більше 10,0% населення країни.

Мінімальний рівень забезпечення житловою площею, встановлений ООН, становить 30 м<sup>2</sup> на людину. Згідно з критеріями Статистичного комітету ЄС, якщо на кімнату припадає більше однієї людини, житло вже входить у розряд перенаселених [6, с. 19]. Однак в Україні є значна кількість громадян, які не мають власного житла, близько 18,5% населення проживають у будинках аварійного та передаварійного стану, а також комунальних квартирах або гуртожитках, в орендованому житлі.

Половина сімей, за розрахунками фахівців, має менше 13,6 м<sup>2</sup> житлової площі на члена сім'ї, третина сімей – від 7,5 до 13,6 м<sup>2</sup>, кожна десята сім'я – <7,5 м<sup>2</sup>. Більше половини сімей живуть в умовах, коли на одну людину припадає менше однієї кімнати. Крім того, досить низькі обсяги введеного житла не дозволяють країні досягти середньоєвропейських показників у цьому напрямі раніше, ніж через 60,0 років. Відповідно до міжнародних норм, річний обсяг будівництва повинен бути не менше 1 м<sup>2</sup> на людину [7, с. 129].

В Україні ж на рік на одну людину в більшості регіонів будується 0,1-0,3 м<sup>2</sup>, що значно нижче аналогічних показників інших пострадянських країн. Необхідно відзначити і такий негативний факт, що зростання показника середньої площі житла на одну людину відбувається в основному не за рахунок введення житлового фонду, а за рахунок ско-

рочення кількості населення країни щорічно на 300–400 тис. Винятком із виявлених тенденцій є столиця – м. Київ, де темпи будівництва сучасного та якісного житла вийшли на перше місце в Європі [8, с. 104]. Це є наслідком великого внутрішнього попиту та ринку, що стимулює багатьох сільських жителів, особливо молодь, переїжджати в столицю. Негативним чинником соціально-економічної безпеки аграрних підприємств у плані наявності та відтворення кваліфікованих трудових ресурсів є збереження людності сільських населених пунктів та мережі, сільських територій загалом.

Таким чином, демографічна ситуація в країні, особливо в селі, згортання або недостатнє відтворення соціальної інфраструктури є однією з найнебезпечніших внутрішніх загроз соціально-економічної безпеки аграрних підприємств [9, с. 174]. Необхідно загострити увагу на тому факті, що нерівномірність розвитку територій, зокрема сільських, низькі соціальні стандарти, посилення соціальної нерівності й несправедливості є тим ґрунтом, на якому здатна виникати і розвиватися соціальна напруженість, різні види деструктивних настроїв і навіть сепаратизм, що є прямою загрозою вже національній безпеці [10, с. 52].

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, не підлягає сумніву те, що в розвитку регіонів України спостерігається суттєва дивергенція, регіональний розвиток відрізняє крайня нерівномірність, що підтверджується зміною рангів практично всіх регіонів по роках у розрізі кожного з індикаторів соціальних складників соціально-економічної безпеки. Саме по собі таке положення вже представляє певну загрозу суверенітету. Крім того, розглянуті індикатори стверджують очевидне: рівень розвитку економіки регіонів, доходи населення, соціальні стандарти знаходяться на межі, за якою можуть розпочатися соціальні потрясіння.

Проведене дослідження окремих ключових соціальних індикаторів підтверджують складність і неоднозначність ситуації в структурі й динаміці соціально-економічної безпеки аграрних підприємств, взаємопроникнення і взаємозалежність багатьох вирішальних факторів. Це дозволяє зробити висновок про необхідність посилення соціальної відповідальності у діяльності агроутворень із метою усунення теперішніх і майбутніх викликів для свого існування й конкурентного функціонування та розвитку на аграрному ринку.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Дикань В.Л., Назаренко І.Л. Комплексна методика визначення рівня економічної безпеки, оцінки ризиків та ймовірності банкрутства підприємств: монографія. Харків: УкрДАЗТ, 2010. 142 с.
2. Гришова І.Ю., Шабатура Т.С. Соціальні інвестиції як інструмент реалізації соціально-орієнтованого бізнесу. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». Вип. 4, 2014. С. 183–187.
3. Березівський П.С., Брик Г.В. Економічна ефективність виробництва продукції в аграрних формуваннях. Львів: Ліга-Прес, 2013. 236 с.
4. Мармуль Л.О., Романюк І.А. Ринок праці та зайнятість населення сільських територій: теорія і практика регулювання: монографія. Херсон: Айлант, 2015. 266 с.
5. Лібанова Е.М. Соціальні проблеми і соціальні важелі конкурентоспроможності української економіки. Демографія та соціальна економіка. 2008. № 2. С. 5–19.
6. Андрійчук В.Г. Виклики агробізнесу: пошук відповідей. Економіка АПК. 2015. № 5. С. 12–22.
7. Птащенко Л.О., Любимовська Т.М. Вплив державної соціальної політики на соціальну ефективність підприємства. Економіка і регіон. 2011. № 2. С. 127–131
8. Рябчик І.В., Галушко В.В. Нові підходи аналізу ефективності сільськогосподарських підприємств. Економіка АПК. 2008. № 1. С. 101–108.
9. Ігнатенко М.М. Стратегії та механізми управління розвитком соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки: монографія. Херсон: Айлант, 2015. 470 с.
10. Корчевна Л., Новіков В., Домницька В., Жогло В. Аналіз розвитку систем управління соціально відповідального підприємства та проблеми її впровадження в Україні. Системи управління. 2009. № 3. С. 50–53.

## REFERENCES:

1. 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)
2. Hryshova I.YU., Shabatura T.S. (2014) Sotsial'ni investytsiyi yak instrument realizatsiyi sotsial'no-oriyentovanoho biznesu [Social investment as an instrument for implementing a socially-oriented business]. Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Seriya "Ekonomika i menedzhment", vol. 4, pp.183-187.
3. Berezivs'kyi P.S., Bryk H.V. (2013) Ekonomichna efektyvnist' vyrobnytstva produktsiyi v ahrarnykh formuvannyakh [Economic efficiency of production in agrarian formations]. L'viv : Liha-Pres. (in Ukrainian)
4. Marmul' L.O., Romanyuk I.A. (2015) Rynok pratsi ta zaynyatist' naseleння sil's'kykh terytoriy: teoriya i praktyka rehulyuvannya [Labor market and rural population employment: theory and practice of regulation]. Kherson: Aylant. (in Ukrainian)
5. Libanova E.M. (2008) Sotsial'ni problemy i sotsial'ni vazheli konkurentospromozhnosti ukrayins'koyi ekonomiky [Social problems and social leverage of the competitiveness of the Ukrainian economy]. Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika, vol. 2. pp. 5-19.
6. Andriychuk V. H. (2015) Vykylyky ahrobiznesu: poshuk vidpovidey [Agribusiness Challenges: Finding Answers]. Ekonomika APK, vol. 5. pp. 12-22.
7. Ptashchenko L.O., Lyubymovs'ka T.M. (2011) Vplyv derzhavnoyi sotsial'noyi polityky na sotsial'nu efektyvnist' pidpryyemstva [Influence of the state social policy on the social efficiency of the enterprise]. Ekonomika i rehion, vol. 2. pp. 127-131.
8. Ryabchik I.V., Halushko V.V. (2008) Novi pidkhody analizu efektyvnosti sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv [New approaches to analyzing the efficiency of agricultural enterprises]. Ekonomika APK, vol. 1. pp. 101-108.
9. Ihnatenko M.M. (2015) Stratehiyi ta mekhanizmy upravlinnya rozvytkom sotsial'noyi vidpovidal'nosti sub'yektiv hospodaryuvannya ahrarnoyi sfery ekonomiky [Strategies and mechanisms for managing the development of social responsibility of economic entities of the agrarian sector of the economy]. Kherson: Aylant. (in Ukrainian)
10. Korchevna L., Novikov V., Domnyts'ka V., Zhohlo V. (2009) Analiz rozvytku system upravlinnya sotsial'no vidpovidal'noho pidpryyemstva ta problemy yiyi uprovadzhennya v Ukrayini [Analysis of the development of management systems of a socially responsible enterprise and its implementation problems in Ukraine]. Systemy upravlinnya, vol. 3. pp. 50-53.

## **Social composition of safety functioning of agricultural subjects and their implementation in management**

**Antoshkin V.K.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Berdyansk University of Management and Business

Among the social components of the socio-economic security of agrarian enterprises, it is advisable to address, first of all, those that most clearly and clearly depict the social microclimate in the team, social attitudes of the rural population that are related to the level of his life, income, life support, employment, social justice in general. These are indicators of employment, income, housing, medical services, institutions of pre-school education, etc. However, their study takes place in the context of employment development, social infrastructure, rural areas and, to a lesser extent, the socio-economic security of agro-formations.

There is no doubt that in the development of regions of Ukraine there is a significant divergence, internal regional development distinguishes extreme unevenness, which is confirmed by the change of ranks of almost all

regions by years in the context of each indicator of social components of socio-economic security. In itself, such a position already presents a certain threat to sovereignty. In addition, the indicators considered confirm the obvious: the level of economic development of regions, population incomes, social standards are at the limit, which may trigger social upheavals.

The study of selected key social indicators confirms the complexity and ambiguity of the situation in the structure and dynamics of the socio-economic security of agrarian enterprises, the interpenetration and interdependence of many decisive factors. This allows us to conclude that there is a need to strengthen social responsibility in the activity of agribusiness in order to eliminate current and future challenges for its existence and competitive functioning and development in the agrarian market.

## Управління фінансовим потенціалом підприємства

**Ареф'єва О.В.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедру економіки повітряного транспорту  
Національного авіаційного університету

**Андрієнко М.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки повітряного транспорту  
Національного авіаційного університету

**Кравченко О.Р.**

студент  
Національного авіаційного університету

У статті проведено аналіз сутності понять «фінансовий потенціал» і «управління фінансовим потенціалом». Досліджено основні аспекти ефективного управління фінансовим потенціалом підприємства. У статті зазначено, що завдяки ефективному управлінню фінансовим потенціалом підприємство здатне отримувати максимально можливий фінансовий результат та залишатися конкурентоспроможним. Визначено та структуровано за двома групами завдання управління фінансовим потенціалом підприємства. Розглянуто механізм управління фінансовим потенціалом підприємства та сформульовано його мету. У статті досліджено та визначено важелі впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, які сприяють нарощенню підприємством фінансового потенціалу на належному рівні.

**Ключові слова:** фінансовий потенціал; управління потенціалом; механізм управління; ефективність управління; фінансові ресурси; фінансовий результат.

Арефьева Е.В., Андриенко М.М., Кравченко А.Р. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведен анализ сущности понятий «финансовый потенциал» и «управления финансовым потенциалом». Исследованы основные аспекты эффективного управления финансовым потенциалом предприятия. В статье указано, что благодаря эффективному управлению финансовым потенциалом предприятие способно получать максимально возможный финансовый результат и оставаться конкурентоспособным. Определены и структурированы по двум группам задачи управления финансовым потенциалом предприятия. Рассмотрены механизм управления финансовым потенциалом предприятия и сформулированы его цель. В статье исследованы и определены рычаги влияния внешней и внутренней среды, которые способствуют наращиванию предприятием финансового потенциала на должном уровне.

**Ключевые слова:** финансовый потенциал; управление потенциалом; механизм управления; эффективность управления; финансовые ресурсы; финансовый результат.

Aref'eva O.V., Andrienko M.M., Kravchenko O.R. MANAGEMENT OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The article carries out the analysis of understanding foreign and domestic views on the concepts of "financial capacity". The mechanism of enterprise financial potential management is studied in its key aspects of effective management of financial capacity. The article states that due to effective management of financial potential the enterprise is able to obtain the maximum possible financial result and remain competitive. The task of managing the financial potential of the enterprise is defined and structured in two groups. The mechanism of financial potential management of the enterprise is considered and its purpose is formulated. The article explored and defined leverage external and internal environment that lead to the acquisition of financial capacity now up to the needed mark.

**Keywords:** financial potential; capacity management; management mechanism; management efficiency; financial resources; financial result.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Фінансовий потенціал є одним з основних факторів, який визначає успішність роботи підприємства у сучасних умовах ринку.

Чим він вищий, тим більш конкурентоспроможним та інвестиційно привабливим є підприємство. Забезпечення ефективної діяльності підприємства та підвищення його конкуренто-

спроможності стали першочерговими завданнями керівництва підприємства. Він відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності діяльності підприємства, особливо в умовах економічної та політичної нестабільності й мінливості ринку. Є основою діяльності підприємства, адже є підґрунтям створення й розвитку стійких конкурентних переваг. Головним завданням управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація фінансових ресурсів із метою максимального збільшення позитивного фінансового результату.

Тому виникає об'єктивна потреба в розробленні механізму управління фінансовим потенціалом промислових підприємств, спрямованого на формування стратегічного вектора стійкого розвитку. В умовах швидко мінливого ринкового середовища України перед суб'єктами господарювання постають проблеми ефективного використання наявних ресурсів, пошуку резервів підвищення продуктивності діяльності, оптимізації структури майна. Так, посилюється значення фінансового потенціалу для забезпечення діяльності, позиціонування, формування й реалізації стратегічних та тактичних цілей економічних суб'єктів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Визначенню сутності поняття фінансового потенціалу підприємства присвячено багато наукових робіт учених-економістів. Так В.В. Ковальов [11], Н.С. Краснокутська [12], Т.В. Паєнтко, В.В. Прохорова, Н.А. Сорокіна, Д.Н. Стахно, Т.Н. Толстих, О.М. Уланова займалися питаннями визначення фінансового потенціалу підприємства. Дослідженню сутності управління фінансовим потенціалом приділяли увагу В.В. Бочаров [5], М.М. Єрмошенко [8], О.В. Ізрайлева [9], Н.С. Краснокутська [12], Г.А. Семенов.

Однак питання, пов'язані з удосконаленням методичних підходів до управління фінансовим потенціалом підприємством, залишилися недостатньо опрацьованими. Це, безумовно, підтверджує актуальність проблеми дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Відповідно до постановленої раніше загальної проблеми, метою написання статті є розкриття наукових положень щодо процесів управління фінансовим потенціалом підприємства на основі його оцінювання, визначення рівня і якості використання та врахування особливостей впливу ринкового потенціалу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Успішний соціально-економічний

розвиток України на шляху ринкових перетворень можливий лише за умови ефективного функціонування підприємств, яке істотно залежить від наявності у підприємства необхідного рівня фінансового потенціалу. Фінансовий потенціал (як фінансова категорія) відображає соціально-економічні відносини, що виникають у процесі фінансово-господарської діяльності суб'єктів та пов'язані з формуванням, розподілом та перерозподілом, використанням, накопиченням та примноженням фінансових активів, впливають на фінансовий стан, фінансову стійкість та визначають можливості процесу відтворення для забезпечення економічного зростання.

Фінансовий потенціал не існує окремо – це елемент загального економічного потенціалу підприємства (як система усіх можливостей і здатностей підприємства в усіх сферах його функціонування) [2, с. 268]. Він не формується спонтанно та хаотично. Існує певна послідовність моментів, що передують його формуванню. Фінансовий потенціал підприємства та його рівень тісно пов'язаний із конкурентоспроможністю підприємства. Він є одним з основних факторів, який визначає успішність роботи підприємства в сучасних умовах ринку. Чим він вищий, тим більш конкурентоспроможним та інвестиційно привабливим є підприємство.

За умов оптимального використання фінансового потенціалу підприємство збільшує свою ринкову вартість, що є сигналом для потенційних інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних структур та інших зовнішніх суб'єктів оцінювання щодо доцільності інвестування коштів у досліджуване підприємство та його платоспроможності.

Можна виділити основні етапи, за якими відбувається оцінка фінансового потенціалу підприємства:

– аналіз інформації для визначення загальної вартості обігу фінансових ресурсів підприємства та можливих резервів нарощування їх обсягу;

– визначення показників, за якими відбуватиметься оцінка ефективності використання фінансового потенціалу;

– формулювання висновків щодо якості управління фінансовим потенціалом на базі обраних раніше показників;

– прийняття управлінських рішень щодо зміни фінансового потенціалу в напрямі стратегічного бачення розвитку підприємства.

Оцінювання існуючого фінансового потенціалу підприємства має ґрунтуватися на ана-

лізуванні показників його ділової активності, рентабельності, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, майнового стану тощо. [4, с. 125]. Детальне вивчення динаміки значень наведених фінансових показників дасть змогу отримати комплексну характеристику діяльності підприємства, його конкурентоспроможності, надійності, тобто стане основою для розроблення стратегії управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання. Під час вибору показників оцінки фінансового потенціалу важливо враховувати таке: фінансовий потенціал є агрегованим уявленням системи кількісних і якісних показників, що характеризують фінансовий потенціал економічної системи як на поточний момент часу, так і на перспективу. Тому перелік показників має бути розроблений із застосуванням системного, комплексного і стратегічного підходів; основною складністю є відсутність достатньої інформаційної бази, тому кількість показників має бути обмежена, містити мінімум суб'єктивної інформації, пов'язане з особливостями фінансової діяльності для проведення порівнянної оцінки фінансового потенціалу. Наступним етапом в управлінні фінансовим потенціалом підприємства має бути доцільно визначення методів, за якими можна зробити висновок щодо якості управління ними. В основу методів оцінювання рівня використання фінансового потенціалу підприємства закладено аналізування результатів його діяльності за окремими напрямками з урахуванням впливу факторів та виявлення резервів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. За об'єктами оцінки виокремлено ресурсний, структурний, цільовий та змішаний методи оцінки рівня використання фінансового потенціалу. Ресурсний метод передбачає оцінювання наявних у підприємства фінансово-економічних ресурсів у грошовій та натуральній формах з урахуванням якості та ефективності використання у господарській діяльності. У свою чергу, структурний метод ґрунтується на аналізі окремих складників та елементів задіяних вхідних ресурсів та визначенні рівня їх віддачі. Цільовий метод передбачає порівняння фактичних результатів управління фінансовим потенціалом підприємства із запланованими. Під час застосування змішаного методу використовуються окремі елементи вищезазначених підходів до визначення рівня використання аналізу фінансового потенціалу підприємства. Фінансовий потенціал є критерієм, який визначає

здатність підприємства до пристосування при змінах економічної кон'юнктури, адже саме він відіграє вагомий роль у спроможності підприємства генерувати необхідний обсяг позитивних грошових потоків, бути інвестиційно привабливою, ліквідною та фінансово надійною. За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що процес формування фінансового потенціалу підприємства є по своїй сутності складним явищем, котре залежить від багатьох факторів, які контролюються суб'єктом господарювання (рис. 1)

Під час оцінювання фінансового потенціалу підприємства беруться до уваги показники ефективності використання існуючих фінансових ресурсів та стратегічні напрямки розвитку бізнесу. Проте через значну залежність фінансових можливостей підприємства від змін в економічному середовищі, необхідно враховувати вплив факторів, які чинять вплив на формування і використання фінансового потенціалу.

**Висновки із цього дослідження.** Фінансовий потенціал є критерієм, який визначає здатність підприємства до пристосування при змінах економічної кон'юнктури, адже саме він відіграє вагомий роль у спроможності підприємства генерувати необхідний обсяг позитивних грошових потоків, бути інвестиційно привабливою, ліквідною та фінансово надійною. За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що процес управління фінансовим потенціалом підприємства є складним явищем, котре залежить від багатьох факторів, які контролюються суб'єктом господарювання. Під час оцінювання фінансового потенціалу підприємства беруться до уваги показники ефективності використання існуючих фінансових ресурсів та стратегічні напрями розвитку бізнесу. Проте через значну залежність фінансових можливостей підприємства від змін в економічному середовищі необхідно враховувати вплив факторів, які чинять вплив на формування і використання фінансового потенціалу. Головним завданням управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація фінансових потоків із метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Удосконалення фінансового потенціалу можливе шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів підприємства. При цьому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів під час збереження платоспроможності та кредитоспроможності.



Рис. 1. Фактори впливу на фінансовий потенціал підприємства

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: Учеб. пособ. для вузов. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 303 с.
2. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. Москва: ИНФРА-М, 2005. 298 с.
3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. 720 с.
4. Большакова А.С. Менеджмент: Краткий курс. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 176 с.
5. Бочаров В.В. Финансовый анализ: Краткий курс. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 240 с.
6. Друкер П.Ф. О профессиональном менеджменте. Москва: Вильямс, 2005. 320 с.
7. Егоров П.В., Сердюк-Копчекчи Ю.В. Концепция механизма управления финансовым потенциалом промышленного предприятия. URL: econindustry.org.
8. Єрмошенко М.М., Горячева К.С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: Монографія. Київ: Національна академія управління, 2010. 232 с.
9. Израйлева О.В. Управление финансовым потенциалом предприятий сферы обслуживания: Монография. Челябинск: ЮУрГУ, 2007. 182 с.
10. Кайгородов А.Г., Хомякова А.А. Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления предприятия. Аудит и финансовый анализ. 2007. № 4. URL: www.auditfin.com.
11. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. Москва: Финансы и статистика. 2002. 560 с.
12. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 352 с.
13. Паєнтко Т.В. Налоговое регулирование в контексте формирования финансового потенциала на предприятии. Бизнес-информ. 2009. № 9. С. 96–98.

REFERENCES:

1. Balabanov IT Innovation Management: Study. way. for high schools. – St. Petersburg: Peter, 2000. – 303 p.
2. Berdnikova T.B. Analysis and diagnostics of financial and economic activity of the enterprise: Textbook. allowance – M.: INFRA-M, 2005. – 298 p.
3. Blank I.A. Financial strategy of the enterprise. – K.: Elga, Nika-Center, 2004. – 720 p.
4. Bolshakova A.C. Management: Brief course. – SPb.: Peter, 2000. – 176 pp.
5. Bocharov V.V. Financial Analysis: A Brief Course. – SPb.: Peter, 2007. – 240 p.
6. Dr.P.F. About professional management. – M.: Williams, 2005. – 320 p.
7. Egorov PV, Serdyuk-Kopcekchi Yu.V. Concept of a mechanism for managing the financial potential of an industrial enterprise // econindustry.org.
8. Yermoshenko MM, Goryacheva K.S. Financial Component of Economic Security: State and Enterprise: Monograph. – K.: National Academy of Management, 2010. – 232 p.
9. Izraileva O.V. Management of financial potential of service enterprises: Monograph. – Chelyabinsk: YUUrGU, 2007. – 182 p.
10. Kaygorodov AG, Khomyakova AA Financial potential as a criterion for expediency of financial rehabilitation of an enterprise // Audit and financial analysis. 2007. – № 4 // www.auditfin.com.
11. Kovalev VV Financial Analysis: Methods and Procedures. – Moscow: Finance and Statistics: 2002 – 560 pp.
12. Krasnokutskaya N.S. Potential of the enterprise. – K.: Center for Educational Literature, 2008. – 352 p.
13. Paentko T.V. Tax regulation in the context of formation of financial potential at the enterprise // Business-inform. – 2009. – № 9. – P. 96-98.



## Managing financial potential of the enterprise

### **Aref'eva O.V.**

Doctor of economics, Professor,  
Head of the Department of Air Transport Economics,  
National Aviation University

### **Andrienko M.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Economics of Air Transport,  
National Aviation University

### **Kravchenko O.R.**

Student,  
National Aviation University

Successful socio-economic development of Ukraine on the path of market transformations is possible only under conditions of efficient functioning of enterprises, which in its turn depends essentially on the availability of the necessary level of financial potential in the enterprise.

It plays an important role in ensuring the efficiency of the enterprise, especially in conditions of economic and political instability and market volatility. It is the basis of the enterprise, as it is the basis for the creation and development of sustainable competitive advantages.

The main task of managing the financial potential of an enterprise is the optimization of financial resources in order to maximize the positive financial result.

Financial strength as a financial category reflects the social and economic relations arising in the financial and business entities and related to the creation, distribution and redistribution, use, stockpiling and enhancement of financial assets affect the financial position, financial stability and establish the reproduction process for economic growth. Evaluation of existing financial capacity of the enterprise is based on the analysis of performance of its business activity, prof-

itability, liquidity and solvency, financial stability, property and so on.

Financial potential does not exist separately – it is an element of the overall economic potential of the enterprise, as a system of all the capabilities and capacities of the enterprise in all spheres of its operation. The financial potential of the enterprise and its level is closely linked with the competitiveness of the enterprise. It is one of the main factors that determines the success of the company in the current market conditions. The higher it is, the more competitive and investment attractive is the enterprise. For optimal use of financial capacity of the company increases its market value, which is a signal to potential investors, creditors, shareholders, government agencies and other external evaluation entities regarding the advisability of investing in the studied company and its solvency.

Improvement of financial potential is possible by increasing the efficiency of the placement and use of enterprise resources. This ensures the development of production or other areas of activity based on the growth of profits and assets, while maintaining solvency and creditworthiness.

## Становлення сучасних теоретичних положень про організацію в аспекті розвитку науки управління

**Баценко Л.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Сумський національний аграрний університет

**Галенін Р.В.**

кандидат економічних наук,  
Сумський державний університет

**Андрієнко А.А.**

студент,  
Сумський національний аграрний університет

У статті розглянуто сучасні теоретичні положення про організацію в аспекті розвитку науки управління. Проаналізовано основні класифікаційні підходи до моделей організації. Досліджено виклики, з якими стикається наука управління сьогодні та які призвели до кризи парадигми сучасного менеджменту. Окреслено актуальні аспекти в характеристиці сучасних організаційних процесів, зокрема всебічне застосування сучасних інформаційних мереж і комп'ютерних систем, розвиток процесів інтеграції та кооперації в управлінні, поява нових технологій управління, використання нових критеріїв оцінки діяльності організацій, прагнення до організаційних змін та інновацій. Результати проведеного дослідження дають змогу зробити висновок про необхідність вивчення організаційних процесів як об'єкта теорії організації. Цей напрям досліджень може розглядатися як наступний етап у розвитку науки менеджменту після вичерпання потенціалу попередніх етапів. Організації стають важливими самостійними суб'єктами у зовнішньому середовищі, а не одним із чинників економічної ефективності.

**Ключові слова:** організація; організаційні процеси; моделі організацій; теорія організації; менеджмент.

Баценко Л.Н., Галенин Р.В., Андриенко А.А. СТАНОВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ В АСПЕКТЕ РАЗВИТИЯ НАУКИ УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассмотрены современные теоретические положения об организации в аспекте развития науки управления. Проанализированы основные классификационные подходы к моделям организации. Определены актуальные аспекты в характеристике современных организационных процессов. Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод о необходимости изучения организационных процессов как объекта теории организации. Данное направление исследований может рассматриваться как следующий этап в развитии науки менеджмента после исчерпания потенциала предыдущих этапов. Организации становятся важными самостоятельными субъектами во внешней среде, а не одним из факторов экономической эффективности.

**Ключевые слова:** организация, организационные процессы, модели организации, теория организации, менеджмент.

Batsenko L.M., Galenin R.V., Andrienko A.A. FORMATION OF MODERN THEORETICAL PROVISIONS ABOUT THE ORGANIZATION IN THE ASPECT OF THE DEVELOPMENT OF MANAGEMENT SCIENCE

The article deals with modern theoretical positions on organization in the aspect of the development of management science. The basic classification approaches to organizational models are analyzed. The actual aspects in the characterization of modern organizational processes are outlined. The results of the study lead to the conclusion that it is necessary to study organizational processes as an object of the organization's theory. This direction of research can be considered as the next stage in the development of management science after exhausting the potential of previous stages. Organizations become important independent entities in the external environment, and not one of the factors of economic efficiency.

**Keywords:** organizations, organizational processes, organization models, organization theory, management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ефективний розвиток української економіки залежить від підвищення якості управ-

ління на рівні організації, що є складною економічно-виробничною системою. Керуючись історичним методом, згідно з яким розвиток у

природі і суспільстві відбувається від простого до складного, з усієї сукупності досліджуваних явищ і процесів першочергово необхідно виділити найбільш прості явища, що виникають раніше за інших і що є основою виникнення більш складних. Стосовно предмета дослідження це означає, що для визначення теоретичних підходів до формування системи управління слід розглянути організацію як об'єкт управління. Розуміння організації як об'єкта управління створює основу для дослідження безпосередньо системи управління.

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

Першим науковцем, який почав досліджувати організацію був Ф.У. Тейлор як засновник класичної школи менеджменту («Принципи наукового управління», 1911 р.). Пізніше з'являлися праці науковців – представників інших шкіл менеджменту, які розвивали та доповнювали підходи до вивчення організації (Е. Мейо, М.П. Фоллетт, П. Друкер, І. Ансофф та інші). Еволюцію менеджменту розглянуто в працях багатьох сучасних науковців, зокрема В. Токарева та Є. Шекової [1; 2]. Проблеми, з якими наразі стикається теорія та практика управління, розглянуто у працях зарубіжних та вітчизняних учених К. Клока, Дж. Голдсмита, В.А. Винокурова, Г. Канафоцької, Й.М. Ситника [3–6]. Сучасні погляди на теорію організації викладено в працях Т.Ю. Іванової, Б.З. Мільнера, Г.Л. Монастирського, І.І. Свідрук та інших [7–10]. Проте, на нашу думку, наразі недостатньо систематизовані теоретичні положення про організацію в аспекті розвитку науки управління – менеджменту.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є систематизація теоретичних основ про організацію в аспекті розвитку науки управління.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Перші наукові уявлення про організацію як об'єкт управління почали формуватися в межах шкіл менеджменту. Зазначимо, що для перших шкіл менеджменту характерним був розгляд організацій із метою виявлення певних чинників, які надавали можливість підвищувати економічну ефективність діяльності. Тому в перші періоди розвитку науки управління зверталася увага лише на окремі аспекти діяльності.

Теорія організації вивчає загальні закономірності функціонування і розвитку всіх типів організацій як складних відкритих, динамічних систем, що мають мету.

Теорія організації як наука розуміється як сукупність принципів і ідей, що узагаль-

нюють практичний досвід людини про процеси та явища організації, а також розглядає організаційні системи, комунікації в організації, самоорганізацію і самоврядування, закони і принципи організації, організаційну культуру, функціональний аудит організацій.

Як самостійна наука, теорія організації виділилася на початку минулого століття. Основоположником теорії науки стала наука тектологія (будувати, творити). Вихідним пунктом теорії організації є визнання за цією теорією особливого підходу до вивчення кожного явища матеріального і духовного світу з позицій організаційного досвіду. Із цієї точки зору будь-який досліджуваний об'єкт може бути розглянутий як відношення між частинами цілого або цілого з навколишнім зовнішнім середовищем. При цьому з'ясовується, що закони організації єдині для будь-яких об'єктів, а самі різні явища ототожнюються через аналогію зв'язків і закономірностей.

Оскільки теорія організації існує вже не малу кількість років, то вона має свій розвиток протягом цього часу, який поділений на чотири основні етапи (рис. 1)

Найбільш розповсюдженим класифікаційним підходом до розгляду моделей організації є поділ на механістичні та органічні [7, с. 99–100]. Органічна модель організації виникла пізніше і вважається більш ефективною у висококонкурентних умовах сучасних ринків. В.О. Василенко пропонує інший доволі розповсюджений підхід до теоретичного опису функціонування організації: неокласична, інституціональна, еволюційна, підприємницька теорії організацій [12, с. 73–79]. При цьому найбільш перспективним напрямом розвитку теоретичних засад організації дослідник вважає інтеграційну теорію, відповідно до якої не підприємство виступає об'єктом розвитку (управління), а суспільно значущий стійкий розвиток реалізується за допомогою підприємства [12, с. 79]. Проте варто зазначити, що наведені класифікації постають або з опису характерних рис, або з визначальних факторів успіху на певних етапах розвитку суспільства.

У цьому аспекті доволі оригінальними є дослідження Ф. Лалу, який пов'язує появу певних моделей організації з основними етапами розвитку людської свідомості [13, с. 27]. Під моделями організації науковець розуміє форми спільної діяльності людей. Ф. Лалу виокремлює червоні, бурштинові, помаранчеві,

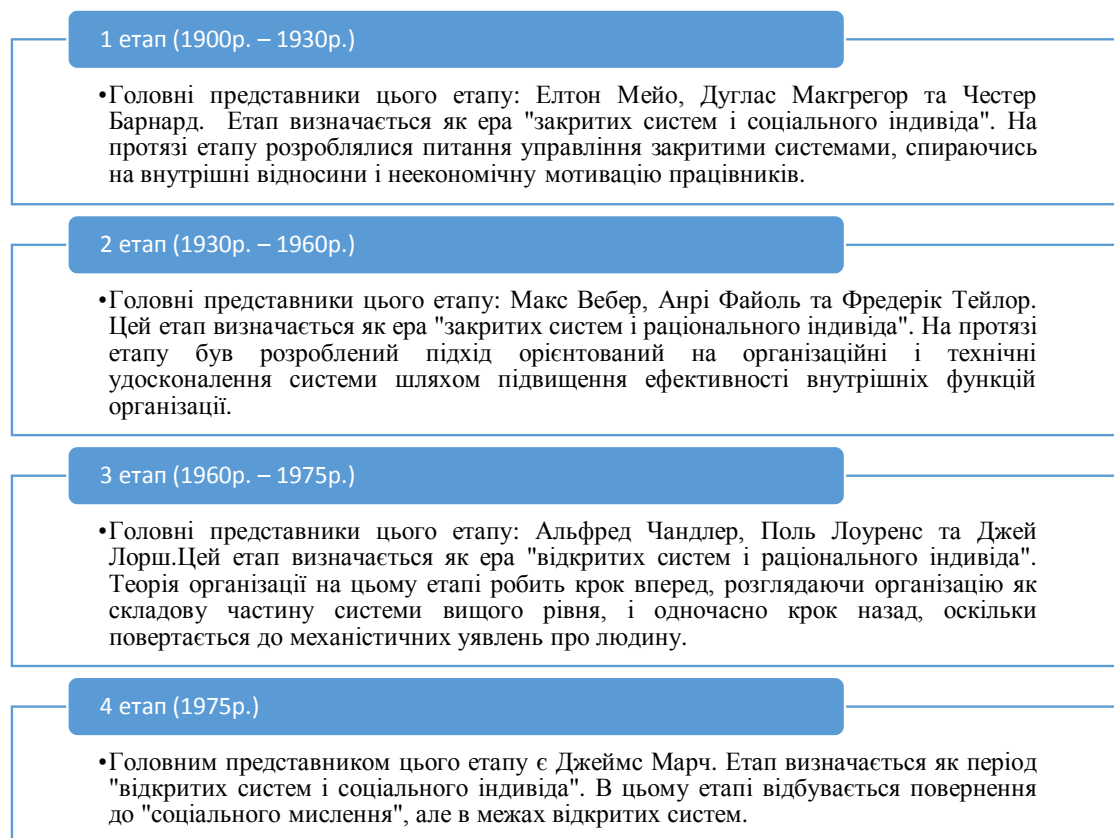
## Загальні риси організації в основних школах менеджменту

| Основні школи   | Загальні уявлення про організацію  |
|---|--|
| <i>Класична організаційна теорія</i>  |  |
| Теорія наукового управління (Ф. Тейлор, Г. Гантт, Х. Емерсон)<br>Адміністративна теорія організації (А. Файоль)<br>Концепція ідеальної бюрократії (М. Вебер)                          | Механістична модель організації (модель раціональної адміністративної організації М. Вебера, організаційні моделі бюрократії Р. Мертона, А. Гоулднера, модель бюрократичної організації П. Селзніка); формальна система управління, що базується на стабільних рутинних процесах та розглядає людину як один із чинників виробництва, ігноруючи її соціальну природу   |
| <i>Теорія організаційної поведінки</i>  |  |
| Школа людських відносин (Е. Мейо)<br>Біхевіористична школа (Д. МакГрегор, Е. Лоулер, А. Маслоу, Ф. Герцберг)<br>Нові людські відносини – теорія гуру (Ф. Котлер, Л. Якокка, Б. Гейтс) | «Організація-громада» (Е. Мейо), модель ефективної організації «Система-4» Р. Лайкерта, процесуальні теорії мотивації: ієрархія потреб А. Маслоу, двофакторна модель Ф. Герцберга, теорія Х та Y Дж. Макгрегора, синтетична модель мотивації Е. Лоулера та Л. Портера, теорія очікувань В. Врума та ін.<br>У центрі уваги знаходиться людина в організації, а саме: соціально-психологічні відношення, індивідуальні та групові взаємозв'язки, децентралізація повноважень тощо. Колектив, сформований за принципом поділу праці, в якому найважливішим чинником продуктивності праці є людина як соціальний діяч. |
| <i>Теорія адміністративної поведінки</i>  |  |
| Теорія влади та сприйняття (Ч. Барнард)<br>Теорія обмеженої раціональності (Г. Саймон)<br>Теорія Гласієр (У. Браун, Е. Джеквес)   | Інтеракціоністська модель організації Ч. Барнарда, концепція адміністративного працівника Г. Саймона, модель організації Дж. Томпсона, модель впорядкування організації Гласієр.<br>Головний акцент зроблено на пошуку об'єктивних принципів взаємодії суб'єкта та об'єкта управління з урахуванням особистих інтересів кожного, а не лише інтересу організації в цілому. Акцент на важливості правил і встановлених порядків у підтримці раціональної поведінки всередині організації   |
| <i>Теорія інститутів та інституційних змін</i>  |  |
| Інституційна модель Д. Норта  | Устрій організації, її форми та поведінку визначають інститути (формальні (законодавчі, конституційні) і неформальні (добровільно прийняті кодекси поведінки) обмеження, а також фактори примусу, що структурують взаємодію людей)   |
| <i>Популяційно-екологічна (еволюційна) теорія</i>   |  |
| Моделі життєвого циклу організацій (Дж. Фрімен, М. Ханнан, А. Хоулі)  | Організація як суб'єкт постійних змін, метою яких є приведення організації у відповідність до змін у її зовнішньому середовищі та етапу життєвого циклу організації  |
| <i>Еволюціонування поглядів на організацію в рамках основних сучасних підходів до управління</i>  |  |
| Системний (системно-кібернетичний) підхід у теорії організації (1970 рр.): Л. Берталанфі, Н. Вінер, С. Бір, В. Ешбі, С. Янг, Дж. Форестер   | Кібернетична модель організації (С. Бір, Д. Форестер, С. Янг); організація та всі процеси в її межах як певних цілісних систем, що володіють новими якостями та функціями, які не притаманні окремо складникам;  |
| Структурно-функціональний підхід (із 1960-х рр.): Р. Мертон, Т. Парсонс, Д. Істон   | Модель природної організації (Р. Мертон, Т. Парсонс), інтеграційна модель Д. Істона; організація як адаптивна система, в якій усі складники послугують задоволенню потреб системи як цілого, забезпечуючи її існування в зовнішньому середовищі  |

## Закінчення таблиці 1

|   |   |
|---|---|
| Ситуаційний підхід (з 1960-х рр.): А. Чандлер, Т. Бернс, Г. Сталкер, П. Лоуренс, Дж. Лорш, Дж. Томпсон, Д. Вудворд, П. Лоранж, М. Мортон, І. Ансофф | Органічна модель Т. Бернса і Д. Сталкера, ситуаційна модель П. Лоуренса та Дж. Лорша, модель П. Лоранжа та М. Мортон, теорія організаційного потенціалу І. Ансоффа; організація як гнучка, здатна до саморозвитку система, структура та поведінка якої залежать від стану чинників зовнішнього середовища |
| Теорія ресурсної залежності (1970- 1980 рр.): Г. Олдріч, Дж. Пфеффер, Дж. Саланчік  | Ресурсна модель організації; організація як суб'єкт зовнішніх господарських зв'язків  |
| Теорія випадкових трансформацій (1980-1990 рр.): Дж. Марч, Дж. Олсен  | Ймовірно-адаптивна модель організації; організація як нестійка система, для якої характерні слабкі зв'язки між учасниками ділової взаємодії.  |

*Джерело: сформовано автором за джерелами [7–10]*



**Рис. 1. Етапи розвитку теорії організації**

зелені та бірюзові організації [13, с. 28–54]. Якщо перші дві виникли на початку розвитку людства, то останні є характерними для сучасного бізнесу. Перші школи менеджменту та уявлення про організацію сформувалися в межах помаранчевих організацій, цінностями яких є новаторство, відповідальність та меритократія. Автор наголошує на тому, що всі традиційні концепції менеджменту відповідають саме цьому етапу розвитку організацій. Натомість зелені та бірюзові організації пропонують інший набір цінностей, серед яких такі:

самоуправління, цілісність, еволюційна мета. Серед іншого найбільш важливим висновком, до якого доходить автор, є твердження про організацію як живу істоту зі своєю власною еволюційною метою [13, с. 401]. Розгляд суспільного розвитку через призму еволюції організаційних утворень дав змогу автору визначити найбільш імовірні шляхи розвитку організацій в майбутньому.

Щоб визначити роль організацій в успіху сучасного бізнесу, варто окреслити виклики, з якими наразі стикається наука управління.

Наприкінці ХХ ст. – початку ХХІ ст. почали з'являтися публікації, присвячені кризі традиційного менеджменту і необхідності зміни управлінських парадигм [3–6]. В.А. Вінокуров пояснює кризу менеджменту таким чином. У фахівців і менеджерів уявлення про дійсність у галузі управління перестають відповідати цій самій дійсності, що перешкоджає економічному, соціальному, культурному прогресу організації. Криза управління – це першопричина кризи організації, яка засвідчує те, що знання застаріли і раніше дієві концепції, на яких базується практична діяльність підприємств, потребують перегляду. З'являється потреба у новому осмисленні явищ, подій, фактів і впорядкування уявлень про нове сутнісне наповнення. Таким чином, криза управління виникає тоді, коли система управління не може розпізнавати, правильно оцінювати ситуації й виробляти та реалізовувати ефективні рішення. Відсутність необхідної різноманітності можливостей системи управління змушує управляти складним об'єктом (організацією) як простим, ігноруючи істотні його особливості [4].

Першопричиною таких змін є процеси, що відбуваються в організаціях та які можна спостерігати в тенденціях розвитку. Результати аналізу опублікованих матеріалів щодо спостережуваних процесів змін [4–6; 14], результати власних досліджень дають змогу виокремити такі актуальні аспекти в характеристиці процесів, що відбуваються в сучасних організаціях:

- перехід від організаційної раціоналізації, що ґрунтується на накопиченому досвіді, до всебічного застосування сучасних інформаційних мереж і комп'ютерних систем;

- розвиток процесів інтеграції в управлінні (кооперація і співпраця витісняють конкуренцію та створюють більш вагомі стратегічні переваги, ніж конкурентна боротьба);

- поява нових технологій управління, наприклад, використання програмно-цільових груп, матричних структур, організацій, що самонавчаються, холакратичного підходу;

- поява нових критеріїв оцінки діяльності організацій: інтелектуальний капітал, задоволеність споживача, соціальний прибуток, організаційна культура тощо;

- прагнення до організаційних змін та інновацій як до можливості перешкоджати застою і забезпечувати ефективно використання всіх ресурсів тощо.

Варто зазначити, що зміна умов та характеристик сучасних організаційних процесів

відображається також у появі численних бізнес-концепцій, які все менше надають практичного інструментарію і все більше тяжіють до усвідомлення філософських, світоглядних засад ведення бізнесу. Розглянемо найбільш значущі бізнес-концепції (табл. 2).

Узагальнюючи викладений вище матеріал щодо змін організаційних процесів та розвитку теоретичного підґрунтя функціонування сучасних організацій, наголосимо на таких ключових аспектах розвитку науки управління:

- криза парадигми традиційного менеджменту відображається в практичній діяльності сучасних організацій, що набувають рис надскладної системи та змушені реагувати на постійно зростаючу кількість факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. За таких умов ні концепція, ні практичний інструментарій традиційного менеджменту не надають дієвих засобів для стійкого функціонування організації та її розвитку;

- здобутки різноманітних шкіл традиційного менеджменту, зокрема стратегічного менеджменту, стають необхідними, проте не визначальними факторами успіху сучасних організацій;

- сучасні наукові розробки щодо теоретичних засад діяльності організацій у висококонкурентному середовищі пропонують дуже широкий перелік бізнес-концепцій, які не складають єдиної системи та акцентують увагу на окремих явищах, процесах, функціональних сферах діяльності організації;

- на тлі виникнення багатьох нових бізнес-концепцій зазнають трансформації традиційні підходи. Як зазначають багато дослідників, з'являються так звані неокласичні школи, представники яких глибоко переосмислюють доробки попередніх шкіл та пропонують нові концепції на їх основі. Так, наприклад, концепція ощадливого виробництва має багато спільних рис із класичною школою менеджменту та підходами, запропонованими авторами реінжинірингу бізнес-процесів;

- сучасна економічна наука не пропонує єдиного підходу до вивчення та пояснення організаційних процесів, що засвідчує доволі значна кількість різноманітних позицій щодо подальшого розвитку науки менеджменту.

Таким чином, результати проведеного аналізу дають змогу зробити висновок про необхідність вивчення організаційних процесів як об'єкта окремої наукової дисципліни. Це є наступним етапом у розвитку науки менеджменту, коли теорія організації відокремлю-

Таблиця 2

## Основні бізнес-концепції

| Назва бізнес-концепції             | Автор                  | Коротка характеристика  |
|------------------------------------|------------------------|---|
| Концепція позиціонування           | Дж. Траут              | Концепція позиціонування продукту полягає в діях із розроблення торгової пропозиції компанії та її іміджу, спрямованих на те, щоб зайняти виокремлене сприятливе місце у свідомості цільової групи споживачів. У цьому сенсі компанія, виходячи з оцінок споживачів на ринку певного продукту, обирає саме ті його параметри й елементи комплексу маркетингу, які забезпечать його переваги в очах споживачів.  |
| Стратегія блакитного океану        | Чан Кім                | Особливою характеристикою цієї стратегії є відсутність конкуренції, тобто попит створюється окремо, за нього не борються.   |
| Реінжиніринг                       | Дж. Чамп, М. Хаммер    | Реінжиніринг базується на інженерному підході до науки управління. Його суть – це спочатку моделювання організації, а потім зміна цієї моделі під рішення конкретних поточних та перспективних завдань шляхом рішучого «усунення» нераціональних ланок та функцій. Реінжиніринг бізнес-процесів здійснюється стрибкоподібно у великих масштабах, згори вниз по організаційній структурі. Цей підхід дає можливість радикального покращення результатів діяльності за рахунок упровадження сучасних технологій бізнес-процесів, використання сучасних інформаційних технологій.        |
| Ощадливе виробництво               | Д. Теппінг             | Особливостями цієї концепції є аналіз дій із позиції створення цінності для споживача, виявлення прихованих втрат виробництва, орієнтація на скорочення часу виконання замовлення, значний набір інструментів підвищення ефективності виробництва.  |
| Концепція емоційного лідерства     | Д. Гоулман             | Концепція емоційного лідерства заснована на теорії емоційного інтелекту. В умовах змінного середовища для реалізації та розвитку лідерської ролі необхідно володіти емоційним інтелектом;   |
| Концепція життєвих циклів компанії | Т. Левіттом            | Концепція життєвого циклу компанії заснована на тому, що будь-який бізнес є тимчасовим явищем, зумовленим прив'язкою його господарських засобів до строго певним технологічним вимогам бізнес-середовища, а також технологічними можливостями випуску чітко визначеного набору продуктів, що мають, у свою чергу, свій життєвий цикл. Ця концепція використовується під час розроблення довгострокової стратегії розвитку компанії.   |
| Теорія контрактів                  | О. Харт, Б. Хольмстрем | Теорія контрактів, істотно поглиблює і доповнює неокласичну та інституціональну теорію, наближаючи їх до реальних потреб підприємств. Проблема, яку вирішує теорія контрактів, полягає в тому, щоб виявити інформацію і запропонувати агентові оптимальний контракт, який урахував би його тип і одночасно стимулював би агента до більшої сумлінності. Контракти здатні значно послабити конфлікт інтересів між учасниками економічної взаємодії. Чим краще сформульовано умови контракту, тим більше стимулів і мотивів для всіх сторін одержати максимальні переваги в кооперації. |

Джерело: сформовано автором за джерелами [13; 14]

ється від науки менеджменту, здобуваючи відповідні методологічні засади. Важливою рисою цього етапу є суттєва трансформація цілей організації, коли її власні цілі стають

другорядними щодо шкали цінностей, за якою їх оцінюють. Організації стають важливим самостійним суб'єктом у зовнішньому середовищі поряд зі споживачами, державними

інституціями, тобто стають повноцінними інституційними утвореннями.

**Висновки з цього дослідження.** Бурхливий розвиток сучасних підприємств, ускладнення умов діяльності, глобалізація економічних і суспільних процесів, розвиток інформаційних технологій, зростання потреб людини, підвищення ролі інтересів людини у суспільному розвитку – це лише невеликий перелік факторів, які примушують сучасні організаційні утворення змінювати свої базові принципи функціонування та розвитку. Це змушує переорієнтовувати наукові розвідки в напрямі пошуку світоглядних засад існування сучасних підприємств

як складних соціальних систем. Такий підхід сформувався в процесі розвитку теорії та практики управлінської науки – менеджменту як логічний етап після вичерпання потенціалу попередніх етапів. На сучасному етапі теорія організації відокремлюється від менеджменту, стає його основою. При цьому нова наукова дисципліна потребує відмітної методологічної бази, яка б надавала змогу описувати та пояснювати утворення, функціонування та розвиток організацій як складних відкритих систем. Напрямок подальших наукових пошуків убачаємо в дослідженні методологічних засад сучасної теорії організації.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Токарев В. Гипотеза о новой парадигме управления. Проблемы теории и практики. 2001. № 3. URL: [http://vasilievaa.narod.ru/8\\_3\\_01.htm](http://vasilievaa.narod.ru/8_3_01.htm).
2. Шекова Е. Краткая история эволюции менеджмента. Центр дистанционного образования Элитариум. 2011. URL: [http://www.elitarium.ru/istorija\\_evoljucii\\_menedzhmenta/](http://www.elitarium.ru/istorija_evoljucii_menedzhmenta/).
3. Клок К., Голдсмит Дж. Конец менеджмента и становление организационной демократии. Санкт-Петербург: Питер, 2004. 368 с.
4. Винокуров В.А. Качество менеджмента – основа современной управленческой парадигмы. Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 6. С. 11–19. URL: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=25834>.
5. Канафоцька Г. Нова парадигма менеджменту XXI століття. URL: <http://www.vox.com.ua/data/publ/2007>.
6. Ситник Й.М. Засади формування парадигми менеджменту світогляду й особистісно-власницького зростання. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 778. С. 196–205. URL: <http://vlp.com.ua/node/12193>.
7. Иванова Т.Ю., Приходько В.И. Теория организации (краткий курс): учеб. Пособие. Санкт-Петербург: Питер, 2004. 269 с.
8. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник. Москва: Инфра-М, 2009. 864 с.
9. Монастирський Г.Л. Теорія організації: навч. посіб. Київ Знання, 2008. 319 с.
10. Свідрук І.І., Миронов Ю.Б., Кундицький О.О. Теорія організації: підручник. Львів: Новий світ, 2013. 175 с.
11. Писаревський І.М., Тищенко О.М., Поколотна М.М., Петрова Н.Б. Стратегічний менеджмент: підручник. Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Харків: ХНАМГ, 2009. 287 с.
12. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2003. 504 с.
13. Лалу Ф. Открывая организации будущего / пер. с англ. В. Кулябиной; науч. ред. Е. Голуб. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2016. 432 с.
14. Кузнецов Ю.В., Мелякова Е.В. Эволюция организационной теории: развитие моделей организации. Перспективы науки. 2014. № 2 (53). С. 187–190. URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2553471](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2553471).

#### REFERENCES:

1. Tokarev, V. (2001), Gipoteza o novoj paradigme upravlenija, "Problemy teorii i praktiki", No. 3, available at: [http://vasilievaa.narod.ru/8\\_3\\_01.htm](http://vasilievaa.narod.ru/8_3_01.htm) (in Russ.)
2. Shekova, E. (2011), Kratkaja ystoryja evoljucyy menedzhmenta, "Centr dystancyonnogo obrazovanyja Jelytaryum", available at: [http://www.elitarium.ru/istorija\\_evoljucii\\_menedzhmenta/](http://www.elitarium.ru/istorija_evoljucii_menedzhmenta/) (in Russ.)
3. Klok, K., Goldsmyt, Dzh. (2004), Konec menedzhmenta y stanovlenye organyzacyonnoj demokratyy, Pyter, SPb, 368 p. (in Russ.)
4. Vynokurov, V.A. (2006), Kachestvo menedzhmenta – osnova sovremennoj upravlencheskoj paradygmy, "MenedzhmentvRosssyyuzarubezhom", No. 6, pp. 11–19, available at: <http://dis.ru/librar/detail.php?ID=25834> (in Russ.)
5. Kanafoc'ka, G. (2007), Nova paradygma menedzhmentu NHI stolittja, available at: <http://www.vox.com.ua/data/publ/2007> (in Ukr.)



6. Sytnyk, J.M. (2013), *Zasady formuvannja paradygmy menedzhmentu svitogljadu j osobystisno-vlasnyc'kogo zrostannja*, "Visnyk Nacional'nogo universytetu "L'vivs'ka politehnika". Menedzhment ta pidpryjemnyctvo v Ukraïni: etapy stanovlennja i problemy rozvytku", No. 778, pp. 196–205, available at: <http://vlp.com.ua/node/12193> (in Ukr.)
7. Ivanova, T.Ju., Prihod'ko, V.I. (2004), *Teorija organizacii (kratkij kurs)*, Piter, SPb, 269 p. (in Russ.)
8. Mil'ner, B.Z. (2009), *Teorija organizacii, Infra-M*, Moskva, 864 p. (in Russ.)
9. Monastyrs'kyj, G.L. (2008), *Teorija organizacii'*, Znannja, Kyi'v, 319 p. (in Ukr.)
10. Svidruk, I.I., Myronov, Ju.B., Kundyc'kyj, O.O. (2013), *Teorija organizacii'*, Novyj svit, L'viv, 175 p. (in Ukr.)
11. Pysarevs'kyj, I.M., Tyshhenko, O.M., Pokolodna, M.M., Petrova, N.B. (2009), *Strategichnyj menedzhment*, Hark. nac. akad. mis'k. gosp-va, Harkiv, 287 p. (in Ukr.)
12. Vasylenko, V.O. (2003), *Antykrizove upravlinnja pidpryjemstvom*, CUL, Kyi'v, 504 p. (in Ukr.)
13. Lalu, F. (2016), *Otkryvaja organizacii budushhego*, Translated by Kuljabinoj, V., in Golub, E. (ed.), Mann, Ivanov i Ferber, Moskva, 432 p. (in Russ.)
14. Kuznecov, Ju.V., Meljakova, E.V. (2014), *Jevoljucija organizacionnoj teorii: razvitie modelej organizacii*, "Perspektivy nauki", No. 2 (53), pp. 187–190, available at: [https://papers.ssrn.co/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2553471](https://papers.ssrn.co/sol3/papers.cfm?abstract_id=2553471) (in Russ.)

## Formation of modern theoretical provisions about the organization in the aspect of the development of management science

**Batsenko L.M.**

Ph.D. in Economics, Associate Professor,  
Sumy National Agrarian University

**Galenin R.V.**

Ph.D. in Economics, Associate Professor,  
Sumy State University

**Andrienko A.A.**

Student,  
Sumy National Agrarian University

The article deals with modern theoretical positions on organization in the aspect of the development of management science. The general features of organization in the basic schools of management are revealed. The main stages of the organization's theory development, which explores the general laws of functioning and development of all types of organizations as complex open, dynamic systems with the goal, are presented. The basic classification approaches to organizational models are analyzed. The challenges faced by the science of management today and the crisis leading to the paradigm of modern management are explored. The actual aspects in the characterization of modern organizational processes are outlined: namely, the comprehensive application of modern information networks and computer systems, the development of integration and cooperation processes in management, the emergence of new

management technologies, the use of new criteria for evaluating organizations, the desire for organizational change and innovation. It is noted that changing the conditions and characteristics of modern organizational processes is also reflected in the emergence of numerous business concepts, which are increasingly providing practical tools and are increasingly attracted to the awareness of the philosophical, philosophical principles of doing business. Results of the conducted research lead to the conclusion that it is necessary to study organizational processes as an object of the organization's theory. This direction of research can be considered as the next stage in the development of management science after exhausting the potential of previous stages. As follows, organizations become important independent entities in the external environment, and not one of the factors of economic efficiency.

## Інноваційні технології як засіб підвищення ефективності соціально-економічного розвитку

**Божко В.П.**

доктор технічних наук, професор,  
професор кафедри технології виробництва літальних апаратів  
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

**Машкіна А.С.**

провідний інженер кафедри фінансів  
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

Статтю присвячено аналізу інновацій як засобу підвищення ефективності економічної діяльності суб'єктів господарювання. Досліджено динаміку розвитку інноваційних перетворень у її історичному та сучасному аспектах. Висвітлено досвід фінансування нововведень, зокрема у США, де створюються спеціальні інноваційні фірми, а також сформульовано основні вимоги до інноваційної політики як на рівні держави, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. Наведено приклади використання інноваційних технічних рішень, створених у Національному аерокосмічному університеті «ХАІ», та перелічено конкретні заходи щодо розширення ефективних технічних нововведень в авіаційному виробництві.

**Ключові слова:** інновації, інноваційні фірми, детонаційно-газові процеси, зміцнювальні технології, гнучкі виробничі комплекси.

Божко В.П., Машкіна А.С. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена анализу инноваций как средства повышения эффективности экономической деятельности субъектов хозяйствования. Исследована динамика развития инновационных преобразований в историческом и современном аспектах. Рассмотрен опыт финансирования нововведений, в частности в США, где создаются специальные инновационные фирмы, а также сформулированы основные требования к инновационной политике как на уровне государства, так и отдельных хозяйствующих субъектов. Приведены примеры использования инновационных технических решений, созданных в Национальном аэрокосмическом университете «ХАИ», и перечислены конкретные мероприятия по расширению эффективных технических нововведений в авиационном производстве.

**Ключевые слова:** инновации, инновационные фирмы, детонационно-газовые процессы, укрепляющие технологии, гибкие производственные комплексы.

Bozhko V.P., Mashkina A.S. INNOVATIVE TECHNOLOGIES AS MEANS OF INCREASE IN EFFICIENCY OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Article is devoted to the analysis of innovations as means of increase in efficiency of economic activity of subjects of managing. Dynamics of development of innovative transformations in historical and modern aspects is investigated. Experience of financing of innovations, in particular in the USA where special innovative firms are created is considered and also the main requirements to innovative policy as at the level of the state, and separate economic entities are formulated. The examples of the use of innovative technical decisions, created in the National Aerospace University of "KHAU" are resulted, and concrete measures are transferred on expansion of effective technical innovations in an aviation production.

**Keywords:** innovations, innovative firms, detonation-gas processes, strengthening technologies, flexible production complexes.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Відомо, що широке використання інноваційних технологій є основним засобом підвищення ефективності економічної й фінансової політики та соціально-економіч-

ного розвитку успішних суб'єктів господарювання.

Проблеми інновацій пов'язані з дослідженнями відомих науковців минулого століття, зокрема Д. Рікардо (1772–1823 рр.),

К. Маркса (1818–1883 рр.), Й. Бем-Баверка (1851–1914 рр.) та К. Вікселя (1851–1926 рр.).

Д. Рікардо досліджував нововведення у сільському господарстві за рахунок кращого вибору добрив та більш вдалої сівозміни, а також поліпшення землеробських знарядь [1]. К. Маркс уважав інновацією будь-яке вдосконалення, що допомагає продовжити строки експлуатації машин та зекономити паливо [2].

Й. Бем-Баверк, вважаючи, що технологічні нововведення призводять до збільшення періоду виробництва, який може зменшуватися лише тоді, коли нова технологія змінює сам продукт [3]. К. Віксель наводив математичні та графічні докази того, що будь-яке нововведення, яке економить працю і збільшує сукупний продукт, не завжди впливає на заробітну плату [4].

Сучасні західноєвропейські дослідники вбачають головну функцію підприємців (одержання доходу за рахунок реалізації науково-технічних нововведень) у матеріалізованому вигляді.

Український учений М. Туган-Барановський використовував відтворювальний підхід до аналізу нерівномірності процесу розвитку економіки під впливом науково-технічного процесу. Він уважав, що виробництво розширюється у роки піднесення не тому, що в цей період зростає споживання, а навпаки, споживання тому й зростає, що розширюється виробництво [5].

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

У 80–90 роках ХХ ст. пріоритетним напрямом розвитку інноваційних проблем стало управління інноваціями, зокрема слід відзначити розроблення методики програмно-цільового управління життєвими циклами науково-технічних нововведень, за якою технічна система розглядається як загальне комплексне нововведення [6].

Найбільш результативним слід вважати практичний досвід інноваційного менеджменту, який накопичено протягом багатьох років в економіці США та інших країн. Використовуючи цей досвід, активно розвивається своєрідний функціональний поділ праці між великими корпораціями та малими суб'єктами господарювання. На основі цього поділу розвивається особливий вид підприємництва, який спеціалізується лише на інноваційній діяльності. Тобто в процесі створення і впровадження нововведень поєднується два види діяльності: фінансова та власне інноваційна підприємницька діяльність. Тому в цих умовах суб'єкти господарювання поділяються на

компанії ризикового капіталу (виробництво та просування на ринок нових товарів) та малі інноваційні фірми.

Особлива роль у фінансуванні нововведень належить спеціалізованим компаніям ризикового капіталу. Наприклад, у США на початку 90-х років функціонувало близько 200 таких фірм, половина з яких мали власні активи обсягом біля 100 млн. дол. Останнім часом розповсюдилася процедура розподільного ризику, за якого велика компанія розподіляє свій капітал між кількома проектами інших інноваційних фірм. Це дозволяє зменшити підприємницький ризик інвесторів та отримати кошти одночасно від декількох компаній, розподіляти їх між кількома проектами різних фірм. Основним документом, який використовується під час виділення коштів під певний інноваційний проект, є бізнес-план, розроблений власником малої інноваційної фірми.

При цьому інноваційна фірма повинна дотримуватися певних умов.

По-перше, треба визначити потенційних споживачів і скласти прогноз економічного потенціалу інновацій. По-друге, разом із високою кваліфікацією провідні менеджери фірми мусять мати свій пай у прибутках, що буде стимулювати зацікавленість у кінцевих результатах діяльності фірми і прискоренні інноваційних процесів. По-третє, організація управління фірмою має відрізнятися швидкістю і гнучкістю ухвалення нових рішень відповідно до змінюваних умов господарювання.

Американський досвід свідчить про те, що період формування інноваційних фірм триває в середньому 5–7 років, надалі біля 20% малих фірм перетворюються у великі корпорації, 60% «поглинаються» більш сильними конкурентами, а 20% стають банкрутами. Біля 75% новинок створюються на фірмах із кількістю працівників до однієї тисячі осіб.

Відомо, що успішна інноваційна стратегія визначається як мінімум двома складниками: обсягом і характером ресурсів, а також ринковою позицією і загальногосподарською стратегією. За результатами зазначених складників, компанія обирає відповідну інноваційну стратегію: наступальну, оборонну, авангардну або імітаційну.

Американські корпорації приділяють значну увагу якості наукового забезпечення інноваційних проектів. Для цього у корпораціях створюють такі два типи дослідницьких структур: централізовані і децентралізовані. Перший тип передбачає зосередження всіх науково-дослідницьких і дослідно-конструк-

торських робіт в автономному дослідницькому центрі, який притаманний компаніям, які займаються випуском одноманітної продукції, другий – для компаній із диверсифікацією виробництва.

Слід зазначити, що добре скоординованої та всеохоплюючої системи управління інноваційними процесами в державі поки що не існує. Тобто таку систему необхідно створювати, використовуючи існуючі та організовуючи нові структурно-формульовані елементи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Певну роль відіграли створені у 1991–1992 рр. галузеві та функціональні академії наук, зокрема багатопрофільна Академія наук вищої школи України, де зосереджений значний науковий потенціал держави. Саме ця структура мала сприяти виникненню нових напрямів на стиках наук, мобільному відкриттю нових спеціальностей і активізації інноваційної діяльності. Для цього слід було також здійснювати заміну статичних структур науково-технічних утворень малими інноваційними фірмами, консалтинговими компаніями, науково-технічними кооперативами та тимчасовими творчими колективами тощо. Провідне місце у цьому належало саме реформованій освіті, яка мала вирішувати проблеми різкого підвищення продуктивності праці, для чого знадобилась активізація роботи у системі освіти та за її межами таких бізнес-інноваційних структур, як технологічні і наукові парки, технополіси, інші утворення, що стали вирішальними факторами щодо мотивації до навчання, досліджень та розробок.

Ураховуючи світовий досвід, можна сформулювати основні вимоги до державної інноваційної політики:

- вона має орієнтуватися на розвиток підприємницької економіки, в основі якої буде діяльність підприємців-новаторів;

- вона має підтримувати не тільки розвиток радикальних інновацій у сфері високих технологій, але й реалізацію незначних інноваційних рішень як у сфері високих, так і звичайних технологій;

- головною метою державної інноваційної політики має бути регулювання балансу ресурсів для забезпечення потреб пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку: економічно чиста енергетика, ресурсозбереження, виробництво і зберігання продовольчої продукції, здоров'я людини й охорона навколишнього природного середовища та інше.

Механізми реалізації державної інноваційної політики поки що застосовується не повні, хоча початкові правові передумови цієї політики передбачені Конституцією України та активною діяльністю щодо законодавчої бази.

Безперечно, ефективний інноваційний менеджмент неможливий без формування постійного оновлення високопрофесійного науково-технічного потенціалу та відповідних менеджерських кадрів. При цьому слід підкреслити, що сучасний український бізнесмен-менеджер є одним із найбільш інтелектуальних у світі. Наприклад, у нашому бізнесі працюють люди з вищою освітою (85%), при чому понад 30 % із них прийшли у бізнес із сфери науки і освіти. Водночас слід зазначити, що серед молодих підприємців немає чіткої спрямованості на виробничу діяльність, а пріоритетними сферами для них є торгівля і громадське харчування (50%), а також банківська і страхова справа (20%). Через відсутність реальної підтримки молоді не прагне до роботи на виробництві, зокрема в інноваційному виробництві.

Для України ефективним може бути створення певної мережі єдиних науково-освітніх центрів, які об'єднували б відповідні наукові установи та виші, а також середні школи, коледжі, гімназії і ліцеї спеціалізованого спрямування. Актуальною є проблема розширення масштабів і підвищення якості цільової підготовки кадрів для комерційної науково-технічної діяльності у національних і міжнародних установах менеджменту, спеціальних школах бізнесу. Ефективними можуть бути короткострокові і довгострокові стажування у зарубіжних університетах і провідних фірмах чи суспільних підприємствах відповідного профілю, при цьому однією з головних проблем є впровадження інноваційних процесів, які могла б забезпечити швидке перетворення важливих інноваційних рішень у матеріальний продукт із метою підвищення ефективності виробництва.

Стосовно фінансування інноваційної діяльності в Україні слід зазначити, що державне управління інноваційною діяльністю здійснюється в «ручному» режимі як на загальнодержавному, так і на регіональному та галузевому рівнях, зокрема на рівнях підприємств і організацій за участю деяких комерційних банків. Однак нестабільність економіки і недостатність гарантій повернення інноваційних кредитів зумовлюють високий фінансовий ризик, тому Україна плідно співпрацює з такими іноземними кредитно-фінансовими інсти-

тутами, як Міжнародний фонд Дж. Сороса, Британський фонд ноу-хау, Женевський міжнародний фонд підтримки підприємництва, програма TACIS й інші. Ці організації дають можливість фінансувати інноваційні проекти на конкурсній основі, проходити стажування за кордоном та інші послуги. Серед джерел фінансування слід указати на ресурси таких державних фондів і програм: Державна інвестиційна компанія, Державний фонд сприяння конверсії, Фонд фундаментальних досліджень, Український національний фонд підтримки підприємств та інші.

Досвід свідчить, що основною передумовою успішного впровадження інновацій є доведення пропонувананих інноваційних рішень до високого рівня надійності і працездатності.

Прикладом наведемо використання імпульсних джерел енергії, зокрема для оброблення матеріалів тиском за рахунок удару твердого тіла, який запропоновано та досліджено у 60-х роках минулого століття професором ХАІ В.Г. Кононенко та його учнями. [7]

Цей метод дозволяє обробляти матеріали з високою міцністю і низькою пластичністю за рахунок використання високошвидкісного (імпульсного) навантаження. Це забезпечує високу якість оброблення за значного скорочення часу робочого циклу та використання високоенергетичного обладнання, яке характеризується невисокою металоємністю. Оскільки тут використовується принцип попереднього накопичування енергії та короткочасного (ударного) її вивільнення, вдається забезпечити високе енергоозброєння імпульсного обладнання, що має менші габарити та масу. За вказаним принципом було створено стаціонарне та пересувне обладнання для широкої гама стаціонарних та переносних пристроїв.

Серед стаціонарних пристроїв укажемо на машини для розкרוю холодного і гарячого прокату та засобів брикетування металеві стружки, а серед переносних засобів найбільш ефективними виявилися пристрої для пробивання отворів великого діаметру до  $\varnothing 20$  у металоконструкціях, клепання заклепок великого діаметру до  $\varnothing 20$  під час проведення монтажних робіт зі складання просторових конструкцій. Оскільки для складальних операцій використовується, як правило, переносне обладнання, то енергоприводом використовується, устаткування порохового типу.

Відомо, що більше 80% машинобудівної продукції є крупно габаритною і виготовляється невеликими серіями. До цих ви-

бів належать більшість літальних апаратів, головною конструктивною особливістю яких є складність і багатодетальність, великі геометричні розміри з невисокою жорсткістю, використання різнорідних матеріалів, при цьому доля складальних робіт, наприклад, у літакобудуванні складає 45–60%. Такий стан можна пояснити низьким рівнем механізації та автоматизації з-за конструктивних особливостей виробів.

Отже, сформулюємо основні підсумки та шляхи підвищення ефективності в авіаційному виробництві.

У заготівельно-штампувальному виробництві це поширення використання детонаційно-газових технологій, що значно розширює номенклатуру деталей та скорочує на 40–50% вартість підготовки виробництва; на 30–40% зменшує витрати матеріалів на технологічне оснащення; на 35–40% зменшує трудомісткість виготовлення деталей за рахунок скорочення обсягу ручних доводочних робіт. Ці технології значно підвищують точність і якість штампованих деталей, збільшують коефіцієнт використання матеріалу до 0,7–0,8. Загалом, ці заходи дозволять одержати економію фінансових ресурсів у розмірі 13–17%.

У технології механічного оброблення – реалізація таких заходів:

- упровадження комп'ютеризованих гнучких виробничих комплексів (далі – ГВК) механічного оброблення, серед яких відмітимо ГВК-7.1 для оброблення корпусних деталей;
- гнучкий виробничий комплекс багатоперіодного оброблення;
- гнучкий виробничий комплекс токарного оброблення;
- автономний безрейковий транспортний робот, наприклад, робочар «Віраж 500» із вантажопідйомністю 500 кг;
- комплекс апаратних засобів контролю ГВК та програмне забезпечення системи управління ГВК;
- різальний інструмент модифікованої структури;
- алмазний інструмент для оброблення титанових сплавів;
- комплект ручного механізованого інструменту для оброблення композиційних матеріалів тощо.

Окремо слід указати на технологічні процеси зміцнювання поверхневого шару місцевим пластичним деформуванням, які дозволяють використовувати деталі з конструктивними та технологічними концентра-

торами напружень за значних змінних навантажень. Під час зміцнювання методами ППД (поверхневе пластичне деформування) та МГПД (місцеве поверхневе глибоке пластичне деформування) втомлювала довговічність збільшується від 1,5 разів у випадках зміцнювання алюмінієвими кульками під час складання, ремонту та дороблення виробів до

10 разів (під час використання сталевих кульок у процесі механічного оброблення деталей що входять до складальних одиниць).

**Висновки з цього дослідження.** Перелічений широкий спектр засобів забезпечує підвищення термінів використання виробів, що, у свою чергу, призводить до значної економії матеріальних і фінансових ресурсів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Аамериканские буржуазные теории управления. Москва: Мысль, 1976, 366 с.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Москва: Дело Лтд, 1994, 687 с.
3. Мусленко Г.М., Добров Г.М. Прогнозирование и оценка научно-технических нововведений. Киев: Наук. думка, 1989, 276 с.
4. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Санкт-Петербург: Издание О.И. Поповой, 1914, 466 с.
5. Шумперт Й. Теория экономического развития. Москва: Прогрес, 1982, 456 р.
6. Современные технологии обработки и сборки изделий машиностроения. Под общей ред. Г.А. Кривова, В.А. Сухова, А.И. Бабушкина та др. Киев: Техніка, 1993
7. Кононенко В.Г. Высокоскоростное формоизменение и разрушение металлов. Харьков: Вища шولا, 1980, 232с.

#### REFERENCES:

1. Аамериканские буржуазные теории управления [American bourgeois management theory]. М. : Mysl', 1976. 366 p.
2. Blaug M. (1994) Ekonomicheskaya mysl' v retrospective [Economic thought in retrospect].M.: Delo Ltd, 1994. 687 p.
3. Muslenko G. M., Dobrov G. M. i dr (1989) – Prognozirovanie i otsenka nauchno-tekhnicheskikh novovvedeniy [Forecasting and evaluation of scientific and technical innovations]. K.: Nauk. dumka, 1989. 276 p.
4. Tugan-Baranovskiy M. I. (1914) Promyshlennye krizisy [Industrial crises]. SPB.:Izdanie O. I. Popovoy, 1914. 466 p.
5. Shumpert Y. (1982) Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [Theory of Economic Development]. M.: Progres, 1982.
6. Pod obshchey red. G. A. Krivova, V. A. Sukhova, A. I. Babushkina ta dr. (1993) Sovremennye tekhnologii obrabotki i sborki izdeliy mashinostroeniya [Modern technologies for processing and assembly of engineering products]. K.: Tekhnika, 1993.
7. Kononenko V. G. (1980) Vysokoskorostnoe formoizmenenie i razrushenie metallov [High-speed forming and destruction of metals]. Kh.:Vishcha shola, 1980. 232 p.

# Innovative technologies as means of increase in efficiency of social and economic development

**Bozhko V.P.**

Doctor of Technical Sciences,  
Professor of the Department of Technology of Production of Aircrafts,  
National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute"

The article is devoted to the analysis of innovation as a means of improving the efficiency of the economic activity of economic entities. It provides an overview of solving innovative problems in historical perspective. In particular, considered the work of D. Ricardo, focused innovations in agriculture; K. Marx, who believed innovation any improvement that keeps the terms of operation of machines; Ben-Baverka regarding the impact of technological innovations on the duration of the production. Also considered the work of K. Wicksell, who brought the mathematical proof that any innovation does not always affect the wage boards.

Ukrainian scholar M. Tugan-Baranovsky believed that production expanded in the years the rise not because in this period of growing consumption, and vice versa – the consumption increases, because expanding production.

In the late 20th century have spread management innovation, the most effective is the experience of innovation management, which has accumulated over the years in the United States and other countries. Recently, a common practice when in the process of creation and innovation combines two activities: financial and innovative entrepreneurial activity, so the business entities are divided into the company of risk capital and small innovative firms. For example, in the United States at the beginning of 90 years of operating at 200 such firms, half of which have their own assets volume of 100 million dollars.

With the American experience follows that the period of formation of innovative firms lasts an average of 5-7 years later in about 20% of small firms is converted in large corporations, 60% of the 'absorbed' stronger competitors, and 20% are bankrupt. At 75% of the innovations created by firms with a number of employees up to one thousand people.

American corporations pay much attention to the quality of the innovative projects. When arranging the release of odnomanitnoї products all research work concentrated in autonomous research center, at the same time when diversifying production creates a decentralized

research structure. In this regard, a certain positive role played created in Ukraine in the 1991-1992 years, industry and functional Academy of Sciences, as well as new scientific and technical education in the form of small innovative firms, consulting companies, scientific and technological cooperative, temporary creative groups, etc.

Based on the world experience, you can form the basic requirements of the State innovation policy:

- focus on the development of entrepreneurship entrepreneurs-innovators;
- support along with the radical innovation of minor decisions both in high and in conventional technologies;
- resources the needs of priority areas of socio-economic development: resource; production and storage of food products; protection of human health; preservation of the environment, etc.;
- forming and keeping highly professional scientific and technical potential and managerial staff.

The latter requirement includes establishments that provide appropriate quality of human potential: for example in our business working at 85% of people with higher education. However, young entrepreneurs so far no clear orientation on industrial activity, that is for them the priority areas are trade and catering (50%), as well as banking and insurance business (20%).

The main reason for this is the lack of real support for youth to work in manufacturing, and innovative production in particular. Efficiently solve this problem may be due to the creation of a network of scientific and educational centers, which would have United the corresponding scientific institutions, universities and high schools, colleges and lyceums of the specialized. You also need to radically expand the internship students in foreign universities and leading companies of the corresponding profile.

At the end of the article are features of the progressive technique using pulsed energy sources that are suggested and investigated in the 60 years of the last century Professor KHAI V. Kononenko and his disciples.

## V2B маркетинг як сучасний напрям розвитку підприємств

**Бойчук І.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
Львівського торговельно-економічного університету

У статті з'ясовано значення B2B маркетингу як сучасного напрямку розвитку підприємств; визначено його як ефективний інструмент організації управління на промислових ринках. Проаналізовано концептуальні принципи та передумови забезпечення подальшого розвитку промислового маркетингу; подано практичні рекомендації стосовно його застосування. Обґрунтовано перспективні напрями B2B маркетингу як виду економічної діяльності, що направлений на підвищення ефективності взаємовідносин між промисловими суб'єктами та задоволення потреб корпоративних клієнтів.

**Ключові слова:** маркетингова діяльність, B2B маркетинг, промисловий маркетинг, промислове підприємство, концептуальні засади, корпоративні клієнти, ефективність.

Бойчук И.В. B2B МАРКЕТИНГ КАК СОВРЕМЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье выяснено значение B2B маркетинга как современного направления в развитии предприятий; определено его как эффективный инструмент организации управления на промышленных рынках. Проанализированы концептуальные принципы и предпосылки обеспечения дальнейшего развития промышленного маркетинга; представлены практические рекомендации по его применению. Обосновано перспективные направления B2B маркетинга как вида экономической деятельности, направленного на повышение эффективности взаимоотношений между промышленными субъектами и удовлетворения потребностей корпоративных клиентов.

**Ключевые слова:** маркетинговая деятельность, B2B маркетинг, промышленный маркетинг, промышленное предприятие, концептуальные основы, корпоративные клиенты, эффективность.

Boychuk I.V. B2B MARKETING AS A MODERN DIRECTION OF ENTERPRISE'S DEVELOPMENT

The article considers the importance of B2B marketing as a modern direction of development of enterprises; defined it as an effective tool for organizing management in industrial markets. The conceptual principles and prerequisites for the further development of industrial marketing are analysed; practical recommendations for its application are given. The perspective directions of B2B marketing as a kind of economic activity are grounded, aimed at increasing the efficiency of relations between industrial subjects and meeting the needs of corporate clients.

**Keywords:** marketing activities, B2B marketing, industrial marketing, industrial enterprise, conceptual foundations, corporate clients, efficiency.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Доцільність застосування B2B маркетингу в бізнес-практиці вітчизняних промислових підприємств зумовлена нагальною потребою в ефективному розвитку в нових умовах глобалізації, посилення конкуренції, прискорення науково-технічного прогресу, зміни вимог і поведінки організацій-споживачів, зниження результативності традиційних маркетингових підходів, зростання очікувань із боку суспільства щодо забезпечення якісного впливу суб'єктів підприємництва на економічну стабільність держави загалом.

Для сучасних умов господарювання характерними є гіпердинамічні тенденції на промислових ринках, що вимагає застосування

фірмами новітніх стратегій. На такі зміни особливо відчутно реагують підприємства, зайняті в сфері B2B, які змушені розробляти ефективніші методи пошуку клієнтів і маркетингові заходи для забезпечення результативності власної діяльності та реалістичної оцінки подальших перспектив розвитку.

Вагомого значення при цьому набуває розуміння основ сучасного B2B маркетингу, який фокусується на обслуговуванні не кінцевого споживача, а юридичних осіб у різних сферах і галузях діяльності та осіб, які закуповують товари і послуги для своїх промислових цілей. Розуміння основних положень B2B маркетингу з урахуванням специфіки промислового ринку України надає змогу адап-



тувати маркетинговий інструментарій до раціонального використання наявних ресурсів, підвищення продажів, зміцнення відносин із потенційними партнерами і підвищення ефективності маркетингових дій.

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

Вирішенню важливих соціально-економічних завдань, пов'язаних із насиченням внутрішнього промислового ринку, сприяє організація виробництва та збуту продукції на основі принципів і методів B2B маркетингу з чіткою орієнтацією на вимоги ринку і задоволення попиту промислових покупців.

Водночас успіх економічних реформ тісно пов'язаний з удосконаленням товарно-грошових відносин, зокрема за рахунок переходу від принципів стихійного маркетингу до розвинутої системи партнерських взаємин із клієнтурою, що створюють надійне підґрунтя для використання сучасних методів управління промисловими підприємствами.

Дослідженню різних аспектів сучасного сектора B2B приділена увага значної кількості закордонних і вітчизняних авторів, серед яких такі: М. Бек, Р. Райт, Ф. Котлер, Р.Ф. Лаутерборн, С. Минетт, Гр. Дункан, М. Харісон, Д. Шульц, Ф. Уэбстер, Ж.-Ж. Ламбен, Д. Козьє, Е. Нельсон, М. Хут, Т. Спех, А. Саммер, А. Кантарович, О. Кендюхов, О. Кузьмін, М. Окландер, Й. Петрович, Л. Пономаренко, Н. Васильєва, С. Лазарєв, Н. Меджибовська, О. Юдін та інші.

Специфіці промислового маркетингу присвячено наукові праці таких відомих учених, як І. Акімова, А. Ковальов, А. Длігач, С. Ілляшенко, Є. Крикавський, О. Новиков, П. Перерва, Н. Чухрай, А. Старостіна, О. Телетов, якими розкриваються особливості маркетингової діяльності на різних промислових ринках.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Поряд із цим серед дослідників не існує цілісного розуміння вагомості застосування B2B маркетингу вітчизняними підприємствами з урахуванням умов сучасної бізнес-практики. Розглянуті в цих працях аспекти вимагають подальших досліджень, а подані ними пропозиції потребують уточнення щодо перспектив застосування промислового маркетингу для підвищення ефективності взаємовідносин між господарськими суб'єктами в умовах жорсткої конкуренції.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в розробленні теоретичних положень і практичних рекомендацій стосовно обґрунтування зна-

чення B2B маркетингу як сучасного напрямку розвитку підприємств з урахуванням його концептуальних засад і забезпечення перспектив подальшого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За динамічних умов сьогодення доцільно говорити про B2B маркетинг як про новий інструмент організації ефективного управління підприємствами, організаціями й установами, що функціонують на промислових ринках. Як відомо, промисловий ринок є найважливішим складником економіки будь-якої країни, тому виникає необхідність і важливість його дослідження та практичного застосування на основі розуміння головних методів і принципів промислового або B2B маркетингу.

B2B (як вид економічної бізнес-діяльності у сфері матеріального виробництва і промислових послуг маркетинг) спрямований на задоволення потреб промислових підприємств, установ і організацій у сировині, матеріалах, комплектувальних виробках, устаткуванні, послугах тощо через процеси обміну на промислових ринках, а також на підвищення ефективності випуску і збуту товарів промислового призначення шляхом вивчення і задоволення попиту на промислову продукцію та сервісне обслуговування клієнтури.

Необхідність застосування B2B маркетингу промисловими підприємствами зумовлена потребою забезпечення ефективного розвитку в нових умовах глобалізації, посилення конкуренції, прискорення науково-технічного прогресу, зміни вимог і поведінки організацій-споживачів, зниження результативності традиційних маркетингових підходів, зростання очікувань із боку суспільства щодо впливу кожного суб'єкта на загальноекономічний розвиток держави [5].

B2B маркетинг доцільно розглядати діяльністю у сфері ринку продукції виробничо-технічного призначення, націленою на просування товарів і ділових послуг від підприємств, що їх виробляють, до тих організацій і установ, які закуповують їх для подальшого використання у виробництві або перепродажу.

Основним предметом B2B маркетингу є сукупність взаємин між різними учасниками ринку, що виникають унаслідок ділової активності, тобто відносин купівлі-продажу. Тоді об'єктом B2B маркетингу є промисловий ринок, а його суб'єктами – виробники, посередники, банки, державні органи, агенти, брокери та фірми обслуговування [1], які офіційно діють на цьому ринку, вступають у ділові сто-

сунки і здійснюють власну діяльність у межах, що передбачені статутами самих підприємств і чинним законодавством, із метою отримання бажаного ефекту, традиційно пов'язаного із прибутком (рис. 1).

B2B маркетинг охоплює цілісний комплекс ділових взаємин між різними господарючими суб'єктами, які здійснюються у межах галузі чи території. До базових принципів промисловий маркетингу як ефективного напряму господарювання в сучасних умовах належать такі:

- вільний вибір ринковими суб'єктами власної мети функціонування та стратегії розвитку;
- пристосування до мінливих вимог потенційних організацій-споживачів;
- цілеспрямований вплив на попит різних категорій клієнтів для його належного формування;
- гнучкість у досягненні поставлених цілей і швидке пристосування до зміни умов навколишнього середовища;
- комплексний підхід до вирішення проблем, визначення мети діяльності з урахуванням наявних ресурсів і можливостей підприємства.

Виходячи з цього, основними завданнями B2B маркетингу стає виявлення існуючого і формування потенційного попиту на промислову продукцію та послуги; організація науково-дослідних і дослідно-конструкторських

розробок для створення нової чи модифікації освоєної промислової продукції; планування і реалізація виробничої, збутової та фінансової політики підприємств; розроблення й реалізація маркетингової політики цін щодо промислової продукції та послуг; забезпечення розподілу і переміщення товарів у межах промислових ринків; створення ефективної системи маркетингових комунікацій; аналіз і контроль результатів маркетингової діяльності в цілому.

З іншого боку, B2B маркетинг необхідно розглядати як філософію ведення бізнесу у сфері промислового виробництва. За цих умов її основою мають стати такі важливі положення:

- 1) на промисловому ринку маркетингові дії виробника мають базуватися на первинних потребах організацій-покупців, які є корпоративними клієнтами;
- 2) маркетингова орієнтація на розуміння потреб клієнта має органічно переплітатися через дії всіх функціональних підрозділів підприємства;
- 3) якісне задоволення потреб організацій-клієнтів слід розглядатися як оптимальний засіб досягнення власних довгострокових цілей щодо підвищення рівня прибутковості підприємств-виробників.

Застосування B2B маркетингу зумовлено специфікою промислових ринків, тому



Рис. 1. Засади ефективного B2B маркетингу для підприємств

Джерело: розроблено автором за джерелами [2-3]

загальні маркетингові методи не завжди можуть застосовуватися у сфері виробництва без урахування різниці між його суб'єктами і об'єктами з точки зору B2C маркетингу. Використання промислового маркетингу та забезпечення умов для його розвитку передбачає наявність достовірної інформації як про зовнішнє середовище маркетингу, так і про внутрішнє середовище підприємств, реальний стан і потенційні можливості на промислових ринках.

Загалом, засоби просування, що характерні для промислового маркетингу, подібні до тих, які традиційно застосовують у споживчому маркетингу, тобто персональні продажі, реклама, прямий маркетинг, методи стимулювання збуту. Поряд із цим існує низка особливостей у використанні, а ефективність цих засобів впливу на клієнтуру залежить від типу ринку.

На промислових ринках промислові замовники досить добре поінформовані про сучасні товари і сервіс, основні характеристики і додаткові можливості. Це зумовлено наявністю багатьох спеціалізованих видань, особливо завдяки активному розвитку Інтернету. За таких умов особливу роль відіграє імідж (репутація) підприємства в галузі, інформація про нього в спеціалізованій пресі й Інтернеті, зокрема через відгуки корпоративних клієнтів.

Тому перед здійсненням закупівлі промислової продукції багато підприємств проводять детальний моніторинг ринку для вибору оптимальних варіантів товарної пропозиції. При цьому основну роль відіграють брендинг, PR-методи і персональні продажі, які підсилюються рекламою і відповідними методами стимулювання збуту [4].

Практична значимість B2B маркетингу в Україні зумовлене порушенням системи економічних зв'язків між виробниками й організованими споживачами. У поточних умовах кожне підприємство вимушене самостійно

справлятися з вирішенням нагальних питань, тому застосування промислового маркетингу набуло першочергового значення. B2B маркетинг стає сучасним каталізатором економічного розвитку, оскільки забезпечує як на рівні країни, так і на рівні окремого підприємства вирішення взаємопов'язаних завдань (табл. 1).

По-перше, він може бути використаний як ефективний інструмент вибору стратегії економічного розвитку і напряду структурної перебудови в умовах обмежених природних, фінансових і трудових ресурсів. Це зумовлено тим, що промисловий маркетинг базується на аналізі умов зовнішнього середовища та порівнянні їх із можливостями економічної діяльності окремих суб'єктів ринку.

По-друге, B2B маркетинг здатний сприяти вдосконаленню економічної та соціальної системи за рахунок здійснення контролю за трендами попиту та пропозиції, які мають місце в певних галузях чи сферах діяльності. У цьому разі саме промисловий маркетинг відіграє визначальну роль у виявленні прихованого попиту, пошуку нових ринків, аналізу та розвитку нових потреб.

По-третє, B2B маркетинг допомагає результативному просуванню ідей трансформації, сприяючи їх розвитку та прийняттю різними соціальними групами. В умовах вітчизняної економіки це пов'язано з незворотністю змін, які викликані кон'юнктурними умовами на промислових ринках, необхідністю забезпечення зростання виробництва через підвищення ефективності відповідних маркетингових заходів.

Також промисловий маркетинг дозволяє визначити шляхи оптимального використання наявних виробничих потужностей для задоволення потреб існуючих клієнтів з обов'язковим відстеженням зворотного зв'язку з ринку. Важливими інструментами B2B маркетингу в стимулюванні промислового виробництва

Таблиця 1

### Прояви B2B маркетингу на макро- та мікроекономічному рівнях

| Макрорівень впливу   | Мікрорівень впливу   |
|--|--|
| Найбільш повне узгодження пропозиції доступних товарів і послуг з існуючими потребами корпоративних замовників | Ефективний інструмент вибору бізнес-стратегії з урахуванням умов зовнішнього середовища і ресурсів |
| Обґрунтоване і якісне представлення нових товарів і послуг на ринку  | Моніторинг ринкового попиту, пошук нових клієнтурних ринків  |
| Зміцнення ринкових відносин через приваблення нових споживачів, виявлення та розвиток нових потреб             | Активізація сфери виробництва через підвищення результативності новітніх маркетингових заходів     |

Джерело: сформовано автором

є формування клієнтоорієнтованої системи менеджменту для залучення внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів.

Промисловий маркетинг (як один із наслідків суспільного та економічного розвитку) слід аналізувати на прикладі розвинутих країн. Прогрес виробництва в епоху промислової революції відкрив значні можливості для товарного насичення ринку. Рух суспільства від ринку виробника до ринку споживача супроводжувався загостренням проблеми попиту і необхідністю комплексного дослідження споживацьких потреб.

Активний розвиток маркетингових інститутів та інструментів сприяв оптимізації процесів щодо використання обмежених ресурсів для задоволення постійно зростаючих потреб клієнтів, які підлягали динамічним змінам. За цих обставин об'єктивно зрозумілим виявилось те, що подальше економічне зростання суспільного виробництва неможливе без використання B2B маркетингу.

Подальший розвиток промислового маркетингу виникає під впливом змін у економічній системі суспільства під час формування ринкового управління економікою та пов'язана з процесами суспільної децентралізації [5].

Проведений нами аналіз еволюції маркетингової концепції з урахуванням суспільних трансформацій дозволяє визначити об'єктивні передумови, які забезпечують перспективний розвиток B2B маркетингу, серед яких такі:

- наявність клієнтурного ринку, де позиція товарів перевищує попит і споживач може самостійно здійснювати власний вибір;
- існування розвинутого конкурентного середовища і достатньо низького рівня монополізації економіки;
- регулювання цін на більшість товарів і послуг на рівні підприємства;
- самостійність підприємств в ухваленні рішень у питаннях виробництва, розподілу та збуту випущеної продукції;
- існування розвинутої інфраструктури, яка забезпечить умови, необхідні для ведення ефективної маркетингової діяльності на макро- і мікрорівнях.

Найвагомішою з передумов розвитку сучасного B2B маркетингу необхідно вважати наявність демонополізованого клієнтурного ринку, для якого основним принципом має стати такий: будь-яке підприємство здатне покращити результати власної діяльності тільки через використання більш досконалих у порівнянні з конкурентами методів задоволення потреб своїх клієнтів [6].

За цих умов ефективній маркетинговій діяльності промислових фірм перешкоджає низка чинників, серед яких суттєвий вплив має:

- 1) досить низький рівень конкурентоспроможності промислових товарів, що випускається вітчизняними підприємствами;
- 2) повільний перехід цих виробників на освоєння нових видів продукції;
- 3) суттєве відставання технічного рівня окремих промислових товарів від світових аналогів або навіть їх ліквідація;
- 4) невідповідність промислової продукції вимогам міжнародним стандартам і сучасними потребам ринку щодо якості;
- 5) обмежена участь у перспективних наукових програмах із модернізації промислових товарів на засадах міжнародної співпраці;
- 6) занепад науково-технічної інфраструктури, нестабільність фінансової та відсутність інформаційної підтримки на державному рівні;
- 7) нестабільність чинного законодавства та умов ведення підприємницької діяльності ринковими суб'єктами загалом.

Для сучасного товарного виробництва характерним є наявність значної кількості ринкових суб'єктів та об'єктів, існування складних взаємозалежностей і взаємозв'язків між ними. Саме тому моніторинг ринкових потреб і формування адекватної реакції на зміну зовнішнього середовища передбачає оброблення великих баз даних і освоєння маркетингових методик проведення аналізу.

За цих умов інформаційна інфраструктура стає обов'язковим елементом забезпечення розвитку сучасного B2B маркетингу (паралельно з фінансовою, банківською, логістичною, транспортною, комунікаційною та іншими).

Як відомо, маркетингова діяльність передбачає наявність як об'єктивних, так і суб'єктивних передумов, до переліку яких необхідно віднести формування нового типу бізнесменів і менеджерів. Ці фахівці мають розуміти доцільність запровадження маркетингової концепції для забезпечення успішної діяльності своїх підприємств, що вимагає оволодіння спеціальними знаннями і навиками ведення маркетингової діяльності на рівні кращих світових прикладів.

Сучасні можливості B2B маркетингу мають активно використовуватися на різних промислових ринках, адже вже добре відомі моделі Маркетингу 2.0, які орієнтують на формування ринковими суб'єктами маркетингових стратегій, орієнтованих на цільових клієнтів.

У свою чергу, на рівні світового маркетингу визначаються найближчі перспективи Маркетингу 3.0 «Орієнтація на цінності» та формуються основи запровадження маркетингу четвертого покоління [7].

Водночас промисловий маркетинг повинен розвиватись не лише в напрямі забезпечення підтримки бажаного рівня збуту за допомогою активного впливу на ринок із метою зниження бар'єрів продажу, але й мати стратегічну змістовність у підтримці ідеології клієнтоорієнтованості підприємств, створенні споживчої цінності на основі глибокого розуміння мотивів і реагування на потреби клієнтів з обов'язковим відстеженням зворотного зв'язку з ринком.

Проте поточний розвиток маркетингової концепції в Україні відбувається за умов, коли ринкові суб'єкти підпадають під суттєвий вплив різних факторів зовнішнього середовища, в структурі якого розрізняють економічні, політичні, соціальні, демографічні та технологічні складники на макрорівні.

До економічних факторів належить розподіл споживчих доходів у суспільстві та фази економічного циклу. Політичні фактори характеризуються розподілом політичних сил, які забезпечують стан економічного розвитку і стабільність правового середовища для бізнесу. Комплекс законодавчих актів, які регулюють відносини власності, інвестиційну діяльність, рівень монополізації, податкове середовище, захист суверенітету споживача тощо, суттєво впливають на загальний розвиток маркетингової діяльності підприємств України.

У свою чергу, соціальні фактори відображають зміну споживчих переваг і рівень життя в умовах сучасного суспільства. Демографічні фактори пов'язані з динамікою показників життєдіяльності, народжуваності, смертності та міграції населення. Технологічні фактори маркетингового макросередовища визначають науково-технічні вимоги, які об'єктивно склалися на промисловому ринку і які визначають сучасний рівень конкурентоспроможності підприємства.

Зрозумілим є той факт, що економічні, політичні, соціальні, технологічні й інші фактори макросередовища по-різному впливають на стан B2B маркетингу. З одного боку, вони створюють об'єктивні передумови для його подальшого розвитку, а з іншого – стають своєрідними бар'єрами функціонування на ринку.

Аналіз цих бар'єрів не менш важливий, ніж вивчення об'єктивних передумов подальшого розвитку промислового маркетингу, оскільки

їх урахування необхідне для забезпечення конкурентоспроможності підприємств і вибору оптимальних маркетингових стратегій.

Також слід зазначити, що B2B маркетинг дозволяє прогнозувати ситуації запобігання помилкам, не кажучи вже про ефективні методи організації збуту продукції, які можуть забезпечити підприємству стабільні ринкові позиції. Як відомо, промислова сфера є досить особливою, адже залежить від сезонності виробництва та зовнішньоекономічних зв'язків, державного сприяння розвитку промислового комплексу, тому потребує особливого підходу, який здатний забезпечувати сучасний промисловий маркетинг.

Відсутність практичного застосування методик маркетингового аналізу ринкових показників і проведення на цій основі якісного планування часто зумовлює вибір підприємством необґрунтованої стратегії щодо нового виду продукції чи нового ринку. Розуміння сутності та передумов B2B маркетингу відіграє значну роль у використанні традиційних маркетингових інструментів під час розроблення стратегічних програм і проведення контролінгу маркетингу.

За умов вітчизняної економіки неможливо чітко сформулювати загальні тенденції розвитку B2B маркетингу, тому що в сучасному його розумінні реалізуються тільки окремі напрями. Крім того, ефективна маркетингова діяльність промислових підприємств може здійснюватись лише за умов, що нею будуть займатись усі представники на різних рівнях менеджменту фірм, а сприяти цьому процесу разом будуть усі фахівці, які залучені до виробництва та доведення замовленої продукції до кінцевого клієнта.

**Висновки з цього дослідження.** B2B маркетинг доцільно розглядати як сучасний інструмент ефективного управління підприємствами, як вид економічної діяльності та філософію ведення бізнесу у сфері промислового виробництва. Цей вид маркетингу спрямований на якісне задоволення потреб корпоративних клієнтів, на підвищення ефективності взаємин на промислових ринках й оптимізацію суспільних трансформацій загалом.

Отже, виникає необхідність дослідження та практичного застосування B2B маркетингу на основі розуміння його базових засад і використання передумов для перспективного розвитку з урахуванням трендів зовнішнього середовища. B2B маркетинг забезпечує реалізацію стратегічних завдань щодо ефектив-

ного ведення маркетингової політики на всіх рівнях управління.

Подальші дослідження необхідно спрямувати на моніторинг ринкових потреб промислових суб'єктів і вдосконалення

маркетингових методик ведення оцінювання для формування цілісної системи планування, обліку, аналізу та контролю результативності діяльності в програмах B2B маркетингу.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Егоров Е. Предназначение B2B-маркетинга – помогать клиентам делать их бизнес более успешным. *Маркетинг и реклама*. 2011. № 4 (176). С. 48–50.
2. Kotler Ph., Setiawan I. *Marketing 3.0: From Products to Customers to the Human Spirit*. John Wiley&Sons, 2010. 208 p.
3. Уэбстер Ф. Основы промышленного маркетинга. Москва: Издат-во. Дом Гребенникова, 2005. 416 с.
4. Хамініч С., Ліхтер А. Соціально-етичний маркетинг як складова бренд-орієнтованого управління підприємством. *Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*. 2015. № 7. С. 402–403.
5. Юрчак А. Лидогенерация – почему и что нужно ускорять. *Маркетинг и реклама*. 2014. № 8 (215). С. 38–40.
6. Зозульов О., Василенко А. Схема аналізу поведінки споживачів на промисловому ринку. *Маркетинг в Україні*. 2017. № 1. С. 24–31.
7. Черненко О. На шляху до пост-цифрового маркетингу в Україні. *Маркетинг в Україні*. 2016. № 3. С. 4–11.

#### REFERENCES:

1. Egorov E. Prednaznachenie B2B-marketinga – pomogat klientam delat ih biznes bolee uspeshnyim / Evgeniy Egorov // *Marketing i reklama*. – 2011. – № 4 (176). – P. 48-50.
2. Kotler Ph. *Marketing 3.0: From Products to Customers to the Human Spirit* / H. Kartajaya, I. Setiawan. – John Wiley&Sons, 2010. – 208 p.
3. Uebster F. *Osnovy promyishlennogo marketinga* / Frederik Uebster. – M. : Izdat-vo. Dom Grebennikova, 2005. – 416 p.
4. Khaminich S. Y., Likhther A. M. / *Sotsialno-etychnyi marketynh yak skladova brend-oriientovanoho upravlinnia pidpriemstvom* / S. Y. Khaminich, A. M. Likhther // *Mykolaivskyi natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlynskoho*. – 2015. – № 7. – P. 402 – 403.
5. Yurchak A.V. *Lidogeneratsiya – pochemu i chto nuzhno uskoryat* / Aleksandr Yurchak // *Marketing i reklama*. – 2014. – № 8 (215). – P. 38-40.
6. Zozulov O. V. *Shema anallzu povedlnki spozhivachlv na promislovomu rinku* / O. V. Zozulov, A.V. Vasilenko // *Marketing v Ukrayini*. – 2017. – № 1. – P. 24-31.
7. Chernenko O.V. *Na shlyahu do post-tsifrovogo marketingu v Ukrayini* / Oksana Chernenko// *Marketing v UkraYinI*. – 2016. – № 3. – P. 4-11.

## **B2B marketing as a modern direction of enterprise's development**

**Boychuk I.V.**

Associate Professor of Marketing Department of International Economic Relations  
and Information Technologies Faculty,  
Lviv University of Trade and Economics

The article considers the importance of B2B marketing as a modern direction of development of enterprises; defined it as an effective tool for organizing management in industrial markets. This kind of marketing is aimed at high-quality satisfaction of the needs of corporate clients, increasing the efficiency of relations in industrial markets and optimizing social transformations in general.

In modern conditions there is a need for research and practical application of B2B marketing on the basis of understanding of its basics and the use of preconditions for perspective development taking into account the trends of the environment. It is proved that B2B marketing ensures the implementation of strategic objectives for the effective management of marketing policies at all management levels. On this basis, the author analyzed the conceptual principles and prerequisites for the effective development of industrial marketing; practical recommendations regarding its application are given.

The current state of the marketing concept in Ukraine is formed under conditions when market actors are under the significant influence of various environmental factors. Economic, political, social, technological and other factors of the macro environment have different effects on the state of B2B marketing. On the one hand, they create objective prerequisites for its further development and on the other – they become peculiar barriers to functioning in the market.

The analysis of these barriers is important, as well as the study of objective prerequisites for the further development of industrial marketing, since their consideration is necessary to ensure the competitiveness of enterprises and the selection of their optimal marketing strategies.

The perspective directions of B2B marketing as a kind of economic activity are grounded, aimed at increasing the efficiency of relations between industrial subjects and meeting the needs of corporate clients.

## Особливості управління інноваційною діяльністю сучасними підприємствами

**Боковець В.В.**

доктор економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту і адміністрування  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Мазуренко Р.П.**

студентка  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Свічкарь Ю.І.**

студент  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

---

У статті обґрунтовано сутність та основні ознаки інноваційної діяльності. Здійснено огляд статистичних даних щодо джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні. Указано на причини, які зумовили фактичний стан інноваційної діяльності в країні. Визначено основні етапи управління інноваційною діяльністю на підприємствах, недоліки та найбільш актуальні проблеми.

**Ключові слова:** управління, інноваційна діяльність, інновація, управлінський процес, підприємство.

Боковець В.В., Мазуренко Р.П., Свічкарь Ю.И. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СОВРЕМЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье обоснована сущность и основные признаки инновационной деятельности. Осуществлен обзор статистических данных об источниках финансирования инновационной деятельности в Украине. Указаны причины, которые обусловили фактическое состояние инновационной деятельности в стране. Определены основные этапы управления инновационной деятельностью на предприятии, их недостатки и наиболее актуальные проблемы.

**Ключевые слова:** управление, инновационная деятельность, инновация, управленческий процесс, предприятие.

Bokovets V.V., Mazurenko R.P., Svichkar Yu.I. PECULIARITIES OF MANAGING INNOVATIVE ACTIVITIES BY MODERN ENTERPRISES

The article substantiates the essence and main features of innovative activity. A review of statistics on the sources of funding for innovation activities in Ukraine has been carried out. The reasons that led to the actual state of innovation activity in the country are indicated. The main stages of innovation management in an enterprise, their shortcomings and the most pressing problems are identified.

**Keywords:** management, innovation activity, innovation, management about it, enterprise.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних умовах основним способом підвищення конкурентоспроможності виробничих товарів, підтримки високих темпів розвитку і рівня прибутковості для підприємств стає впровадження інновацій. Однак інновації є джерелом розвитку лише за умови активного й ефективного їх використання, а також створення сприятливого середовища для їх впровадження. Тому особливого значення набуває стратегічне управління інно-

ваційним розвитком корпоративних підприємств, яке орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, дозволяє більш гнучко реагувати і здійснювати своєчасні зміни, досягти конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Таким чином, стратегію інноваційного розвитку підприємства можна визначити як сукупність дій і методів ведення інноваційної діяльності, що забезпечує конкурентні переваги за рахунок розроблення і впровадження інновацій.



**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам розвитку інноваційної діяльності та результатів НТП присвячено праці вітчизняних та таких зарубіжних науковців: П.С. Друкера, В.Г. Бодрова, В.П. Горшкова, Г.О. Андрощука, О.А. Карлової, Л.І. Федулової та ін. Однак у наукових працях приділено недостатньо уваги створенню умов для переходу на інноваційний шлях розвитку вітчизняних підприємств.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Обґрунтування особливостей управління інноваційною діяльністю підприємствами в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно із Законом України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні», інноваційний потенціал розглядається як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку. При цьому окремо виділяється такий складник потенціалу, як інноваційна культура, яка характеризує рівень освітньої, загальнокультурної і соціально-психологічної підготовки особистості та суспільства загалом до сприйняття і творчого втілення в життя ідеї розвитку економіки країни на інноваційних засадах [3].

Для здійснення інноваційної діяльності важливим є високий рівень освіти та інтелектуальної активності, виражене почуття власної гідності, ініціативності, самостійності і незалежності у поглядах, притаманне творче натхнення, висока працездатність, зацікавленість в одержанні результатів, здатність до виконання трудових функцій на рівні міжнародних стандартів. Чим більше творчих завдань та інтелектуальних функцій у роботі, тим помітніше зростає роль нематеріальних стимулів у процесі інноваційної діяльності.

На активність розумового, творчого складника трудової діяльності співробітників впливають як умовно-постійні (психологічний тип особистості, природна схильність до фізичної, розумової чи духовної праці, інтелектуальний потенціал тощо), так і змінні фактори, (фізико-психологічні, зацікавленості, оточення, умов праці та ергономічні).

До внутрішніх факторів належать потреби, ціннісні орієнтації, інтереси, менталітет, психологічні риси характеру людини тощо. До зовнішніх мотиваторів належать такі фактори: оплата праці, зміст та організація праці, її безпека, соціально-психологічний клімат

у трудовому колективі, делеговані повноваження, ступінь відповідальності в роботі, перспективи службового просування, соціальні гарантії, можливості одержання безвідсоткової позики на підприємстві, часткового відшкодування вартості житла, витрат на освіту працівника та його дітей тощо.

Управління інноваційним розвитком суб'єкта господарювання має бути орієнтоване на досягнення поставлених цілей (завоювання більшої частки ринку, збільшення прибутку в поточному періоді чи в перспективі, забезпечення високих темпів стійкого економічного розвитку і т.д.) в умовах конкурентного середовища, навіть тоді, коли цілі інших підприємств можуть із ними не збігатися (і, як правило, не збігаються). Це протиріччя цілей слід належним чином урахувати, а також намічені цілі узгоджувати з можливостями досягнення [5, с. 88].

Макрорівень управління містить такі елементи регульованих механізмів: державного регулювання ринкових процесів, правового регулювання підприємницької діяльності, соціального регулювання, політичного регулювання тощо.

Методи управління інноваційним розвитком підприємств на макрорівні:

1) економічного стимулювання. За допомогою методів цієї групи держава стимулює розвиток пріоритетних галузей, розвиток науки і техніки, інвестиційну й інноваційну діяльність, регулює виробництво певних видів товарів, що надає можливості розвитку підприємницьких структур і окремих суб'єктів господарської діяльності.

Так, екологічні платежі змушують підприємства (забруднювачі навколишнього середовища) знижувати викиди, унаслідок цього виникають потреби у відповідному контролюючому устаткуванні й обладнанні з очищення шкідливих відходів, що впроваджується ними у виробництво. Таким чином, з'являються ринкові можливості розвитку (переважного інноваційного) для підприємств – виробників цього обладнання;

2) планування. Містять групу методів, які передбачають проведення планово-дослідницьких робіт, що передують соціально-економічному розвитку. Методи цієї групи стимулюють розвиток певних галузей, регіонів, певних видів діяльності, чим прискорюється розроблення новацій різного рівня й інноваційний шлях розвитку в цілому;

3) правові. Ці методи здійснюють регульовальний вплив через правове регламенту-

вання конкретних видів діяльності, систему державних стандартів і методів прямого адміністрування. Так, система жорстких стандартів якості продуктів харчування дала поштовх розвитку фірм, що спеціалізуються на їхній сертифікації [1, с. 8];

4) соціального регулювання. Вони впливають на розвиток ринку певних видів товарів через громадські рухи («зелені»), різні недержавні організації (наприклад, професійні асоціації). Цей вплив може як стимулювати розвиток, так і протидіяти йому. Прикладом може бути той факт, що саме завдяки активному втручанню та впливу «зелених» вдалося запобігти будівництву заводу з виробництва штучного білка в Сумській області поблизу обласного центру;

5) політичного регулювання. На розвиток ринкових можливостей впливають шляхом надання різних прав і свобод: займатися підприємницькою діяльністю, на власність, наділення певним правовим статусом окремих територій (вільні економічні зони, офшорні зони, що стимулюють розвиток конкретних регіонів і видів діяльності), захист інтелектуальної власності тощо [4, с. 122].

До визначальних питань управління розвитком нововведень на мікрорівні належать основні етапи процесу управління інноваційним розвитком підприємства:

- визначення стратегічної мети інноваційної діяльності, виходячи з якої формулюються інші елементи системи управління інноваційним потенціалом (завдання, функції, принципи, організаційні механізми);

- системний аналіз наявних та потенційних можливостей підприємства у сфері здійснення інноваційної діяльності, оптимізації за розміром і часом (просторова, часова та ресурсна оптимізація);

- визначення періоду досягнення поставлених цілей (найбільш вірогідного, максимального, мінімального), оцінка ймовірності укладання в прогнозовані часові рамки;

- розроблення організаційного механізму управління інноваційним потенціалом (формування команди, розподіл повноважень, визначення центрів відповідальності тощо);

- реалізація конкретних інноваційних заходів у межах визначених напрямів інноваційної діяльності підприємства;

- оцінювання поточного рівня інноваційного потенціалу;

- обрання стратегії подальшого розвитку інноваційного потенціалу залежно від його рівня;

- контроль за розвитком інноваційного потенціалу;

- оцінювання отриманих результатів використання інноваційного потенціалу банку та планування на цій основі напрямів подальших змін [2, с. 59].

Розроблення та реалізація інновацій вимагає інвестиційних ресурсів, які необхідні для фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, започаткування і здійснення виробництва інноваційної продукції, її реалізації та удосконалення. Ефективна інноваційна діяльність можлива тільки за умов залучення оптимальних обсягів інвестиційних ресурсів. Умови залучення інвестицій залежать від стану інвестиційного клімату країни, регіону, підприємства. Сьогодні темпи інвестування в країні є низькими, а розподіл інвестицій за регіонами і галузями економіки України – не є рівномірним. Значною мірою інвестиційну діяльність в Україні гальмує низький платоспроможний попит населення [8].

Огляд статистичних даних щодо джерел фінансування інноваційної діяльності показав, що лише незначна частка витрат на інноваційну діяльність покривається за рахунок коштів держбюджету. Проте держава має достатньо можливих шляхів фінансової підтримки інноваційної діяльності підприємств України, що детально розкриті у Законі України «Про інноваційну діяльність», який наголошує, що державна фінансова підтримка інноваційної діяльності підприємств України може бути надана шляхом повного або часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування пріоритетних інноваційних проектів, повної чи часткової компенсації відсотків, сплачуваних підприємствами, які займаються інноваційною діяльністю, комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів, надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів та за рахунок майнового страхування реалізації інноваційних проектів [6].

За даними Державного комітету статистики, бачимо, що найбільше витрат на інновації здійснюється у переробній промисловості, частка у загальному обсязі витрат на інноваційну діяльність у промисловості станом на 2016 рік склала 93%, або 7397,1 млн. грн. Підприємства, які здійснюють свою діяльність у машинобудуванні, витрачають 27,1% усіх витрат переробної промисловості; на

підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості припадає 14,5% усіх витрат. Значну частину коштів підприємств у переробній промисловості витрачають на інновації пов'язані з придбанням машин, обладнання та програмного забезпечення, частка складає 60,2% від усіх витрат на інноваційну діяльність у переробній промисловості, а також 26,4% витрат складають витрати на зовнішні науково-дослідні розробки. Що стосується машинобудування, то в цій галузі здійснюють переважну частину витрат на внутрішні науково-дослідні розробки, а саме 23% усіх витрат у машинобудуванні [7].

Причини, які зумовили фактичний стан інноваційних процесів у країні, умовно можна поділити на зовнішні та внутрішні. До внутрішніх причинних чинників належить кількісний і якісний склад персоналу, система підбору,

атестації і перепідготовки кадрів. До внутрішніх – забезпеченість ресурсами, діюча організаційна структура управління підприємством тощо. До зовнішніх факторів впливу належать такі: державна політика розвитку інноваційної діяльності (її сутність полягає у визначенні мети, принципів інноваційної діяльності, форм і механізму інноваційної технологічної безпеки держави); податкові умови; нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності; рівень розвитку інвестиційної, інноваційної, транспортної та інформаційної інфраструктури; рівень платоспроможного попиту; рівень інфляції; рівень конкуренції між суб'єктами інноваційної діяльності; перебування економіки у конкретній фазі інноваційного розвитку; дефіцит або надлишок трудових ресурсів, сировини, енергії; зміна ринкових цін на сировину, матеріали, енергію та інші ресурси;

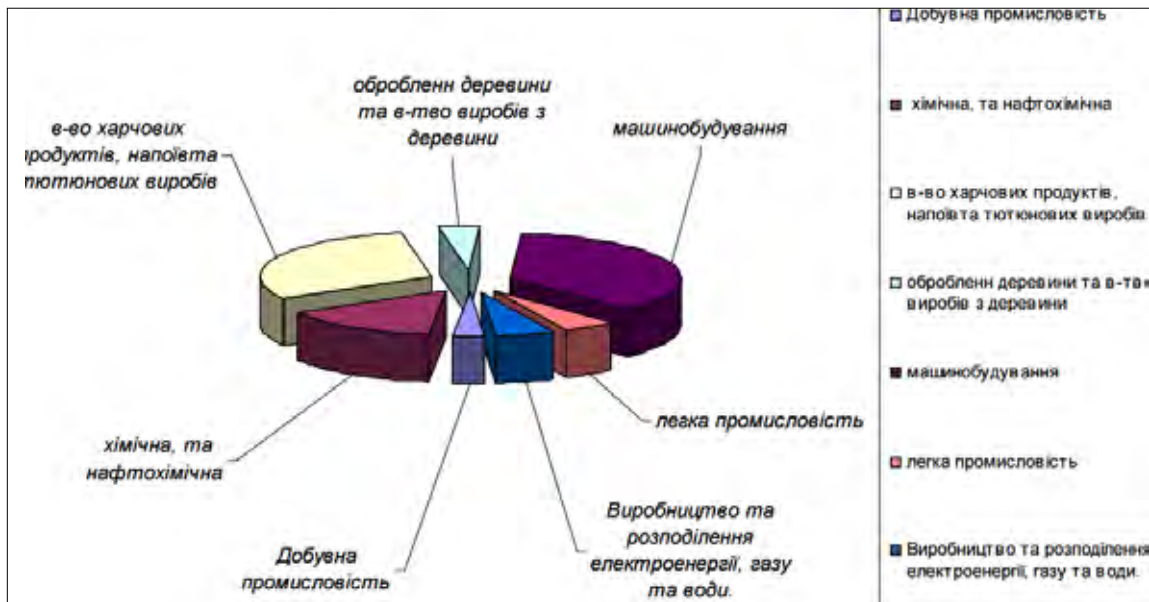


Рис. 1. Структура інноваційно-активних підприємств за галузями промисловості

Таблиця 1

Витрати на фінансування інноваційної діяльності в Україні

| Роки | Загальна сума витрат | Зокрема за рахунок коштів |                    |                      |              |
|------|----------------------|---------------------------|--------------------|----------------------|--------------|
|      |                      | Власних                   | Державного бюджету | Іноземних інвесторів | Інших джерел |
| 2011 | 8045,5               | 4775,2                    | 87,0               | 2411,4               | 771,9        |
| 2012 | 14333,9              | 7585,6                    | 149,2              | 56,9                 | 6542,2       |
| 2013 | 11480,6              | 7335,9                    | 224,3              | 994,8                | 2925,6       |
| 2014 | 9562,6               | 6973,4                    | 24,7               | 1253,2               | 1311,3       |
| 2015 | 7695,9               | 6540,3                    | 344,1              | 138,7                | 972,8        |
| 2016 | 7949,9               | 5149,4                    | 127,0              | 1512,9               | 1140,6       |
| 2017 | 9042,3               | 5362,6                    | 283,3              | 1698,1               | 1698,3       |

рівень розвитку системи захисту прав інтелектуальної власності. До вищевказаних факторів суб'єкти інноваційної діяльності змушені пристосовуватись. Значною мірою ці фактори враховуються інвесторами під час оцінювання та аналізування інвестиційного клімату держави або регіону. До зовнішніх факторів, вплив яких на ефективність управління інноваціями можна усунути, належить низький рівень кооперації наукової і виробничої сфер; обмеженість матеріально-фінансових ресурсів; низький технічний рівень експериментальної та виробничої баз; відсталість технологічної структури підприємства; рівень сприйняття суспільством інновацій у різних сферах його діяльності [9].

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, особливістю управління інновацій-

ною діяльністю є забезпечення якісного ухвалення рішень в умовах невизначеності й ризику. Однак успішному виконанню цього завдання часто заважає створення необхідної організаційної структури, що особливо актуально для великих підприємств. Тому останнім доцільно звернути увагу на гнучкість і адаптивність малих фірм до умов, що постійно змінюються. У таких випадках ефективність управління інноваційною діяльністю можна було б значно підвищити шляхом створення спеціальних підрозділів або структурних одиниць на постійній або тимчасовій основі, наприклад, таких, як внутрішній венчур. Адаптація організаційної структури великого підприємства до специфіки інноваційної діяльності сприятиме підвищенню її ефективності й результативності.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Біловодська О.А. Системний аналіз і вдосконалення теоретико-методологічних підходів до вибору напрямку інноваційного розвитку підприємств. Проблеми науки. 2010. № 4. С. 7–15.
2. Боковець В.В., Швед В.В., Акулов М.Г. Формування інноваційної політики підприємств харчової промисловості Вінницької області: колективна монографія. Вінниця: ВФЕУ, 2012. 281 с.
3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 № 433-IV [остання редакція від 14.07.2009]. URL: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)
4. Замкова Н.Л., Боковець В.В. Управління інноваціями. Навчальний посібник. Вінниця: ВТЕІ КНТЕУ, 2017. 241с.
5. Череп А.В., Олейнікова Л.Г., Череп О.Г., Ткаченко О.В. Управління інноваційним розвитком підприємств на основі реінжинірингу: монографія. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2012. 270 с.
6. Кузьмін О.Є., Князь С.В., Мельник Л.І. Соціально-економічна ефективність управління інноваційними процесами: загальнодержавний та регіональний аспект // Збірник наукових праць: Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональні суспільні системи. Вип. 3. Ч.1. Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2004. С. 240–255.
7. Боковець В.В. Удосконалення управління інноваційними процесами на сучасних підприємствах. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2017. Випуск 24. Частина 1. С. 88–92.
8. Статистичні дані України / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Стеблій Г.Я., Тувакова Н.В. Механізм удосконалення управління інноваційною діяльністю підприємств. Економічний аналіз. 2016. № 15. С. 185–187.

#### REFERENCES:

1. Bilovodska O. A. Systemnyi analiz i vdoskonalennia teoretyko-metodolohichnykh pidkhodiv do vyboru napriamu innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv / O. A. Bilovarska // Problemy nauky. – 2010. – № 4. – S. 7–15.
2. Bokovets V.V. Formuvannia innovatsiinoi polityky pidpriemstv kharchovoi promyslovosti Vinnytskoi oblasti: kolektyvna monohrafiia / Bokovets V.V., Shved V.V., Akulov M.H. – V.: VFEU, 2012. – 281 s.
3. Zakon Ukrainy "Pro priorytetni napriamy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini" vid 16.01.2003 № 433-IV [ostannia redaktsiia vid 14.07.2009] // [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)
4. Zamkova N.L., Bokovets V.V. Upravlinnia innovatsiiamy. Navchalnyi posibnyk. – Vinnytsia: VTEI KNTEU, 2017. – 241s.
5. Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpriemstv na osnovi reinzhynirynhu: [monohrafiia] / A.V. Cherep, L.H. Oleinikova, O.H. Cherep, O.V. Tkachenko. – Zaporizhzhia: Zaporizkyi natsionalnyi universytet, 2012. – 270 s.
6. Kuzmin O.Ye., Kniaz S.V., Melnyk L.I. Sotsialno-ekonomichna efektyvnist upravlinnia innovatsiinymy protsesamy: zahalnoderzhavnyi ta rehionalnyi aspekt // Zbirnyk naukovykh prats: Sotsialno-ekonomichni

doslidzhennia v perekhidnyi period. Rehionalni suspilni systemy. – Vyp. 3. – Ch.1. – Lviv: Instytut rehionalnykh doslidzen NAN Ukrainy, 2004. – S. 240-255.

7. Bokovets V.V. Udoskonalennia upravlinnia innovatsiinomy protsesamy na suchasnykh pidpriemstvakh / V.V. Bokovets // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. – Seria: Ekonomichni nauky. – 2017. – Vypusk 24. -Chastyna 1. – S.88-92.

8. Statystychni dani Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

9. Steblii H. Ya. Mekhanizm udoskonalennia upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu pidpriemstv / H. Ya. Steblii, N. V. Tuvakova. // Ekonomichniy analiz. – 2016. – № 15. – S. 185–187.

## **Peculiarities of managing innovative activities by modern enterprises**

**Bokovets V.V.**

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Vinnytsia Institute of Trade and Economics  
of Kyiv National University of Trade and Economics

**Mazurenko R.P.**

Student,  
Vinnytsia Institute of Trade and Economics  
of Kyiv National University of Trade and Economics

**Svichkar Yu.I.**

Student,  
Vinnytsia Institute of Trade and Economics  
of Kyiv National University of Trade and Economics

In the article the nature and main features of the innovation activities are substantiated. The main stages of innovation management process, their disadvantages and the most actual problem were determined.

The globalization of economic relations in the global economy, the problem of limited resource base and permanent increased competition forced to seek new principles of business management, which are essential feature of innovation activities. At the enterprise level innovations are considered a means of positive change, which are directed to its adaptation to modern market conditions and realization operational and strategic goals. But mechanisms management effective implementation innovation starting with the selection procedures economically effective projects, creating innovation, advance in their production and the market should be improved.

The main features of innovation activities: availability new knowledge about activities properties, appearance and relationships between them and the environment; the possibility of using

new knowledge for economic, technical, technological, social or other effects; the presence of certain labor costs, time and money associated with the implementation of innovations.

With this in mind, during the innovation activities should be considered like stages of development of new knowledge about the object or phenomenon and its practical application to obtain the target outcome – the desired effect or collectively, accompanied by some labor costs, time and money. As a result of clarification of the concept revealed that the implementation of innovation is accompanied by the occurrence of primary and secondary processes. Specificity of innovation management is that their facilities are basic and auxiliary innovative activities that are part of one whole (innovation) and combined with each other entities involved in the process, system goals; Time-Lapse more. In view of this, the principles of innovative projects are: consistency; targeting; target result. They should be followed in the implementation of general and particular functions of management.

## Людський чинник у системі управління якістю на підприємстві

**Бондаренко С.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту

Київського національного університету технологій та дизайну

Статтю присвячено питанням забезпечення задоволеності та лояльності персоналу підприємства, висвітленню ролі людського чинника в системі управління якістю на підприємстві. Орієнтованість підприємства на власний персонал відбивається в задоволеності та лояльності співробітників. До моделі лояльності персоналу входить винагорода за працю, можливість кар'єрного росту, репутація роботодавця та корпоративна культура. Для забезпечення лояльності співробітників на підприємстві розробляється загальний план, до якого входять засоби мотивації персоналу та його навчання, забезпечення позитивної репутації підприємства та його високої корпоративної культури.

**Ключові слова:** людський чинник, персонал, співробітники, задоволеність персоналу, лояльність персоналу, мотивація, корпоративна культура, система управління якістю.

Бондаренко С.М. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена вопросам обеспечения удовлетворенности и лояльности персонала предприятия, освещению роли человеческого фактора в системе управления качеством на предприятии. Ориентированность предприятия на собственный персонал отражается в удовлетворенности и лояльности сотрудников. В модель лояльности персонала входит вознаграждение за труд, возможность карьерного роста, репутация работодателя и корпоративная культура. Для обеспечения лояльности сотрудников на предприятии разрабатывается общий план, в который входят средства мотивации персонала и его обучения, обеспечение положительной репутации предприятия и его высокой корпоративной культуры.

**Ключевые слова:** человеческий фактор, персонал, сотрудники, удовлетворенность персонала, лояльность персонала, мотивация, корпоративная культура, система управления качеством.

Bondarenko S.M. HUMAN FACTOR IN THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AT THE ENTERPRISE

The article is devoted to issues of satisfaction and loyalty of the personnel of the enterprise, highlighting the role of the human factor in the quality management system at the enterprise. The company's focus on its own staff is reflected in the satisfaction and loyalty of its employees. The staff loyalty model includes: remuneration for work, career opportunities, employer reputation and corporate culture. To ensure loyalty of employees at the enterprise, a general plan is developed, which includes means of motivation of personnel and its training, ensuring a positive reputation of the enterprise and its high corporate culture.

**Keywords:** human factor, staff, staff satisfaction, staff loyalty, motivation, corporate culture, quality management system.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сучасних підприємствах розробляються і впроваджуються передові цільові та інтегровані системи управління, які відповідають вимогам міжнародних стандартів, версії яких постійно оновлюються для того, щоб якомога повніше враховувати досягнення науково-технічного прогресу. Але якими б сучасними та ідеальними не були системи управління, вони залежать від людей. Як показує досвід передових підприємств світу, від персоналу залежить ефективність, результативність та життєздатність створених систем управління. Для того, щоб персонал продуктивно і якісно працю-

вав, потрібно приділяти йому належну увагу. Міра орієнтованості підприємства на власний персонал відбивається в задоволеності співробітників. Далеко не кожне підприємство готове приділяти персоналу достатню увагу. Задоволеність співробітників – дуже чутливе, багатопланове і важливе питання, можна сказати, що задоволеність співробітників – головний чинник задоволення споживачів. Вірність службовців призводить до вірності споживачів. А за умов зростання задоволеності споживачів можна очікувати на підвищення конкурентоспроможності підприємства та зростання його фінансових результатів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі питання якості та удосконалення діяльності підприємства шляхом розроблення і впровадження цільових систем управління якістю вже достатньо висвітлені. Найбільш відомими є праці Р. Бичківського, А. Ваймерскірх, А. Глічева, О. Глудкіна, С. Джорджа, П. Калити, В. Лапідуса, О. Момота, В. Огвоздіна, В. Окрепілова, К. Рамперсада, С. Фомічева, М. Шаповала, О. Шубенкової та ін. Загальні теоретичні та методичні підходи до управління якістю, стандартизації, сертифікації сформовано у працях [1; 4; 7; 12; 13]. Питання задоволеності споживачів розглянуто у роботах [2; 6]. Вплив якості як головного чинника на конкурентоспроможність продукції та підприємства розглянуто у джерелах [3; 5; 14]. Формування конкурентних переваг вимагає застосування стратегічного підходу для визначення перспектив розвитку підприємства, впровадження якого розкрито в роботі [8]. Це свідчить про зростаючий інтерес до цієї проблематики у зарубіжній та вітчизняній науці, що пов'язано з практичною цінністю та перспективністю цього підходу до управління.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Питання задоволеності і лояльності персоналу та його ролі в системі управління якістю висвітлені не досить повно.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення ролі персоналу в системі управління якістю на підприємстві, визначення чинників, які впли-

вають на задоволеність і лояльність співробітників та виявлення можливих напрямів їх забезпечення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Лояльність співробітника – бажання дотримуватися усталених правил поведінки в компанії, цінності, норми поведінки [10]. У загальному випадку лояльність персоналу може означати вірність співробітників своїй організації. Стосовно організації можна говорити про лояльне ставлення працівника тоді, коли він проявляє або має намір виявляти добровільну активність, спрямовану на забезпечення інтересів організації.

На основі опитувань співробітників промислових підприємств України розроблено модель лояльності персоналу підприємства, яку наведено на рис. 1. До цієї моделі ввійшли гідна винагорода за працю, можливість кар'єрного зростання, репутація роботодавця у суспільстві та рівень корпоративної культури організації.

Велике значення для лояльності співробітників має висока міра узгодженості цілей співробітників із цінностями й економічними інтересами підприємства. Для успішного ведення бізнесу важливо погоджувати цілі організації з індивідуальними і груповими цілями її співробітників. Абсолютного збігу усіх цих цілей досягти неможливо, проте зробити їх напрями сумісними – посилене завдання для роботодавця.

Для досягнення досконалості підприємствам сьогодні потрібні співробітники, що

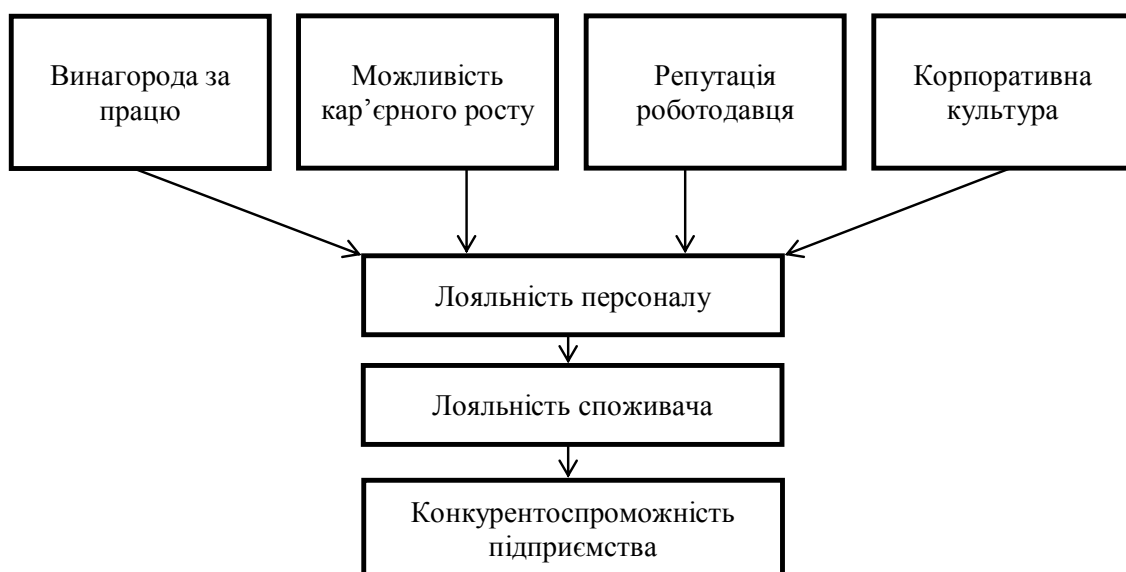


Рис. 1. Модель лояльності персоналу підприємства

Джерело: розроблено автором

думають творчо, креативно, роботи яких не обмежуються власною ділянкою робіт, здатні планувати і діяти ініціативно, активно переймати на себе відповідальність, забезпечуючи інтереси підприємства. Посилення особистої відповідальності й активності, сприяння професіоналізму співробітників досягаються завдяки програмам поліпшення, а також підвищенню кваліфікації, гурткам якості, метою яких є поліпшення продукції і процесів усього підприємства.

Щоб отримати лояльних службовців, потрібний загальний план. До нього мають входити заходи з мотивації персоналу, яка сприяє лояльності та задоволеності співробітників.

На підприємствах використовують зовнішню та внутрішню мотивацію. Зовнішня мотивація проявляється як засіб певного призначення, зокрема для того, щоб заробити гроші, відчувати упевненість, отримати визнання. Зовнішня мотивація впливає при цьому безпосередньо на поведінку, але вона впливає ефективно доти, поки вона сприймається як стимул, як щось привабливе або як тиск, як щось неприємне. Спочатку багато організацій проводять поліпшення своєї діяльності, виходячи із зовнішньої мотивації. Зовнішня мотивація може спонукати до дії тільки в початковій фазі або підтримувати у фазі консолідації. Зовнішня мотивація ніколи не зможе замінити внутрішню мотивацію.

Внутрішня мотивація є тоді, коли ідея, завдання або діяльність сприймається як доцільні і цінні для індивіда. Внутрішня мотивація у сучасному світі виробництва і в умовах змін, що відбуваються в процесах, набуває все більшого значення.

Ієрархія потреб за А. Маслоу має вигляд піраміди, в основі якої лежать стандартні фізіологічні потреби, а вище них розташовуються інші, більш духовні та моральні: безпеки, соціальні, поваги та самоствердження. Тобто людині потрібно спочатку закласти основу свого існування, задовольнивши потреби нижчого рівня, після чого він зможе поетапно реалізувати інші свої спрямування.

Подальша мотивація співробітників залежить від того, наскільки повно задоволені поточні потреби. І якщо персонал усвідомлює, що їх наполеглива праця буде гідно винагороджена і в них з'явиться можливість задовольняти потреби високого порядку, рівень його задоволеності та лояльності зростає.

Для ефективного управління якістю потрібна інформація, зокрема про проблеми, дефекти, невідповідності, помилки. Джерела цієї інфор-

мації – люди. Вони мають бути позбавлені боязні покарання. Отже, примус (як механізм) заснований на страху, має бути заміщений іншими механізмами, заснованими на позитивній мотивації. Люди – джерело знань, ініціатив, творчості. Для прояву цих якостей треба створити виробниче середовище, що мотивує працівників до такої поведінки.

Дуже важливим аспектом мотивації є реакція менеджменту на помилки, пошук відповіді на питання – помилка і покарання? Як вони пов'язані і чи мають бути пов'язані? Академік В. Лапідус сформулював декілька принципів менеджменту помилок, зокрема два основних [11]:

- ніхто не має права на помилку;
- ніхто не має бути покараний за помилку.

Головна ідея полягає в тому, щоб надати людям не право на помилку, а право діяти самостійно, в умовах ризику вчинити помилку, вмістивши оцінку цього ризику і вибір дій, що іноді робиться без належного аналізу. Акцент переноситься на навчання людей умінню оцінювати наслідки і діяти в умовах оцінки ризиків помилок. Створювана тут мотивація заохочує, з одного боку, відкритість поведінки людей під час здійснення і виявлення своїх і чужих помилок, з іншого – визнає, що сам факт помилки є покаранням для самого автора (авторів), ніхто і ніщо більше не потрібне для засудження. Будь-яка помилка вважається власністю системи управління, тобто інформація про неї, зокрема на самому носії (дефектному виробі) має поступати в розпорядження системи управління. Роблять помилки люди – виправляють помилки системи управління [12].

Однією з головних конкурентних переваг компаній-лідерів бізнесу є створення систем постійного поліпшення, в яких беруть участь майже всі працівники підприємств через гуртки, групи якості або інші форми, роблячи величезну кількість пропозицій з поліпшення. Потік цих поліпшень приносить істотні доходи підприємств. Система постійного поліпшення вимагає мотивації людей по-новому.

Під працею в гурті розуміють спільні дії з виконання певного завдання. Загальним для усіх груп є те, що вони працюють у межах таких організаційних структур, як гуртки якості, автономні робочі групи, проектні групи.

Вагоме значення для сучасної людини має можливість навчання протягом життя, тому підприємства вдаються до навчання своїх співробітників як на робочому місці так і поза ним.



Навчання на робочому місці характеризується безпосередньою взаємодією з повсякденною роботою. Воно є більш дешевим і оперативним, що полегшує входження в навчальний процес працівників, які не звикли до навчання в аудиторіях. Навчання в стінах організації може передбачати запрошення зовнішнього викладача для задоволення конкретних потреб у навчанні співробітників. Мета і порядок навчання в цьому разі можуть губитися за поточною роботою і жорсткими тимчасовими рамками. Найважливішими методами навчання на робочому місці є копіювання, наставництво, делегування, метод ускладнених завдань, ротація та ін.

Навчання поза робочого місця містить усі види навчання за межами самої організації. Таке навчання дозволяє тимчасово вилучити співробітників, що навчаються, із трудової діяльності. Процес навчання в цьому разі є краще спланованим, дидактично глибше опрацьованим. До основних методів навчання поза роботи належать лекції, кейси, ділові ігри, моделювання, рольові ігри та ін. Особливим видом навчання є самоосвіта, тобто самостійне навчання працівників.

Корпоративна культура сприяє підвищенню позитивного іміджу, ділової репутації

та забезпеченню конкурентоспроможності підприємства і дозволяє співробітникам пишатися своїм місцем роботи. Тому корпоративна культура в організації поряд з іміджем, репутацією роботодавця є важливим чинником під час вибору місця роботи і багато людей орієнтуються саме на неї. Корпоративна культура – це система цінностей, переконань, уявлень, вірувань, очікувань, а також ділових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів, які склалися в організації або в її підрозділах за час діяльності, та які сприймаються більшістю співробітників [9]. За допомогою корпоративної культури проявляються принципи організації, управлінський стиль, ділова і соціальна спрямованість.

**Висновки з цього дослідження.** Орієнтованість підприємства на власний персонал відбивається в задоволеності та лояльності співробітників. До моделі лояльності персоналу входить винагорода за працю, можливість кар'єрного росту, репутація роботодавця та корпоративна культура організації. Для забезпечення лояльності співробітників на підприємстві розроблюється загальний план, до якого входять засоби мотивації персоналу та його навчання, забезпечення позитивної репутації підприємства та його високої корпоративної культури.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бондаренко С.М., Михайленко Н.В. Базова концепція загального управління якістю TQM: роль персоналу. Економічний простір. 2015. № 103. С. 139–146.
2. Бондаренко С.М. Задоволеність споживачів як основа успіху у бізнесі. Економіст. 2004. № 12. С. 35–38.
3. Бондаренко С.М. Моделювання стратегії конкуренції промислового підприємства. Стратегія економічного розвитку України. 2001. Вип. 7. С. 400–408.
4. Бондаренко С.М., Строкач І.М. Особливості використання соціально-орієнтованої концепції загального управління якістю TQM в Україні. Технології та дизайн. 2014. № 1 (10). URL: [http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=njuu\\_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=l=&S21COLORTERMS=0&S21STR=EJ000048%2F2014%2F1](http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=njuu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=l=&S21COLORTERMS=0&S21STR=EJ000048%2F2014%2F1)
5. Бондаренко С.М., Невмержицька А.А. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. Технології та дизайн. 2014. № 2 (11). URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td\\_2014\\_2\\_15.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_2_15.pdf)
6. Бондаренко С.М. Система показників конкурентоспроможності, соціально-економічної ефективності для споживача та рейтингу виробу на ринку. Проблеми науки. 2001. № 10. С. 40–46.
7. Джордж С., Ваймерскірх А. Всеобщее управление качеством: стратегии и технологи, применяемые сегодня в самых успешных компаниях (TQM). Санкт-Петербург: Виктория плюс, 2012. 256 с.
8. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств. Бізнес-Інформ. 2014. № 11. С. 290–294.
9. Корпоративна соціальна відповідальність: підручник / О. Гирик, О. Денис, О. Дубовик, І. Жеребило, А. Зінченко, Н. Реверчук, М. Саприкіна, Р. Семів, З. Скринник, К. Телюк; за заг.ред. д-ра екон.наук, проф. Т.С. Смолженко, д-ра екон.наук, проф. А.Я. Кузнєцової. Київ: УБС НБУ, 2009. 258 с.
10. Лояльність. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
11. Лapidус В.А. Менеджмент ошибок (имеют ли люди право на ошибку?). Нижний Новгород: СМЦ «Приоритет», 2002. 85 с.

12. Основные методы менеджмента организаций. Конспект. Сост. Ягодзинский В. А., Гаевский О.А., Лубнина Т.В., Зорова Ж.В. Киев: Украинская ассоциация качества. Центр подготовки персонала «ПРИРОСТ-Академия», 2010. 243 с.

13. Тивецька А.В., Невмержицька С.М. Удосконалення системи управління персоналом організації з врахуванням вимог міжнародних стандартів ISO. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Економіка і вища освіта». 2015. № 6 (93). С. 81–87.

14. Харченко Т.О., Веденіна К.П. Принципи корпоративної соціальної відповідальності як фактор формування конкурентних переваг організації. Економічні студії. Науково-практичний журнал. Випуск 5 (18) грудень 2017 р. м. Львів. 2017. С. 15–19.

## REFERENCES:

1. Bondarenko S.M., Mykhajlenko N.V. Bazova koncepcija zaghal'nogho upravlinnja jakistju TQM: rolj personalu / S.M. Bondarenko, N.V. Mykhajlenko // Ekonomichnyj prostir. – 2015. – # 103. – S. 139-146.

2. Bondarenko S.M. Zadovolennistj spozhyvachiv jak osnova uspihku u biznesi / S.M. Bondarenko // Ekonomist. – 2004. – #12. – S. 35 – 38.

3. Bondarenko S.M. Modeljuvannja strateghiji konkurenciji promyslovogho pidpryjemstva / S.M. Bondarenko // Strateghija ekonomichnogho rozvytku Ukrajinny. – 2001. – Vyp. 7. – S. – 400-408.

4. Bondarenko S.M. Osoblyvosti vykorystannja socialjno-orijentovanoji koncepciji zaghal'nogho upravlinnja jakistju TQM v Ukrajinі / S.M. Bondarenko, I.M. Strokach // Tekhnologhiji ta dyzajn. – 2014. – # 1 (10). - Rezhy m dostupu: [http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=njuu\\_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=I&S21COLORTERMS=0&S21STR=EJ000048%2F2014%2F1](http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=njuu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=I&S21COLORTERMS=0&S21STR=EJ000048%2F2014%2F1)

5. Bondarenko S.M. Ocinka konkurentospromozhnosti pidpryjemstva / S.M. Bondarenko, A.A. Nevmerzhyckja // Tekhnologhiji ta dyzajn. – 2014. – # 2 (11). – Rezhy m dostupu do zhurn.: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td\\_2014\\_2\\_15.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_2_15.pdf)

6. Bondarenko S.M. Systema pokaznykiv konkurentospromozhnosti, socialjno-ekonomichnoji efektyvnosti dlja spozhyvacha ta rejtynghu vyrobu na rynku / S.M. Bondarenko // Problemy nauky. – 2001. – # 10. – S. 40-46.

7. Dzhordzh S., Vajmerskyrkh A. Vseobshhee upravlenye kachestvom: strateghyy y tekhnologhy, prymenjaemye seghodnja v samykh uspeshnykh kompanyakh (TQM). – Spb.: Vyktoryja pljus, 2012. – 256 s. (in Russian).

8. Kasyh A.O. Vtilennja koncepciji strateghichnogho upravlinnja v praktyku vitchyznjanykh pidpryjemstv / Kasyh A.O. // Biznes-Inform. – 2014. – # 11. – S. 290–294.

9. Korporatyvna socialjna vidpovidalnistj: pidruchnyk/ O. Ghuryk, O.Denys, O. Dubovyk, I. Zherebylo, A. Zinchenko, N. Reverchuk, M. Saprykina, R. Semiv, Z. Skrynyk, K. Teljuk; za zagh.red. d-ra ekon.nauk, prof. T.S. Smovzhenko, d-ra ekon.nauk, prof. A.Ja. Kuznjecovoji. – K.: UBS NBU, 2009. – 258 s. (in Ukrainian).

10. Lojalnistj. <https://uk.wikipedia.org/wiki>

11. Lapydus V.A. Menedzhment oshybok (ymejut ly ljudy pravo na oshybku?) / V.A. Lapydus. – Nyzhnyj Novghorod: SMC «Pryorytet», 2002. – 85 s. (in Russian).

12. Основные методы менеджмента орghанизаций. Конспект. Сост. Яггодзинский В. А., Гаевский О. А., Лубнина Т. В., Зорова Ж. В. – К.: Украjnskaja аsоcыаcыја kачeствa. Centr podghotovky personala «PRYROST-Akademyja», 2010. – 243 s. (in Ukrainian).

13. Tiveckja A. V. Udосkоnаlennja systemy upravlinnja personalom орghаnizаcыji z vrаkhuvannjam vymogh mizhnarodnykh standartiv ISO [Tekst] / A. V. Tiveckja, S. M. Nevmerzhyckja // Visnyk Kyjivskogho nacional'nogho universytetu tekhnologhij ta dyzajnu. Serija "Ekonomika i vyshha osvita". – 2015. – # 6 (93). – С. 81-87.

14. Kharchenko T. O. Prynсyпы korporatyvnoji socialjnoji vidpovidalnosti jak faktor formuvannja konkurentnykh perevagh орghаnizаcыji / T.O. Kharchenko, K.P. Vjedjenina // Ekonomichni studiji. Naukovo-praktychnyj zhurnal. Vypusk 5 (18) ghrudenyj 2017 r. m. Ljviv. – 2017. – S. 15-19.

## Human factor in the quality management system at the enterprise

**Bondarenko S.M.**

Associate Professor, Assistant Professor,  
Kyiv National University of Technology and Design

Modern enterprises are developing and implementing advanced management systems that meet the requirements of international standards, the versions of which are constantly updated in order to fully take into account the achievements of scientific and technological progress. But no matter how modern and perfect were the control systems, they are decisively dependent on people. As the experience of leading enterprises of the world shows, the efficiency and viability of the management systems depends on the personnel of the company. In order for the personnel to work productively and qualitatively, it is necessary to pay due attention to it at the enterprise. The degree of orientation of the enterprise to its own staff is reflected in the satisfaction of employees. Not every enterprise is prepared to give sufficient attention to the staff. Staff satisfaction - a very sensitive, multifaceted and important issue, we can say that employee satisfaction is a major factor in customer satisfaction. Loyalty of employees leads to loyalty of consumers. And with the growth of consumer satisfaction, one

can expect to increase the competitiveness of the company and increase its financial results.

Loyalty staff refers to the loyalty of employees to their organization. Regarding the organization, one can speak of a loyal attitude of the employee in the event that he manifests or intends to exercise voluntary activity aimed at ensuring the interests of the organization.

On the basis of surveys of employees of industrial enterprises of Ukraine, the model of loyalty of the personnel of the enterprise was developed, which included: decent remuneration for work, career growth potential, reputation of the employer in the society and the level of corporate culture of the organization.

To ensure loyalty of employees at the enterprise, a general plan is developed, which includes means of motivation of personnel and its training, ensuring a positive reputation of the enterprise and its high corporate culture. To succeed in business, it is important to carefully align the goals of the organization with the individual and group goals of its employees.

## Стратегічне планування інноваційного розвитку промислового підприємства

**Бреус С.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту  
Київського національного університету технологій та дизайну

**Шатненко Л.О.**

магістрант  
Київського національного університету технологій та дизайну

---

Статтю присвячено дослідженню теоретико-методичних аспектів стратегічного планування інноваційного розвитку підприємства. Розглянуто основні поняття стратегічного планування, етапи постановки цілей та методи здійснення. Досліджено концептуальні підходи визначення економічної сутності науково-інноваційного потенціалу підприємства та основні напрями інноваційного розвитку підприємства.

**Ключові слова:** стратегічне планування, інновація, інноваційний розвиток, підприємство, економічні дослідження.

Бреус С.В., Шатненко Л.О. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию теоретико-методических аспектов стратегического планирования инновационного развития предприятия. Рассмотрены основные понятия стратегического планирования, этапы постановки целей и методы их осуществления. Исследованы концептуальные подходы определения экономической сущности научно-инновационного потенциала предприятия и основные направления инновационного развития предприятия.

**Ключевые слова:** стратегическое планирование, инновация, инновационное развитие, предприятие, экономические исследования.

Breus S.V., Shatnenko L.O. STRATEGIC PLANNING OF INDUSTRIAL ENTERPRISE'S INNOVATION DEVELOPMENT

The article is devoted to theoretical and methodological issues of strategic planning of innovative development of enterprise, the concept of strategic planning, the stages of setting strategic planning goals and methods of their implementation. The conceptual approaches to the definition of the economic essence of the scientific and innovative potential of the enterprise and the main directions of innovation development of the enterprise are researched.

**Keywords:** strategic planning, innovation, innovation development, enterprise, economic research.

---

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних умовах господарювання більшість підприємств, які вже змогли досягти значних економічних результатів, почали приділяти значну увагу формуванню системи стратегічного планування інноваційного розвитку. Тому підприємства можуть закріпити стійку позицію в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Інноваційна діяльність перетворюється на нескінченний процес формування сприятливого внутрішнього середовища підприємства та забезпечує якісно новий рівень організації господарської діяльності.

Завдяки цьому процесу підвищується ефективність, якість та вдосконалення аспектів виробничої діяльності, а також здійсню-

ється перехід підприємств на інноваційний шлях розвитку. Задля досягнення високого рівня економічного розвитку підприємствам у сучасних умовах доцільно здійснювати стратегічне планування інноваційного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Одним із провідних напрямів економічних досліджень є аналіз основних закономірностей інноваційного розвитку підприємства. Велика кількість учених займалась змістовним обґрунтуванням необхідності застосування стратегічного підходу до планування інноваційного розвитку підприємства. Ґрунтовні дослідження теоретичних аспектів та методології стратегічного планування, зокрема у контексті стратегічного управління

інноваційним розвитком, представлені в працях таких учених, як І. Ансофф [1], В. Пономаренко, О. Пушкар, О. Тридід [2], В. Герасимчук [3] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість публікацій за тематикою дослідження, ще не повністю вирішеними залишаються питання, присвячені доцільності використання стратегічного підходу для планування інноваційного розвитку промислового підприємства.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає у дослідженні теоретико-методичних аспектів стратегічного планування інноваційного розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічне планування – набір систематизованих зусиль підприємства, направлених на створення та організацію стратегічних планів, проектів та програм. Розроблення планів (як окремий вид діяльності) є послідовним процесом, що складається з певних етапів, пов'язаних між собою.

Стратегічні плани полягають у тому, щоб сформулювати і передати зазначеній посадовій особі таку міру відповідальності і повноважень, яка дозволить йому повноцінно управляти компанією протягом усього терміну перебування на посаді.

Під час розгортання цілей і завдань стратегічного плану компанії варто пам'ятати про можливі проблеми, що перешкоджають руху вперед. Ці проблеми треба обов'язково виявити і знайти способи вирішення. Найбільш важливими завданнями в цьому типі планування є аналіз процесу покращення діяльності компанії із самого початку, а також відповідності наміченим стратегічним планам; оцінка зовнішнього і внутрішнього розвитку компанії; коригування місії і бачення компанії у своїй сфері діяльності; постановка загальних цілей розвитку; аналіз основної проблеми під час управління підприємством і розроблення методу усунення цієї проблеми; розроблення концепції підприємства; створення і розподіл ініціативних дій зі здійснення стратегічного плану; доопрацювання певних нюансів і положень у сферах діяльності компанії, які залежать від стратегічного планування.

Стратегічне планування на підприємстві – це формулювання і постановка стратегічно важливих завдань на основі прогнозів діяльності компанії в умовах зміни зовнішніх

чинників, а також виділення найважливіших сфер розвитку та підбір способів виконання завдань. Такий вид планування заснований на миттєвому застосуванні новаторських ідей, а також діях на випередження з мінімізацією ризиків і прискореному розвитку компанії та має свої переваги та недоліки (таблиця 1).

Процес стратегічного планування на підприємстві необхідний для визначення потенційних варіантів розвитку в економічній та соціальній сферах держави в цілому. Компанія і державні органи мають взаємодіяти з обміном інформацією на добровільній основі. Концепція стратегічного планування сьогодні складається з таких пунктів: «рішення – проведення змін – контроль». Кожен елемент є організованим процесом.

Забезпечується стратегічне планування завдяки різним підсистемам підприємства (кадровій, методологічній, інформаційно-аналітичній). Іншими словами, стратегічне планування можна уявити у вигляді сукупності підсистем, які за умов взаємодії дозволяють досягти поставлених цілей [6]:

*Підсистема прийняття стратегічних рішень.* Цей елемент складається з методів визначення проблем компанії, аналізу ефективних способів їх усунення та прийняття рішень, що дозволяють поліпшити надалі діяльність організації. Підсистема налічує певне коло осіб, що займаються виявленими проблемами, а також сукупністю дій з аналізу і пошуку оптимальних рішень.

*Підсистема управління змінами.* Цей елемент – це набір засобів, що дозволяє розробити плани і підготувати проекти для внесення необхідних змін у структуру або функціональну діяльність компанії. Однак жодні плани не виникнуть, жодні програми не втіляться самі по собі. Для цього потрібні ініціативні люди.

*Підсистема стратегічного контролю.* Цей елемент дозволяє оцінити те, як утілюється в життя обрана стратегія, які зміни відбуваються всередині компанії та її зовнішньої діяльності, наскільки поставлені цілі відповідають розробленим планам, а також дозволяє (за необхідності) своєчасно змінити сценарій розвитку стратегічного плану. Контролюють уже виконану частину запланованих раніше програм і проектів. Підсумки варто підбивати обов'язково (для мотивації керівників). У звітах мають бути викладені не тільки отримані результати, а й ті, що трапилися, можливі стратегічні проблеми.

## Переваги та недоліки стратегічного планування

| Характерні особливості  | Переваги   | Недоліки   |
|---|--|--|
| Постійний аналіз діяльності за її межі для виявлення потенційних ризиків, проблем, які можуть вплинути на роботу, а також тенденцій, альтернатив розвитку тощо. | Плани будуються на обґрунтованих ймовірностях і подієвих прогнозах.  | Не може дати детального опису картини майбутнього. Лише якісно описує стан, до якого повинно спрямувати в майбутньому підприємство, яку позицію може і має займати на ринку, які дії конкурентів можуть посилити або послабити його становище. |
| Господарська діяльність підприємства легко підлаштовується під мінливі обставини; весь час іде процес оптимізації поставлених завдань.                          | Керівництво компанії має можливість постановки довгострокових цілей. | Негативні наслідки помилок стратегічного планування набагато серйозніші порівняно з оперативним.   |
| Орієнтація на найважливіші сформовані цілі й етапи розвитку фірми.  | Приймати рішення, ґрунтуючись на поставлених стратегічних планах.    | Немає чіткого алгоритму складання та реалізації плану. Зводиться до певної філософії або ідеології бізнесу. Інструментарій стратегічного планування залежить від особистих якостей керівництва підприємства.                                   |
| Планування в компанії оптимально розподілено від вищих до нижчих посад.   | Ризик у прийнятті того чи іншого рішення зменшується.                | Потребує значних витрат ресурсів і часу порівняно з оперативним плануванням.   |
| Постійна кореляція тактичних і стратегічних планів.   | Об'єднує поставлені цілі та їх виконавців.                           | -  |

Джерело: складено за [4-5]

*Інформаційно-аналітична підсистема.* За допомогою цього елемента всі безпосередні учасники процесу стратегічного планування забезпечуються найсвіжішою й актуальною інформацією про події, що відбуваються всередині і поза компанією. Ця підсистема спрямована на повноцінну реалізацію поставлених стратегічних завдань за допомогою використання інформаційних джерел і технологій. Тобто вона не просто інформує учасників про щоденні процеси. Крім щоденної формальної звітності, вона має завдання і більш глобального рівня.

*Методологічна підсистема.* Ця підсистема створюється для здійснення процесу повної інформаційної підтримки підприємства під час розроблення стратегічного плану. Інформація видобувається, аналізується і застосовується. Методологічний аспект діяльності компанії складається з різних методів збору та застосування стратегічно важливої інформації в процесі управління, постановки стратегічних завдань і контролю за виконанням. Також він є й інструментом для реалізації поставлених стратегічних завдань.

*Організаційно-кадрова підсистема.* Зазначений елемент є взаємодією організаційної діяльності та кадрової політики. За умов грамотного керівництва вони організують особливі форми взаємодії на підприємстві, які застосовуються у постановці й реалізації стратегічних планів.

*Підсистема управління стратегічним плануванням.* Зазначена підсистема застосовується для проведення розроблених стратегій і планів, процесу управління та здійснення контролю за ним, а також для з'ясування, наскільки ефективні процеси і чи є необхідність удосконалення. Здійснення діяльності цієї підсистеми відбувається за допомогою спеціально організованого автономного підрозділу. Воно займається впровадженням розроблених стратегій, організовує необхідні для цього процеси, контролює їх виконання і результати. Це відбувається з підтримкою нормативно-методичної бази і на основі офіційних документів.

Постановка стратегічних цілей на підприємстві здійснюється на таких етапах [7]:

*Етап 1. Визначення місії підприємства.* Процес виявлення місії припускає відповідь

на питання про те, навіщо існує підприємство, яка його роль і місце в зовнішньоекономічній сфері. Установлення стратегічної місії є значимим для здійснення підприємством як внутрішньої, так і зовнішньої діяльності. У внутрішній діяльності чітка певна роль допомагає персоналу відчувати єдність, дотримуватися культури поведінки. У зовнішній діяльності зрозуміло викладена місія допомагає встановленню єдиного образу компанії на ринку, тільки йому властивого іміджу, розповідає про роль підприємства в економічній і соціальній сферах, а також про те, як воно має сприйматися покупцями. Формування місії складається з таких чотирьох елементів: вивчення історії виникнення та діяльності компанії; вивчення сфери діяльності; визначення основних цілей; домагання компанії в стратегічному плані.

*Етап 2. Формування цілей і завдань функціонування підприємства.* Поставлені цілі не просто показують той стан, до якого прийде компанія після їх досягнення, вони також мають мотивувати співробітників на реалізацію. Структура цілей у постановці планів виявляється двома способами. Перший – централізація. Він є постановкою цілей керівництвом компанії. Другий підхід – децентралізація.

*Етап 3. Аналіз і оцінка зовнішнього середовища.* Під час аналізу зовнішньої діяльності й оточення в розрахунок беруться два складники: макросередовище і мікросередовище. Під час вивчення макросередовища аналізуються такі елементи: економічна діяльність та її рівень розвитку; правове забезпечення; соціальна і культурна сфери життєдіяльності; рівень технічного і наукового розвитку; рівень інфраструктури; політичний стан суспільства; рівень ресурсів, стан навколишнього середовища.

Мікрооточення компанії містить ті фірми, які знаходяться в безпосередній взаємодії з компанією, тобто вивчаються, постійно контактують із нею підприємства. До них входять фірми-постачальники; фірми-споживачі продукції; організації-посередники, зокрема між досліджуваною компанією та державою (податкова служба, страхові компанії тощо); підприємства-конкуренти; різні товариства (комерційні та некомерційні, які впливають на формований суспільний імідж компанії (наприклад, ЗМІ, Товариство захисту прав споживачів тощо).

*Етап 4. Аналіз і оцінка внутрішньої структури підприємства.* Дослідження внутріш-

нього середовища підприємства допомагає зрозуміти, які є ресурси та потенційні можливості для компанії під час руху до поставлених цілей. При цьому аналіз і вивчення проводять у таких областях: маркетинговій; виробничій; дослідницько-новаторській; поширення продукції; ресурсних можливостей. Аналітична робота у цьому разі передбачає вивчення потенційних ризиків для діяльності компанії, а також для визначення позитивних і негативних рис, властивих фірмі. Дослідження зовнішніх і внутрішніх чинників проводяться за допомогою таких методів-матриць: Бостонської консультативної групи; SWOT-аналізу.

*Етап 5. Розроблення й аналіз стратегічних альтернатив.* Альтернативи опрацьовують для визначення шляхів реалізації поставлених цілей та виконання завдань, визначених у місії організації. Сценарій буде залежати від того положення компанії, яке існує на цей момент. При цьому, опрацьовуючи стратегічну альтернативу, потрібно визначитися з трьома моментами: яка діяльність ліквідується; яка діяльність триває; в якому бізнес-напрямі починати нову діяльність. Стратегія розробляється на основі наступних напрямів: вихід на рівень лідера в позиції зниження виробничих витрат; постійна присутність і розвиток діяльності в певній галузі ринку; постійний і якісний випуск установленого асортименту.

*Етап 6. Вибір стратегії.* Для того, щоб вибрати найбільш ефективну стратегію, потрібно спиратися на чітко вибудовану і з усіма узгоджену систему діяльності компанії. Вибір стратегії має бути чітким і недвозначним. Тобто має бути вибраний один напрям, який максимально підходить під діяльність цієї компанії. Етапи, на яких розробляється стратегія, і те, в якому вигляді її доносять до колективу, мають узагальнену форму і залежно від діяльності фірми можуть бути змінені.

*Етап 7. Реалізація стратегії.* Цей процес є дуже важливою ланкою в діяльності компанії. Адже в разі успіху він призведе до повного здійснення поставлених стратегічних планів. Реалізацію проводять за допомогою сукупності дій: розробляють різні програми і процедури, з яких складаються плани на тривалі і на короткі терміни. Для повноцінної реалізації виконують такі дії: ознайомлюють працівників компанії з поставленими цілями для того, щоб вони брали участь у процесі досягнення; компанія завжди надає ресурси, необхідні для успішної реалізації, готує план для її проведення; під час здійснення діяльності

з виконання поставлених цілей керівники на кожному рівні діють відповідно до своїх повноважень і поставлених завдань.

*Етап 8. Оцінка обраної (реалізованої) стратегії.* Стратегія оцінюється за відповіддю на питання стосовно того, чи зможе компанія реалізувати поставлені завдання. Якщо вироблена стратегія на це питання дає позитивну відповідь, то далі її аналізують за такими параметрами: наскільки вона корелює із запитом зовнішньої діяльності; наскільки корелює з потенціалом розвитку компанії; наскільки прийнятний рівень ризику в цій стратегії. Реалізація стратегії піддається оцінці. Зворотний зв'язок допомагає контролювати цей процес і вносити зміни (за необхідності). Вибір та оцінка стратегії здійснюється за допомогою нижчепредставлених методів [8].

*Метод 1. SWOT-аналіз.* Цей вид аналізу створений для визначення ефективності/неефективності діяльності компанії на зовнішньому ринку. Це певна квінтесенція великого аналітичного обсягу інформації, що дозволяє зрозуміти і зробити висновок про подальші кроки підприємства: куди йому рухатися, як розвиватися, як розподіляти ресурси. У результаті проведення цього аналізу створюється стратегія в маркетинговій сфері або передбачувана модель поведінки з метою її перевірки. Метод класичного SWOT-аналізу працює на зіставленні компанії з найбільшими конкурентами. Виходячи з отриманих результатів, виявляються плюси і мінуси діяльності підприємства, ризику і можливі успіхи.

*Метод 2. «Дерево цілей».* Цей метод передбачає поділ власне глобальної мети на більш дрібні завдання, які також діляться на ще дрібніші. Метод дуже важливий для вивчення різних систем управління, тому що можна уявити діяльність фірми у вигляді послідовного виконання поставлених цілей і завдань. Метод «дерева цілей» варто застосовувати хоча б тому, що він дозволяє створити кістяк, стійкий каркас, який буде не змінюється за мінливих чинників і обставин.

*Метод 3. Матриця БКГ.* Цей інструмент також носить назву "Matrix BCG". Застосовується він для стратегічного аналізу компанії і виробленої продукції в економічно-торговельній сфері діяльності. Для аналізу беруться дані за обсягом ринкової частки цього підприємства і його зростання. Цей метод досить простий, проте водночас володіє великою ефективністю. Тому його застосовують не тільки в економічній, але і в мар-

кетинговій сфері та у сфері менеджменту. За допомогою матриці можна побачити найвдаліші і самі неліквідні продукти або відділи компанії. Маркетологові або менеджерів з її допомогою стане зрозуміло те, на розвиток якого продукту або відділу компанії варто направити ресурси, а що варто скоротити або взагалі прибрати.

*Метод 4. Матриця Мак-Кінсі.* Цей вид матриці (як інструменту планування) був розроблений спеціально створеним відділом Мак-Кінсі. Замовлення на розробку дала компанія "General Electric". Метод є поліпшеною матрицею БКГ. Однак у порівнянні з останньою в ньому допускається більш плаваюче фінансування проведеної стратегії. Наприклад, якщо на основі аналізу з'ясовано, що підприємство є слабким як конкурент на ринку, не видно динаміки ринкового зростання, то все одно фінансування діяльності за цим напрямом можна продовжити, оскільки є ймовірність зменшення ризику в цій сфері або виникнення ефекту синергичності через більш ефективної роботи в інших сферах діяльності.

*Метод 5. Матриця Ансоффа.* Цей різновид матриці – метод аналізу в стратегічному менеджменті І. Ансоффа, її ще називають матрицею товару-ринку. Цю матрицю можна представити у вигляді поля координат, де в горизонтальній осі буде розташовуватися продукція компанії (наявна та нова), а на вертикальній осі – ринки, на яких присутня компанія (вже використовуються і потенційні нові). Перетин осей дає чотири точки. Отримана матриця дає 4 варіанти маркетингових стратегій для збільшення обсягу збуту та/або для підтримання обсягу, що існує.

Охоплення нових ринків, розвиток на нинішньому ринку збуту, розвиток асортименту, розширення ринків та асортименту продукції. Відповідний варіант вибирають, виходячи з того, як часто зможе компанія оновлювати асортимент і наскільки насичений ринок натепер.

*Метод 6. Метод SADT.* Ще один метод під назвою Structured Analysis and Design Technique (скорочено SADT) – комплекс дій, за допомогою яких будується модель певного об'єкта в певній газулі. Це метод аналізу і створення проєкцій. З його допомогою визначається функціональний пристрій об'єкта, інакше кажучи, зв'язок між вчиненими ним діями і аналіз самих дій.

*Метод 7. IDEFO.* Як продовження попереднього був розроблений метод IDEFO,



суть якого полягає в побудові моделі і графіка функціональності об'єкта. Він описує процеси в бізнесі із зазначенням на підлеглу взаємозв'язок об'єктів, а також формалізує їх. Метод досліджує логічний зв'язок робіт, але не часову послідовність. Отриману інформацію можна представити у вигляді «чорного ящика» з отворами для входів-виходів, механізмами всередині, обриси якого поступово проступають аж до потрібного рівня. За допомогою IDEF0 організують проекти з моделювання різних процесів (наприклад, організаційний, адміністративний тощо).

Не існує однієї стратегії для всіх організацій, вибір стратегій у кожній організації залежить від таких чинників, як динаміка розвитку, стан економіки, поведінка конкурента та позиція організації на ринку.

Часовий інтервал, за який здійснюється планування, може змінюватись від одного року до п'яти. Необхідно враховувати термін упровадження прийнятих стратегічних рішень, середню тривалість часу, економічний стан, та час, який потрібний для того, щоб реалізувати конкретну ідею, починаючи з її створення до реалізації.

Залежно від певних умов, кількість та зміст етапів розроблення стратегічного планування можуть змінюватись. До основних чинників, що можуть впливати на послідовність і зміст робіт стратегічного планування належать такі [5]: форма власності підприємства; тип підприємства (спеціалізоване чи диверсифіковане); належність підприємства до того чи іншого сектора економіки; рівень концентрації виробництва (велике, середнє чи мале підприємство); рівень розвитку ринкових відносин і ринкової інфраструктури; стан маркетингової організації підприємства; рівень освоєння методів стратегічного планування.

Стратегічне планування, з точки зору інноваційного менеджменту, є самостійною підсистемою, яка об'єднує в собі сукупність правил, інформаційних потоків, структурних органів, які базуються на виконанні планів. Без розроблення стратегічного плану не можливо здійснити реалізацію стратегічних цілей і завдань кожної організації. Сам процес планування базується на результатах здійснення попередніх стадій інноваційного менеджменту, тобто прогнозуванні та аналізі інноваційного розвитку підприємства.

Виділяють такі принципи стратегічного планування [9]:

- адаптація інноваційного підприємства до зовнішнього середовища;
- стабільність, що забезпечує правильний вибір напряму розвитку науки як внутрішнього компонента виробництва, а також ринків збуту продукції;
- обґрунтованість ринку;
- селективність, виділення ключових факторів, проблем і завдань певних стратегічних зон господарювання (сегментів ринку), що дозволяє визначати пріоритетні напрями розвитку організації;
- варіантність планових розрахунків з погляду досягнення цілей організації, постійної конкурентоспроможності, фінансового забезпечення та інших критеріїв;
- комплексність розробок стратегії.

Планування (як процес) – створення системи заходів, які представляють послідовність кроків, що спрямовані на досягнення конкурентних цілей. Без взаємодії між окремими структурними підрозділами підприємства, враховуючи технологічний ланцюг (виробництво і збут, наукові дослідження і розробка), не можна створити процес планування.

Стратегічне інноваційне планування значно відрізняється від тих видів планування, які використовуються в управлінні.

У сучасній конкурентній боротьбі найефективнішим засобом є покращення діяльності підприємств у результаті інноваційного розвитку, який надає активне впровадження результатів наукової діяльності у виробничо-комерційне застосування. Інноваційний розвиток – невід'ємний визначальний складник економічного зростання. Наповнити ринок конкурентоспроможною продукцією вітчизняного виробництва можна лише за умови широкого впровадження інноваційних розробок. Концептуальні підходи визначення економічної сутності інноваційного потенціалу підприємства наведено на рисунку 1.

Концептуальні підходи визначення економічної сутності інноваційного потенціалу підприємства

Саме значення інновації вперше ввів в обіг Й. Шумпетер. Згідно з його визначенням, інновація – це «будь-яка можлива зміна, що відбувається внаслідок використання нових або вдосконалених рішень технічного, технологічного, організаційного характеру в процесах виробництва, постачання, збуту продукції, після продажного обслуговування» [11].

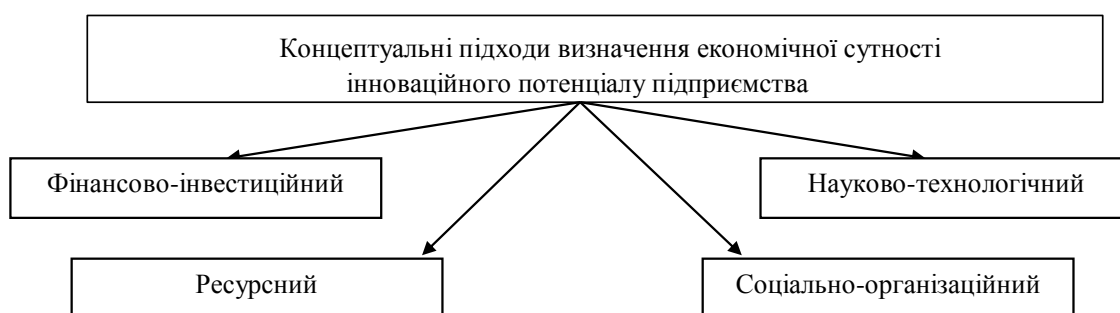
Інноваційний розвиток підприємства – визначений рух, який базується на реалізації інновацій, що спричиняють покращення кіль-

кісних та якісних характеристик діяльності організації, а також задовольняє зміцнення ринкових умов для прогресивного розвитку.

За допомогою системи стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств можна створити конкурентні переваги. Ця система призначена забезпечити розвиток науково-технічного потенціалу, генерації знань та впровадження нових технологій.

Існує велика кількість напрямів інноваційного розвитку, які можна класифікувати за різними ознаками (таблиця 2).

Однією з важливих передумов підвищення рівня конкурентоспроможності є формування інноваційної моделі розвитку. Від можливостей підприємства залежить впровадження і розроблення інноваційної політики. Це стосується обсягів виробництва, рентабельності та фінансового стану. Важливим аспектом є такі чинники, які можуть сприяти розвитку інноваційних процесів, як економічні, технологічні, політико-правові, організаційно-управлінські, соціально-психологічні та культурні.



**Рис. 1. Концептуальні підходи визначення економічної сутності інноваційного потенціалу підприємства**

*Джерело: складено за [10]*

Таблиця 2

**Напрями інноваційного розвитку**

| <b>Класифікація напрямів</b>                            | <b>Види напрямів</b>                  |
|---|---------------------------------------|
| 1. За стратегічною спрямованістю інноваційного розвитку | Збалансованого інноваційного розвитку |
|   | Наступального інноваційного розвитку  |
|   | Захищаючого інноваційного розвитку    |
|   | Абсорбуючого інноваційного розвитку   |
| 2. За масштабами  | Локальні                              |
|   | Глобальні                             |
| 3. За рівнем аналізу                                    | Стратегічні                           |
|   | Оперативні або тактичні               |
| 4. Залежно від функціональної діяльності                | Соціальні                             |
|   | Виробничі                             |
|   | Маркетингові                          |
|   | Адміністративні                       |
|   | Фінансово-економічні                  |
| 5. За терміном реалізації                               | Довгострокові (більше 8 років)        |
|   | Середньострокові (до 5–8 років)       |
|   | Короткострокові (до 2–3 років)        |
| 6. Залежно від сфери застосування                       | Продуктові                            |
|   | Технологічні                          |
|   | Ринкові                               |
|   | Організаційно-управлінські            |
|   | Ресурсні                              |

*Джерело: складено за [11]*

Стратегія нововведень спрямована на використання нових технологій, послуг та методів управління, а також є об'єднанням цілей технічної та організаційної політики. Залежно від інноваційного процесу стратегічне управління інноваціями спрямовується на майбутній результат.

Послідовність здійснення етапів стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства може бути такою [12, с. 167–168]:

1) визначення місії та цілей підприємства. Визначається глобальна мета підприємства, основні товари, ринки, послуги, технології, культура підприємства;

2) формування стратегії розвитку підприємства. Головною метою цієї діяльності є підвищення рівня добробуту підприємства та максимізація його ринкової вартості. Водночас ця головна мета потребує певної конкретизації з урахуванням завдань й особливостей розвитку підприємства. Система стратегічних цілей має забезпечувати вибір найбільш ефективних напрямів реального та фінансового інвестування, формування достатнього обсягу необхідних для цього ресурсів й оптимізації складу, прийнятність рівня ризиків у процесі здійснення майбутньої господарської діяльності;

3) розроблення та впровадження стратегії розвитку підприємства. Цей етап передбачає розроблення певного плану дій у сфері діяльності підприємства, який визначає послідовність етапів реалізації стратегії розвитку підприємства;

4) розвиток підприємства. На цьому етапі відбувається безпосередній розвиток підприємства, тобто організація взаємодії зі споживачами, постачальниками, посередниками і досягнення підприємством необхідного рівня розвитку;

5) формування стратегії інноваційної діяльності. Визначення цілей, яких необхідно досягти у плановому періоді щодо освоєння нових видів продукції, завоювання нових ринків чи збільшення частки на старих; напрямів науково-технічних досліджень і розробок, спрямованих на залучення масштабних інновацій, пов'язаних зі зміною технологій, організаційними змінами тощо. Також цей етап передбачає глибокий аналіз внутрішніх і зовнішніх чинників впливу на формування стратегії розвитку інноваційної діяльності. До найважливіших внутрішніх

чинників належить аналіз наявного економічного потенціалу підприємства, який дасть можливість оцінити потенціал підприємства. Оцінка та аналіз зовнішнього середовища передбачає аналіз ринку, умов господарювання та правового поля;

6) розроблення альтернативних варіантів інноваційної діяльності. На цьому етапі відбувається пошук альтернатив рішення щодо поставлених стратегічних інноваційних цілей; оцінка з позицій зовнішніх можливостей і загроз, а також реального внутрішнього потенціалу; вибір найприйнятніших із них;

7) аналіз та оцінка альтернатив інноваційної діяльності. На цьому етапі відбувається аналіз та оцінка прогнозних результатів упровадження визначених нововведень;

8) упровадження стратегії інноваційної діяльності. Цей етап передбачає спочатку пробне впровадження вибраних інновацій, потім повне впровадження, а також використання інновацій підприємством у своїй діяльності;

9) оцінка стратегії інноваційної діяльності щодо відповідності встановленим критеріям. Така оцінка здійснюється за системою спеціальних економічних критеріїв, які встановлюються підприємством.

**Висновки з цього дослідження.** Інноваційний розвиток зумовлений необхідністю постійного підвищення рівня конкурентоспроможності підприємствами. При цьому використання інновацій дає їм можливість ефективно конкурувати на ринку, залучати нових споживачів, покращувати фінансові результати роботи. Тому зростає роль стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства, яке спрямоване на підтримку і розвиток конкурентоспроможності підприємства і його продукції на ринку.

Вибір стратегії інноваційного розвитку залежить від раніше накопиченого досвіду інноваційної діяльності підприємства, професіоналізму менеджерів, відповідальних за прийняття рішень в інноваційному менеджменті, споживачів і можливостей практичного застосування результатів передбачуваних проектів. Тому для реалізації цілей інноваційної стратегії необхідним є спеціалізований апарат управління, здатний інтегрувати і координувати діяльність функціональних і виробничих підрозділів в інноваційному процесі.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. Санкт-Петербург: Питер Ком, 1999. 416 с.
2. Пономаренко В.С., Пушкар О.І., Тридід О.М. Стратегічне управління розвитком підприємства: навчальний посібник. Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. 52 с.
3. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання. Київ: КНЕУ, 2000. 360 с.
4. Стратегічне управління підприємством. URL: [https://pidruchniki.com/13500826/menedzhment/strategichne\\_upravlinnya\\_pidpriyemstvom](https://pidruchniki.com/13500826/menedzhment/strategichne_upravlinnya_pidpriyemstvom).
5. Стратегічне планування. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://pidruchniki.com/1055110241034/ekonomika/strategichne\\_planuvannya](https://pidruchniki.com/1055110241034/ekonomika/strategichne_planuvannya).
6. Основні підсистеми стратегічного планування. URL: <http://www.readbook.com.ua/book/31/789/>
7. Етапи стратегічного планування, визначення стратегічних цілей. URL: [https://vuzlit.ru/1361591/etapi\\_strategichnogo\\_planuvannya\\_viznachennya\\_strategichnih\\_tsiley](https://vuzlit.ru/1361591/etapi_strategichnogo_planuvannya_viznachennya_strategichnih_tsiley)
8. Стратегічний аналіз. URL: [https://pidruchniki.com/87073/ekonomika/strategichniy\\_analiz](https://pidruchniki.com/87073/ekonomika/strategichniy_analiz)
9. Принципи стратегічного планування. URL: <https://westudents.com.ua/glavy/46933-93-printsipi-strategchnogo-planuvannya.html>.
10. Концептуальні підходи до визначення кадрового потенціалу підприємства. URL: [https://docviewer.yandex.ru/view/76690508/?\\*=m1NV%2FS2W%2F1v](https://docviewer.yandex.ru/view/76690508/?*=m1NV%2FS2W%2F1v)
11. Поняття інноваційної діяльності. URL: [https://pidruchniki.com/84363/ekonomika/innovatsiyana\\_diyalnist](https://pidruchniki.com/84363/ekonomika/innovatsiyana_diyalnist).
12. Шаманська О.І. Стратегічне планування інноваційної діяльності в системі ресурсного потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 6 (96). С. 164–169. URL: [http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Aktualni-problemy-ekonomiky/Akt-prob-ekonomiky-2009-6/Akt-prob-ekonomiky-2009-6\\_164-169.pdf](http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Aktualni-problemy-ekonomiky/Akt-prob-ekonomiky-2009-6/Akt-prob-ekonomiky-2009-6_164-169.pdf).

## REFERENCES:

1. Ansoff I. (2007). Ansoff I. Novaja korporativnaja strategija [New corporate strategy]. – Sankt-Peterburg: Piter Kom. (in Russian)
2. Ponomarenko V.S., Pushkar O.I., Trydid O.M. (2002). Stratehichne upravlinnia rozvytkom pidpriyemstva [Strategic management of enterprise development]. Kharkiv: Vyd. KhDEU. (in Ukrainian)
3. Herasymchuk V.H. (2000). Stratehichne upravlinnia pidpriyemstvom. Hrafichne modeliuвання [Strategic Enterprise Management. Graphic simulation]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
4. Stratehichne upravlinnia pidpriyemstvom [Strategic Enterprise Management]. Available at: [https://pidruchniki.com/13500826/menedzhment/strategichne\\_upravlinnya\\_pidpriyemstvom](https://pidruchniki.com/13500826/menedzhment/strategichne_upravlinnya_pidpriyemstvom) (accessed 12 October 2018).
5. Stratehichne planuvannya [Strategic planning]. Available at: [https://pidruchniki.com/1055110241034/ekonomika/strategichne\\_planuvannya](https://pidruchniki.com/1055110241034/ekonomika/strategichne_planuvannya) (accessed 12 October 2018).
6. Osnovni pidsistemi strategichnogo planuvannya [Main subsystems of strategic planning] – Available at: <http://www.readbook.com.ua/book/31/789/> (accessed 12 October 2018).
7. Etapy stratehichnoho planuvannya, vyznachennia stratehichnykh tsiley [Stages of strategic planning, definition of strategic goals]. Available at: [https://vuzlit.ru/1361591/etapy\\_strategichnogo\\_planuvannya\\_viznachennya\\_strategichnih\\_tsiley](https://vuzlit.ru/1361591/etapi_strategichnogo_planuvannya_viznachennya_strategichnih_tsiley) (accessed 12 October 2018).
8. Stratehichnyi analiz [Strategic analysis]. Available at: [https://pidruchniki.com/87073/ekonomika/strategichniy\\_analiz](https://pidruchniki.com/87073/ekonomika/strategichniy_analiz) (accessed 12 October 2018).
9. Pryntsypy stratehichnoho planuvannya [Principles of strategic planning] Available at: <https://westudents.com.ua/glavy/46933-93-printsipi-strategchnogo-planuvannya.html> (accessed 12 October 2018).
10. Kontseptualni pidkhody do vyznachennia kadrovoho potentsialu pidpriyemstva [Conceptual approaches to the definition of personnel potential of the enterprise]. Available at: [https://docviewer.yandex.ru/view/76690508/?\\*=m1NV%2FS2W%2F1v](https://docviewer.yandex.ru/view/76690508/?*=m1NV%2FS2W%2F1v) (accessed 12 October 2018).
11. Pryntsypy stratehichnoho planuvannya [The concept of innovation]. Available at: <https://westudents.com.ua/glavy/46933-93-printsipi-strategchnogo-planuvannya.html> (accessed 12 October 2018).
12. Shamanska O.I. Stratehichne planuvannya innovatsiinoi diialnosti v systemi resursnoho potentsialu pidpriyemstva (2009) [Strategic planning of innovative activity within enterprise resource potential system] vol. 6 (96). pp. 164–169. Available at: [http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Aktualni-problemy-ekonomiky/Akt-prob-ekonomiky-2009-6/Akt-prob-ekonomiky-2009-6\\_164-169.pdf](http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Aktualni-problemy-ekonomiky/Akt-prob-ekonomiky-2009-6/Akt-prob-ekonomiky-2009-6_164-169.pdf) (accessed 12 October 2018).

# Strategic planning of industrial enterprise's innovation development

**Breus S.V.**

PhD (Econ.), Associate Professor,  
Associate Professor of Management Department,  
Kyiv National University of Technologies and Design

**Shatnenko L.O.**

Master's Degree Student,  
Kyiv National University of Technologies and Design

The article is devoted to the study of theoretical and methodological aspects of strategic planning of innovative development of the enterprise. The basic concepts of strategic planning, stages of setting goals and methods of their implementation are considered. Strategic planning is a set of systematic efforts of the enterprise aimed at the creation and organization of strategic plans, projects and programs. The main advantages and disadvantages of strategic planning are considered. The process of providing strategic planning as a set of subsystems, which allow to achieve the set goals during interaction, is investigated. The main stages at which the strategic goals are set at the enterprise are considered. The main methods on which the choice and evaluation of the strategy is carried out are investigated.

The attention is focused on the fact that there is no one strategy for all organizations, the choice of strategies in each organization depends on many factors, such as: the dynamics of development, the state of the economy, the behavior of a competitor and the position of the organization in the market. The factors that can influence the sequence and content of strategic planning are investigated

Strategic planning is considered from the point of view of innovative management. The conceptual approaches to the definition of the economic essence of scientific and innovative potential of the enterprise and the main directions of innovative development of the enterprise are investigated. The main stages of strategic planning of innovative activity of the enterprise are considered. It is concluded that the use of innovations gives enterprises the opportunity to compete effectively in the market, attract new consumers, improve financial performance. In this regard, the role of strategic management of innovative development of the enterprise is increasing, which is primarily aimed at supporting and developing the competitiveness of the enterprise and its products in the market. The choice of the strategy of innovative development depends on the previously accumulated experience of innovative activity of the enterprise, the professionalism of managers responsible for decision-making in innovative management, consumers and the possibilities of practical application of the results of the proposed projects.

## Економічна ефективність застосування добрив під сою

**Бричко А.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки  
Сумського національного аграрного університету

**Зубенок А.В.**

магістрант  
Сумського національного аграрного університету

Розглянуто результати удобрення сої в Державному підприємстві дослідному господарстві Інституту сільського господарства Північного Сходу НААН України; доведено, що під час планування удобрення сої необхідно враховувати її сортові особливості; обґрунтовано, що вартість реалізації продукції та вартість мінеральних добрив безпосередньо впливають на економічну ефективність вирощування сої.

**Ключові слова:** соя, удобрення, урожайність, економічна ефективність, прибуток, рентабельність.

Бричко А.М., Зубенок А.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ УДОБРЕНИЙ ПОД СОЮ  
Рассмотрены результаты удобрения сои в Государственном предприятии опытном хозяйстве Института сельского хозяйства Северного Востока НААН Украины; доказано, что при планировании удобрения сои необходимо учитывать ее сортовые особенности; обосновано, что стоимость реализации продукции и стоимость минеральных удобрений непосредственно влияют на экономическую эффективность выращивания сои.

**Ключевые слова:** соя, удобрения, урожайность, экономическая эффективность, прибыль, рентабельность.

Brychko A.M., Zubenok A.V. ECONOMIC EFFECTIVENESS OF USING FERTILIZERS FOR SOYBEANS

The results of soybean fertilization in the State Enterprise Research Farm of the Institute of Agriculture of the North East of Ukraine are considered; it is proved that when planning soybean fertilizers it is necessary to take into account its varietal features; It is substantiated that the cost of sales of products and the cost of mineral fertilizers directly affect the economic efficiency of growing soybeans.

**Keywords:** soybean, fertilizer, yield, economic efficiency, profit, profitability.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сьогодні економічна оцінка агрозходів в умовах розвитку ринкових відносин набуває першочергового значення. Особливо це стосується технологій виробництва продукції рослинництва. Економічна ефективність дає можливість враховувати реальні витрати, прибутки і на цій основі запропонувати найбільш економічно вигідні технології вирощування культур у сільському господарстві. При цьому надзвичайно важливо в сучасних умовах поглиблення диспаритету цін та високих темпів інфляції забезпечувати таке зростання урожайності, за якого співвідношення «витрати сировини – вихід продукції» у вартісному вираженні не збільшується. Одним з основних факторів, що найбільше впливає на продуктивність сільськогосподарських культур, собівартість продукції є застосування ефективної системи удобрення, за

якої витрати на добрива забезпечують найвищу віддачу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем удобрення сої присвячено праці таких вітчизняних учених, як С. Авраменко, А. Бабич, О. Бахмат, О. Заболотний, В. Камінський, В. Лихочвор, В. Петриченко. Проте недостатньо розглянуто питання економічної ефективності застосування добрив під сою.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Висока вартість ресурсів усе більше зумовлює спрощення методів роботи й економії затрат. Наразі назріла гостра потреба у вивченні оптимальних систем удобрення сої, що призведе до найбільшої економічної ефективності. Тому метою досліджень є визначення економічно вигідного варіанту, за якого будуть використані менші затрати на виробництво одиниці врожаю.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Удобрення сільськогосподарських культур – це один з агротехнічних заходів, який дозволяє підвищити урожайність сільськогосподарських культур. Проте в сучасних економічних реаліях України відчувається значний дефіцит мінеральних добрив, що призводить до підвищення ціни, яка є вищою ніж у сусідніх країнах, а стрімке нарощування валового урожаю зерна сприяє зниженню ціни на продукцію в порівнянні зі світовими цінами. У таких умовах удобрення сільськогосподарських культур як захід має бути детально оцінений із точки зору економічної ефективності.

Слід зазначити, що окупність урожаю сої від внесених добрив є незначною в порівнянні з більшістю культур, зокрема зернових. Проте досить висока ціна реалізації продукції сої в порівнянні з тими ж зерновими в економічному плані нівелює попередній фактор. Тому оцінка ефективності застосування добрив під сою має велике значення, особливо це питання постало більш гостро в останні роки. Сьогодні спостерігається значне підвищення вартості добрив та незначне підвищення закупівельної ціни на продукцію. Для оцінки інтенсивності добрив їх слід виокремити так, як засіб інтенсифікації виробництва сільськогосподарської продукції. У цьому разі пропонується поглянути на їх застосування як окремий складник, який має забезпечувати прибуток [3, с. 22–29; 5, с. 3–11].

У роботі використано дані урожайності різних сортів сої в умовах Державне підприємство дослідне господарство Інституту сільськогосподарства Північного Сходу НААН України у 2013–2017 рр. Суть методики, що ми прийняли за основу, полягає в тому, що відносна прибавка врожаю від добрив ( $\Delta Y$ ) описується одновіршинною куполоподібною кривою (рис. 1) [2, с. 66–68], яка може бути виражена рівнянням квадратичної параболи:

$$\Delta Y = aX^2 + bX, \quad (1)$$

де  $X$  – норма мінеральних добрив, ц д. р./ га;  
 $a$  і  $b$  – емпіричні коефіцієнти, які за середніх умов вирощування сої на чорноземах опідзолених становлять:  $a = -0,72$  та  $b = 5,28$ .

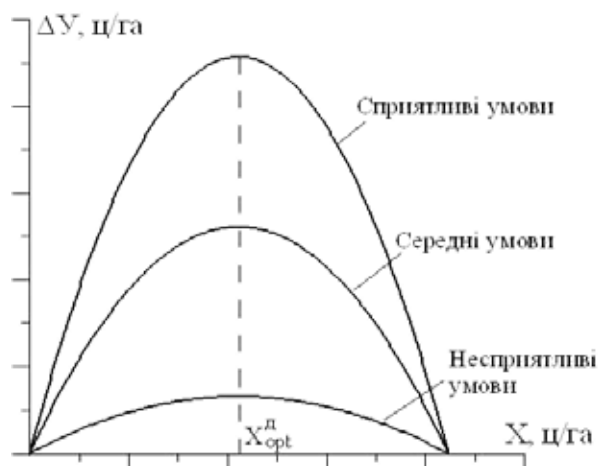
Вартість додаткової продукції (ВДП, грн./га) від застосування добрив визначали:

$$ВДП = \Delta Y * C_n \quad (2)$$

де  $\Delta Y$  – прибавка врожаю від застосування добрив, ц/га;

$C_n$  – ціна реалізації продукції, грн./ц;

Витрати на удобрення (ВУ) визначали:



**Рис. 1.** Графічна ілюстрація впливу норм добрив ( $X$ ) на приріст урожайності ( $\Delta Y$ )

$$ВУ = X * C_d \quad (3)$$

де  $X$  – норма мінеральних добрив, ц д. р./ га;  
 $C_d$  – ціна закупки добрив, грн./ц.д.р.

Відповідно до наведеної методики, основним критерієм під час встановлення оптимальної норми добрив є максимальне значення маржинального доходу чи прибутку ( $\Pi$ , грн./га). Прибуток же визначали як різницю між вартістю додаткової продукції (далі – ВДП) і витратами на удобрення (далі – ВУ):

$$\Pi = ВДП - ВУ \quad (4)$$

Оптимальну норму добрив, що забезпечує максимальний прибуток від застосування добрив з урахуванням ціни реалізації продукції та ціни добрив, визначали:

$$X_{opt} = \frac{b * C_n - C_d}{2a * C_n}, \text{ ц д. р. / га} \quad (5)$$

де:  $X_{opt}$  – оптимальна норма мінеральних добрив, ц д. р./ га;

$a$  і  $b$  – емпіричні коефіцієнти;

$C_n$  – ціна реалізації продукції, грн./ц;

$C_d$  – ціна закупки добрив, грн./ц.

За умови врахування рівня агротехніки ( $R_a$ ), залежність 1 матиме вигляд:

$$\Delta Y = R_a a X^2 + R_a b X, \quad (6)$$

а залежність 5 :

$$X_{opt} = \frac{R_a * b * C_n - C_d}{2 * R_a * a * C_n}, \text{ ц д. р. / га} \quad (7)$$

Розвиток вітчизняного ринку мінеральних добрив залежить від потреб сільськогосподарських підприємств в агрохімічній продукції, цін на сировину, попиту світового ринку й обсягу імпорту в Україну. Особливостями останніх років є одержання хімічними підпри-

емствами природного газу за підвищеними цінами, що призводить до подорожчання собівартості продукції. Агровиробники ж мають гірші фінансові показники (порівняно з попередніми роками) через недоотримання доходів від реалізації врожаю. Ці фактори мають вирішальний вплив на кон'юнктуру внутрішнього ринку мінеральних добрив і формування паритету цін.

Однак протягом останніх десятиліть унаслідок нерівних галузевих економічних відносин у процесі переходу до ринку в Україні склався диспаритет цін на продукцію рослинництва й мінеральні добрива для сільського господарства, тобто ціни на сільськогосподарську продукцію зростали меншими темпами, ніж на мінеральні добрива.

У господарстві вирощуються кілька сортів сої. Проте, що є природно, продуктивність значно відрізняється як за роками, так і в середньому за всі роки. Це вказує на значні відмінності у використанні ресурсів на формування врожаю різними сортами. Одним із найважливіших технологічних прийомів, що впливають на врожайність та якість насіння сої, є система удобрення. Застосування добрив для сої є специфічним, враховуючи її біологічну здатність засвоювати атмосферний азот за допомогою симбіозу із бульбочковими бактеріями-азотфіксаторами та поглинати

фосфор із важкодоступних сполук із ґрунту [6, с. 511–512].

Відповідно до технології вирощування, під цю культуру вносилося 100 кг/га нітроамфоски у фізичній вазі ( $N_{16}P_{16}K_{16}$ ). Враховуючи бонітет ґрунту та його окупність, а також унесення мінеральних добрив, можливий урожай сої в умовах господарства становить 1,95 т/га. Враховуючи урожайність культури, яку було отримано в попередні роки (2013–2017 рр.), було встановлено інтенсивність сорту (агротехнології), що наведено в таблиці 1.

Слід зазначити, що урожайність сої, а також рівень інтенсивності сорту (агротехніки) різнився за роками і сортами. Так, за сортами за п'ять років він склав 1,27. Проте такий сорт, як Хуторяночка, характеризується в середньому за всі роки найвищим рівнем інтенсивності сорту, який складає 1,37. Водночас слід зазначити, що у 2016 році в цього сорту рівень інтенсивності склав найнижчий показник між усіх сортів за всі роки досліджені і становив 0,92, а 2013 року найвищий рівень інтенсивності в порівнянні з іншими сортами за всі наведені роки і становив 1,81. Сорт Медея має також досить високий рівень інтенсивності, проте є більш стабільним, формував високу врожайність порівняно з іншими протягом усіх наведених років. Найнижчі показники інтенсивності сорту мають КиВин та Омега Вінницька і

Таблиця 1

**Рівень інтенсивності сортів сої (агротехніки)  
в умовах Державного підприємства дослідного господарства  
Інституту сільського господарства Північного Сходу у 2011–2015 рр.**

| Сорт               | Рік                  |      |                      |      |                      |      |                      |      |                      |      |                      |      |
|--------------------|----------------------|------|----------------------|------|----------------------|------|----------------------|------|----------------------|------|----------------------|------|
|                    | 2013                 |      | 2014                 |      | 2015                 |      | 2016                 |      | 2017                 |      | Середнє              |      |
|                    | Урожайність,<br>т/га | RIC  | Урожайність,<br>т/га | RIC  | Урожайність,<br>т/га | RIC  | Урожайність,<br>т/га | RIC  | Урожайність,<br>т/га | RIC  | Урожайність,<br>т/га | RIC  |
| Артеміда           | 2,94                 | 1,51 | 2,21                 | 1,14 | 3,17                 | 1,63 | 2,32                 | 1,19 | 2,15                 | 1,11 | 2,56                 | 1,32 |
| КиВин              | 2,48                 | 1,27 | 2,28                 | 1,17 | 2,47                 | 1,27 | 2,02                 | 1,04 | 2,21                 | 1,14 | 2,29                 | 1,18 |
| Хуторяночка        | 3,52                 | 1,81 | 2,51                 | 1,29 | 3,17                 | 1,63 | 1,78                 | 0,92 | 2,35                 | 1,21 | 2,67                 | 1,37 |
| Вінні              | 3,29                 | 1,69 | 2,40                 | 1,23 | 2,58                 | 1,33 | 2,14                 | 1,10 | 2,21                 | 1,14 | 2,52                 | 1,30 |
| Омега<br>вінницька | 3,25                 | 1,67 | 1,86                 | 0,96 | 2,51                 | 1,29 | 1,84                 | 0,95 | 1,82                 | 0,94 | 2,26                 | 1,16 |
| Медея              | 3,35                 | 1,72 | 2,27                 | 1,17 | 2,98                 | 1,53 | 2,54                 | 1,31 | 2,06                 | 1,06 | 2,64                 | 1,36 |
| Ятрань             | 2,92                 | 1,50 | 2,29                 | 1,18 | 2,78                 | 1,43 | 2,19                 | 1,13 | 1,81                 | 0,93 | 2,40                 | 1,23 |
| Діона              | 2,21                 | 1,14 | 2,33                 | 1,20 | 2,49                 | 1,28 | 2,70                 | 1,39 | 2,24                 | 1,15 | 2,39                 | 1,23 |
| Середнє            | 3,00                 | 1,54 | 2,27                 | 1,17 | 2,77                 | 1,42 | 2,19                 | 1,13 | 2,11                 | 1,08 | 2,47                 | 1,27 |

Джерело: розрахунки автора



становлять 1,18 та 1,16 відповідно. За роками найвища середня за сортами інтенсивність сортів була 2013 року (1,54), а найнижчою – 2017 (1,08).

За економічних умов, що склалися сьогодні в Україні (відповідно до середньої вартості мінеральних добрив), яка становить 1936 грн./ц д.р. та вартості на реалізацію продукції сої – 898,37 грн./ц (за даними Державної служби статистики України) [1] та рівня агротехніки (Ra) 1,27 оптимальною нормою мінеральних добрив під сою в умовах Державне підприємство Дослідне Господарство Інституту сільського господарства північного сходу НААН України слід уважати:

$$X_{opt} = \frac{1,27 \times 5,28 \times 356,63 - 1936}{2 \times 1,88 \times (-0,72) \times 356,63} = 2,49 \text{ ц д.р./га}$$

Ураховуючи рекомендоване співвідношення елементів живлення за удобрення сої (1:0,6:1), норма добрив становить  $N_{95}P_{60}K_{95}$ . За азотом норму ( $N_{95}$ ) слід уважати максимальною, яка в разі відмінної роботи бульбочкових бактерій може бути зменшена до 30–40 кг д.р./га (перед сівбою). Отже, норма добрив під сою становить  $N_{40-95}P_{60}K_{95}$ .

Прибавка ж від застосування добрив становитиме:

$$\Delta Y = 1,27 \times (-0,72) \times 2,49^2 + 1,27 \times 5,28 \times 2,49 = 11,0 \text{ ц/га,}$$

За цих умов вартість додаткової продукції від застосування добрив становитиме:

$$ВДП = 11,0 \times 898,37 = 9881,42 \text{ грн/га.}$$

Витрати на удобрення складають:

$$ВУ = 2,49 \times 1936 = 4813,81 \text{ грн/га.}$$

Маржинальний прибуток від застосування добрив становить:

$$П = 9881,42 - 4813,81 = 5067,61 \text{ грн/га.}$$

Проте слід ураховувати нестабільність цін як на продукцію, так і на добрива, що потребує визначення цих показників у більш широкому діапазоні (табл. 2).

Слід зазначити, що із підвищенням вартості добрив оптимальний рівень удобрення і рівень запрограмованого врожаю (прибавки врожаю) зменшується. Так, якщо за ціни на продукцію 900 грн./ц та ціни на мінеральні добрива 1500 грн./ц д. р. оптимальна норма добрив становить 2,75 ц д. р./га та прибавка врожаю від внесення добрив 11,51 ц/га, то за ціни на добрива 3000 грн./ц д. р. оптимальною нормою добрив є 1,84 ц д. р./га та прибавка врожаю на рівні 9,23 ц/га. При цьому прибуток знизиться в понад два рази від 6229,33 грн./га

до 2783,50 грн./га, а рентабельність із 150% до 50% відповідно.

За таких умов, підвищення вартості добрив та зниження ціни реалізації продукції сприяє зниженню оптимальної норми удобрення і прибутку. З урахуванням того, що ціну на добрива фермери не можуть регулювати, їм необхідно забезпечувати кращу якість продукції (клас) для підвищення вартості її реалізації.

Отже, вартість реалізації продукції та вартість мінеральних добрив безпосередньо впливають на економічну ефективність вирощування сої, зокрема ефективності її удобрення, а також рівня запрограмованого врожаю.

Проте ще одним фактором регулювання ефективності використання добрив можна вважати технологію вирощування культури та використання високопродуктивного сортового складу [7]. Проведені розрахунки показали, що за використання більш продуктивних сортів із вищим рівнем інтенсивності сорту оптимальна норма добрив, прибавка урожай від внесення добрив і оптимальний рівень запрограмованого врожаю та прибуток від застосування добрив підвищується (табл. 3).

Установлено, що за рівня інтенсивності сорту 0,80 оптимальна норма добрив становить 1,80 ц д. р./га, рівень запрограмованого врожаю – 19,39 ц/га, а прибуток – 1663,38 грн./га. За інтенсивності сорту на рівні 2,0 ці показники становитимуть 2,92 ц д. р./га, 52,72 ц/га та 11016,90 грн./га відповідно, що вказує на значне підвищення цих показників. Отже, рівень інтенсивності сорту значно впливає на ефективність удобрення сої та дозволяє підвищити її урожайність.

Економічна ефективність використання добрив під досліджувані сорти сої наведена у таблиці 4.

Відповідно до розрахунків, якщо для найбільш інтенсивного сорту Хуторяночка слід програмувати урожайність на рівні 35,50 ц/га, то для менш інтенсивного (Омега Вінницька) – 29,65 ц/га. При цьому оптимальна норма добрив є 2,57 та 2,38 ц д. р./га відповідно, а очікуваний прибуток від застосування добрив 5875,98 та 4235,19 грн./га відповідно.

Таким чином, інтенсивність сорту є важливим фактором у підборі сортового складу сої. Виявлено тенденцію до підвищення рівня використання мінеральних добрив протягом 2013–2017 рр. за одночасного зниження економічної ефективності в сільськогосподарських підприємствах. Унаслідок нерівних галу-

Таблиця 2

**Оптимальні норми мінеральних добрив під сою та основні показники економічної ефективності застосування в середніх умовах**

| Показники                   | Ціна добрив (Цд), грн./ц д.р. |          |          |          |          |          |         |
|-----------------------------|-------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|
|                             | 1500,00                       | 1750,00  | 2000,00  | 2250,00  | 2500,00  | 2750,00  | 3000,00 |
| Ціна продукції, грн./ц д.р. | 700,00                        |          |          |          |          |          |         |
| X opt, ц д.р./га            | 2,49                          | 2,30     | 2,10     | 1,91     | 1,71     | 1,51     | 1,32    |
| ΔУ, ц/га                    | 11,01                         | 10,56    | 10,04    | 9,44     | 8,78     | 8,04     | 7,24    |
| ВДП, грн./га                | 7709,89                       | 7391,98  | 7025,16  | 6609,44  | 6144,81  | 5631,26  | 5068,81 |
| ВУ, грн./га                 | 3739,28                       | 4020,13  | 4203,17  | 4288,39  | 4275,78  | 4165,37  | 3957,13 |
| П, грн./га                  | 3970,61                       | 3371,85  | 2822,00  | 2321,05  | 1869,02  | 1465,90  | 1111,68 |
| Р,%                         | 106,19                        | 83,87    | 67,14    | 54,12    | 43,71    | 35,19    | 28,09   |
| Ціна продукції, грн./ц д.р. | 800,00                        |          |          |          |          |          |         |
| X opt, ц д.р./га            | 2,64                          | 2,47     | 2,30     | 2,13     | 1,95     | 1,78     | 1,61    |
| ΔУ, ц/га                    | 11,31                         | 10,96    | 10,56    | 10,11    | 9,60     | 9,04     | 8,42    |
| ВДП, грн./га                | 9047,11                       | 8768,94  | 8447,98  | 8084,22  | 7677,66  | 7228,31  | 6736,17 |
| ВУ, грн./га                 | 3959,37                       | 4319,70  | 4594,44  | 4783,59  | 4887,14  | 4905,11  | 4837,49 |
| П, грн./га                  | 5087,74                       | 4449,24  | 3853,54  | 3300,63  | 2790,52  | 2323,20  | 1898,68 |
| Р,%                         | 128,50                        | 103,00   | 83,87    | 69,00    | 57,10    | 47,36    | 39,25   |
| Ціна продукції, грн./ц д.р. | 900,00                        |          |          |          |          |          |         |
| X opt, ц д.р./га            | 2,75                          | 2,60     | 2,45     | 2,30     | 2,15     | 1,99     | 1,84    |
| ΔУ, ц/га                    | 11,51                         | 11,24    | 10,92    | 10,56    | 10,16    | 9,71     | 9,23    |
| ВДП, грн./га                | 10359,88                      | 10112,62 | 9827,32  | 9503,98  | 9142,59  | 8743,17  | 8305,71 |
| ВУ, грн./га                 | 4130,55                       | 4552,70  | 4898,76  | 5168,74  | 5362,65  | 5480,47  | 5522,21 |
| П, грн./га                  | 6229,33                       | 5559,92  | 4928,56  | 4335,23  | 3779,95  | 3262,70  | 2783,50 |
| Р,%                         | 150,81                        | 122,12   | 100,61   | 83,87    | 70,49    | 59,53    | 50,41   |
| Ціна продукції, грн./ц д.р. | 1000,00                       |          |          |          |          |          |         |
| X opt, ц д.р./га            | 2,84                          | 2,71     | 2,57     | 2,43     | 2,30     | 2,16     | 2,02    |
| ΔУ, ц/га                    | 11,66                         | 11,43    | 11,18    | 10,89    | 10,56    | 10,20    | 9,81    |
| ВДП, грн./га                | 11655,53                      | 11433,00 | 11176,22 | 10885,22 | 10559,97 | 10200,49 | 9806,78 |
| ВУ, грн./га                 | 4267,50                       | 4739,09  | 5142,22  | 5476,87  | 5743,05  | 5940,76  | 6069,99 |
| П, грн./га                  | 7388,03                       | 6693,90  | 6034,01  | 5408,35  | 4816,92  | 4259,74  | 3736,79 |
| Р,%                         | 173,12                        | 141,25   | 117,34   | 98,75    | 83,87    | 71,70    | 61,56   |

*Джерело: розрахунки автора*

Таблиця 3

**Вплив рівня інтенсивності сорту на значення оптимальної норми добрив та економічну ефективність їх застосування**

| Показник                              | Рівень інтенсивності сорту (RiC) |         |         |          |          |          |          |
|---------------------------------------|----------------------------------|---------|---------|----------|----------|----------|----------|
|                                       | 0,80                             | 1,00    | 1,20    | 1,40     | 1,60     | 1,80     | 2,00     |
| Вартість добрив, грн./ц д.р.          | 1936,41                          |         |         |          |          |          |          |
| Вартість реалізації продукції, грн./ц | 898,37                           |         |         |          |          |          |          |
| X opt, ц д.р./га                      | 1,80                             | 2,17    | 2,42    | 2,60     | 2,73     | 2,84     | 2,92     |
| ΔУ, ц/га                              | 5,73                             | 8,07    | 10,27   | 12,40    | 14,48    | 16,53    | 18,55    |
| Упр, ц/га                             | 19,39                            | 25,15   | 30,77   | 36,32    | 41,81    | 47,28    | 52,72    |
| ВДП, грн./га                          | 5145,40                          | 7246,96 | 9227,75 | 11139,52 | 13008,17 | 14848,05 | 16667,81 |
| ВУ, грн./га                           | 3477,02                          | 4201,65 | 4684,73 | 5029,80  | 5288,59  | 5489,88  | 5650,91  |
| П, грн./га                            | 1668,38                          | 3045,31 | 4543,01 | 6109,73  | 7719,57  | 9358,17  | 11016,90 |
| Р,%                                   | 47,98                            | 72,48   | 96,97   | 121,47   | 145,97   | 170,46   | 194,96   |

*Джерело: розрахунки автора*

Таблиця 4

**Економічна ефективність застосування добрив для сортового складу господарства**

| Показник                                 | Сорт     |         |                  |          |                    |          |                  |
|--|----------|---------|------------------|----------|--------------------|----------|------------------|
|  | Артеміда | КиВин   | Хуторя-<br>ночка | Вінні    | Омега<br>Вінницька | Медея    | Ятрань,<br>Діона |
| RiC                                      | 1,32     | 1,18    | 1,37             | 1,30     | 1,16               | 1,36     | 1,23             |
| Вартість добрив,<br>грн./ц д.р.          | 1936,41  | 1936,41 | 1936,41          | 1936,41  | 1936,41            | 1936,41  | 1936,41          |
| Вартість реалізації<br>продукції, грн./ц | 898,37   | 898,37  | 898,37           | 898,37   | 898,37             | 898,37   | 898,37           |
| X opt, ц д.р./га                         | 2,53     | 2,40    | 2,57             | 2,51     | 2,38               | 2,56     | 2,45             |
| ΔУ, ц/га                                 | 11,50    | 10,04   | 12,09            | 11,32    | 9,84               | 11,95    | 10,62            |
| Упр, ц/га                                | 33,97    | 30,17   | 35,50            | 33,48    | 29,65              | 35,13    | 31,68            |
| ВДП, грн./га                             | 10333,83 | 9016,74 | 10861,31         | 10166,99 | 8836,17            | 10734,66 | 9545,00          |
| ВУ, грн./га                              | 4896,04  | 4640,24 | 4985,33          | 4866,35  | 4600,98            | 4964,50  | 4748,98          |
| П, грн./га                               | 5437,79  | 4376,51 | 5875,98          | 5300,64  | 4235,19            | 5770,16  | 4796,02          |
| P,%                                      | 111,07   | 94,32   | 117,87           | 108,92   | 92,05              | 116,23   | 100,99           |

Джерело: розрахунки автора

зевих економічних відносин в Україні склався диспаритет цін на продукцію рослинництва й мінеральні добрива для використання у сільському господарстві. На макроекономічному рівні державну аграрну політику слід вибудувати згідно з національними інтересами, тобто ціни на внутрішньому ринку мінеральних добрив мають бути не вищими, ніж на світовому, адже цього разу (згідно з теорією економічних переваг) не буде сенсу купувати вітчизняні добрива й підтримувати національного товаровиробника. Одним із перспективних напрямів в умовах непрогнозованого й неринкового формування цін на сировину в Україні є розроблення й освоєння власних фосфорних родовищ.

**Висновки з цього дослідження.** Економічна ефективність удобрення сої залежить від ціни на добрива та ціни на продукцію. Підвищення вартості добрив та зниження ціни на зерно сої зменшує економічну ефективність удобрення. Під час планування удобрення сої необхідно враховувати її сортові особливості. Так, для сорту Хуторянка оптимальна норма добрив є 2,57, а для сорту Омега Вінницька та 2,38 ц. д. р./га, що забезпечує прибуток від застосування добрив 5875,98 та 4235,19 грн./га відповідно та рентабельність 117,87% та 92,05% відповідно. *Перспективами дослідження в цьому напрямі є вивчення оптимальних систем удобрення сої з різними співвідношеннями та видами органічних і мінеральних добрив.*

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Авраменко С., Манько К., Шелякін В., Бобров О. Удобрення сої: нові підходи. Пропозиція. 2016. № 4. С. 66–68.
3. Бабич А., Венедіктов О. Моделі технологій вирощування сої, їх економічна ефективність та конкурентоспроможність. Корми та кормовиробництво. Вип. 56. 2006. С. 22–29.
4. Бабич А., Бабич-Побережна А. Стратегічна роль сої у розв'язанні глобальної продовольчої проблеми. Корми та кормовиробництво. Вип. 69. 2011. С. 11–19.
5. Бабич А., Колісник С., Побережна А. Розміщення посівів і технології вирощування сої в Україні. Пропозиція. 2000. № 5. С. 3–11.
6. Лихочвор В., Петриченко В., Іващук П., Корнійчук О. Рослинництво. Технології вирощування сільськогосподарських культур / за ред. В. Лихочвора, В. Петриченка. Вид. 3-є, виправ. і допов. Львів: НВФ «Українські технології», 2010. С. 511–512.
7. Заболотний О. Проблеми підвищення ефективності виробництва сої і технології її переробки. Вінниця: Книга Вега, 2006. 167 с.
8. Петриченко В. Наукові основи сталого сосіяння в Україні. Корми та кормовиробництво. Вип. 69. 2011. С. 3–10.

## REFERENCES:

1. State Statistics Service of Ukraine. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Avramenko S., Manko K., Shelyakin V., Bobrov A. (2016), "Fertilizing Soybeans: New Approaches", *Propozytsiya*, no. 4, pp. 66-68.
3. Babich A.O., Venediktov O.M. (2006), "Models of Soybean Growing Technologies, Their Economic Efficiency and Competitiveness", *Kormy ta kormovyrobnytstvo*, vol. 56, pp. 22-29.
4. Babich A.O., Babych-Poberezhna A.A. (2011), "Strategic role of soybeans in solving the global food problem", *Kormy ta kormovyrobnytstvo*, vol. 69, pp. 11-19.
5. Babich A.O., Kolisnyk S.P., Poberezhna A.A. (2000), "Placement of crops and technologies for growing soybeans in Ukraine", *Propozytsiya*, no. 5, pp. 3-11.
6. Likhchvor V.V., Petrichenko V.F., Ivashchuk P.V., Korniychuk O.V. (2010), *Roslynnnytstvo. Tekhnolohiyi vyroshchuvannya sil'skohospodars'kykh kul'tur* [Plant growing. Technology of growing crops], 3d ed., NVF "Ukrayins'ki tekhnolohiyi", Lviv, Ukraine.
7. Zabolotny O.G. (2006), *Problemy pidvyshchennya efektyvnosti vyrobnytstva soyi i tekhnolohiyi yiyi pererobky* [Problems of increasing the efficiency of soybean production and its processing technology], *Knyha Vaha*, Vinnytsya, Ukraine.
8. Petrichenko V.F. (2011), "Scientific basis of sustainable cooking in Ukraine", *Kormy ta kormovyrobnytstvo*, vol. 69, pp. 3-10.

## Economic effectiveness of using fertilizers for soybeans

**Brychko A.M.**

Ph.D., Associate Professor of Economics,  
Sumy National Agricultural University

**Zubenok A.V.**

Master's Degree in Economics,  
Sumy National Agrarian University

Today, the economic assessment of agro-measures in the development of market relations is of paramount importance. This is especially true of crop production technologies. Economic efficiency makes it possible to take into account real costs, profits and on this basis to propose the most economically profitable technologies of cultivating crops in agriculture.

The high cost of resources is increasingly conditioned by the simplicity of working methods and cost savings. At the moment, there is an urgent need to study the optimal soybean fertilizer systems, which will lead to the most cost-effective. In this regard, the purpose of our research is to determine the cost-effective option, which will use less inputs to produce a unit of harvest.

The results of soybean fertilization in the State Enterprise Research Farm of the Institute of Agriculture of the North East of Ukraine are considered. The development of the domestic mineral fertilizer market depends primarily on the needs of agricultural enterprises in agro-chemical products, prices for raw materials,

demand for the world market and the volume of imports into Ukraine.

One of the most important technological methods that affect the yield and quality of soybean seeds is the fertilizer system. Application of fertilizers for soya is specific considering its biological ability to absorb atmospheric nitrogen by means of symbiosis with tuberculosis bacteria-nitrogen fixators and absorb phosphorus from hard-to-reach compounds from the soil.

Under these conditions, increasing the cost of fertilizers and reducing the price of sales of products contributes to reducing the optimal fertilizer rate and, accordingly, profits. Given that the price of fertilizers can not be regulated by farmers, they need to provide better quality products (class) to increase the cost of its implementation.

Consequently, the cost of sales of products and the cost of mineral fertilizers directly affect the economic efficiency of soybean production, and in particular the effectiveness of its fertilizer, and also the level of the programmed yield.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-43>

УДК 33.054.22:005.936.3:005.52

## Економічне обґрунтування та розрахунок резервів можливого збільшення прибутку і рентабельності підприємства на прикладі ТОВ «Макбуд сервіс»

**Брюшкова Н.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту і логістики  
Одеської національної академії харчових технологій

**Завістовська Я.О.**

магістрант  
Одеської національної академії харчових технологій

Головна мета існування підприємства – отримання прибутку від його діяльності, зростання рівня прибутковості та рентабельності у перспективі. У статті йдеться про економічне обґрунтування та практичне застосування розрахунку резервів збільшення прибутку та рентабельності на конкретному прикладі підприємства.

**Ключові слова:** підприємство, прибуток, прибутковість, рентабельність, ефективність, факторний аналіз, фінансові результати.

Брюшкова Н.А., Завистовская Я.О. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ И РАСЧЕТ РЕЗЕРВОВ ВОЗМОЖНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «МАКБУД СЕРВИС»

Главная цель существования предприятия – получение прибыли от его деятельности, а также рост уровня доходности и рентабельности в перспективе. В статье говорится об экономическом обосновании и практическом применении расчета резервов увеличения прибыли и рентабельности на конкретном примере действующего предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, прибыль, доходность, рентабельность, эффективность, факторный анализ, финансовые результаты.

Brushkova N.O., Zavistovskaya Ya.O. ECONOMIC RATIONALE AND CALCULATION OF RESERVES FOR POSSIBLE GROWTH OF PROFIT AND PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE AT THE EXAMPLE OF MAKBUD SERVICE LTD.

The main purpose of the company's existence is to generate profit from its activities, and the growth of profitability and profitableness in the future. The article deals with the economic substantiation and practical application of the calculation of reserves for increase of profit and profitableness on a concrete example of the operating enterprise.

**Keywords:** enterprise, profit, profitableness, profitableness, efficiency, factor analysis, financial results.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ефективність господарської діяльності підприємства є предметом уваги всіх суб'єктів економічних відносин. У сучасних умовах господарювання в Україні відбувається суттєве зниження рівня доходів підприємств, що призводить до зниження прибутковості та рентабельності або навіть до збиткової діяльності суб'єктів господарювання.

Прибуток є основою економічного та соціального розвитку підприємства, характеризує ефективність виробництва та впливає не лише на добробут його власників, а й на розвиток держави в цілому.

Саме значна роль прибутку в розвитку як підприємства, так і держави, визначає необ-

хідність дослідження питань пошуку резервів зростання прибутку та рентабельності підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Прибутковість та рентабельність – теми, які досить широко розкриті в економічній літературі. Проблеми економічного обґрунтування та ефективного управління прибутком розглянуто в працях таких вітчизняних науковців, як Т.О. Білик, І.А. Бланк, М.І. Баканов, С.Б. Бернгольц, А.Д. Шеремет, В.В. Ковальов, М.Н. Крейніна, Р.С. Сайфулін, В.П. Привалов, О.О. Терещенко, В.О. Мец, Г.В. Савицька та інші. Зважаючи на кризовий розвиток української економіки, потрібно активізувати пошук найбільш ефективних практичних засобів

щодо пошуку можливих резервів збільшення прибутковості і рентабельності вітчизняних підприємств.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, присвячених проблемам прибутковості і рентабельності господарської діяльності підприємств, досі не існує єдиного універсального підходу до економічного обґрунтування та розрахунку резервів можливого збільшення прибутку та рентабельності підприємств в Україні.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає у дослідженні теоретичних основ поняття прибутку підприємства, економічному обґрунтуванні та розрахунку резервів зростання прибутку для практичного застосування отриманих результатів у діяльності підприємств, що є основною метою аналізу прибутку і рентабельності будь-якого підприємства.

Для досягнення мети в статті поставлено та вирішено такі завдання:

- досліджено теоретичні аспекти прибутку та рентабельності підприємства;
- проведено горизонтальний та вертикальний аналіз абсолютних показників фінансових результатів діяльності ТОВ «МАКБУД СЕРВІС» та факторний аналіз його прибутковості;
- визначено та розраховано економічний ефект від можливих резервів зростання прибутку для ТОВ «МАКБУД СЕРВІС».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Найважливіший показник фінансової діяльності підприємства – його прибуток, який характеризують абсолютні та відносні показники. Абсолютний показник – сума прибутку у грошовому відображенні. Відносний показник – це рівень рентабельності діяльності підприємства.

Прибуток – це частина чистого доходу, який отримує підприємство після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності. Кількісно він становить різницю між сукупними доходами (після сплати податку на додану вартість, акцизного збору та інших відрахувань із виручки в бюджетні і небюджетні фонди) і сукупними витратами звітного періоду. Обсяг прибутку, рівень рентабельності залежать від виробничої, постачальницької, маркетингової, інвестиційної й фінансової діяльності підприємства. Тому ці показники характеризують усі сторони господарської діяльності підприємства [1, с. 273].

Рентабельність безпосередньо пов'язана з величиною прибутку. Як відносний показник ефективності діяльності підприємства, рентабельність вимірює дохідність підприємства з різних позицій. У показниках рентабельності проявляється взаємозв'язок абсолютної величини економічного ефекту (прибутку) й обсягу засобів, які використовуються для його одержання (матеріальних, трудових та ін., коли йдеться про рентабельність продукції і витрат; виробничих фондів, коли йдеться про рентабельність капіталу) [2, с. 399].

Тобто в сучасних умовах господарювання прибуток це:

- головна мета існування підприємства та підприємницької діяльності;
- основа сталого розвитку держави;
- показник ефективності господарської діяльності підприємств;
- джерело фінансового добробуту як підприємства, так і держави.

Досягнення максимальної величини прибутку і мінімізації збитку – одна із основних цілей будь-якої комерційної організації. Тому основна мета аналізу прибутку і рентабельності – виявлення й оцінка резервів зростання фінансових результатів та впровадження їх у практичну діяльність [3, с. 193].

Основними завданнями аналізу прибутку підприємства є такі:

- оцінка динаміки фінансових результатів діяльності підприємства;
- факторний аналіз прибутковості;
- аналіз витрат, що здійснюються підприємством;
- вияв резервів зростання прибутку та рентабельності.

Для виконання горизонтального аналізу й оцінки рівня і динаміки абсолютних показників прибутку ТОВ «МАКБУД СЕРВІС» складемо таблицю 1, що складається за результатами бухгалтерської звітності підприємства (форма 2).

Із даних таблиці 1 видно, що сума прибутку до оподаткування збільшилася за 2015–2016 рр. на 64,70 тис. грн., що становить 91,26%, у 2016–2017 рр., прибуток від звичайної діяльності збільшився на 172,10 тис. грн. (126,92%), тому й збільшився чистий прибуток звітного періоду, який залишається у розпорядженні підприємства після оподаткування.

Чистий прибуток звітного періоду має досить високий рівень зростання, прибуток від реалізації зростає повільніше. Приріст загальної суми прибутку у 2015–2016 рр. на 323,40 тис. грн., або на 97,35%, його зрос-

Таблиця 1

**Аналіз динаміки фінансових результатів діяльності підприємства  
ТОВ «МАКБУД СЕРВІС»**

| Показник  | 2015 р.      | 2016 р.      | 2017 р.      | Зміна<br>2015-2016 рр.<br>(+, -) |        | Зміна<br>2016-2017 рр.<br>(+, -) |        |
|---|--------------|--------------|--------------|----------------------------------|--------|----------------------------------|--------|
|   | тис.<br>грн. | тис.<br>грн. | тис.<br>грн. | тис.<br>грн.                     | %      | тис.<br>грн.                     | %      |
| 1. Прибуток від реалізації продукції (валовий прибуток) | 332,20       | 655,60       | 693,30       | 323,40                           | 97,35  | 37,70                            | 5,75   |
| 2. Інші операційні доходи                               | 0,30         | 0,20         | 0,30         | -0,10                            | -33,33 | 0,10                             | 50,00  |
| 3. Інші операційні витрати                              | 250,90       | 471,10       | 368,30       | 220,20                           | 87,76  | -102,8                           | -21,82 |
| 4. Прибуток (збиток) від операційної діяльності         | 81,60        | 164,30       | 307,70       | 82,70                            | 101,35 | 143,40                           | 87,28  |
| 5. Інші позареалізаційні витрати                        | 10,70        | 20,40        | 17,50        | 9,70                             | 90,65  | -2,90                            | -14,22 |
| 6. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності           | 70,90        | 135,60       | 307,70       | 64,70                            | 91,26  | 172,10                           | 126,92 |
| 7. Податок на прибуток від звичайної діяльності         | 36,80        | 28,70        | 25,20        | -8,10                            | -22,01 | -3,50                            | -12,20 |
| 8. Чистий прибуток (збиток) звітного періоду            | 34,10        | 135,60       | 282,50       | 101,50                           | 297,65 | 146,90                           | 108,33 |

тання кінець 2017 р. на 37,70 тис. грн. (5,75%) було зумовлене збільшенням прибутку від реалізації, що є позитивними змінами. Прибуток від звичайної діяльності також зростає і його зростання випереджало зростання чистого прибутку у 2017 році.

Разом із позитивними змінами в динаміці фінансових результатів ТОВ «МАКБУД СЕРВІС» є негативні зміни. У 2015–2016 рр. значно зросли інші операційні витрати на 220,20 тис. грн., або на 87,76 %, і позареалізаційні витрати на 9,70 тис. грн., або на 90,65%. Що стосується 2016–2017 рр. то спостерігалось зниження цих показників, але воно було не суттєвим (21,82%, та 14,22% відповідно). Темп зростання показників операційного прибутку не перевищував темпи зростання показників інших операційних й інших позареалізаційних витрат, що позитивно відзначилося на загальній позитивній динаміці фінансових результатів діяльності підприємства.

Для подальшого аналізу потрібно розглянути вплив окремих факторів на відносну зміну суми прибутку до оподаткування. Абсолютну зміну кожного показника слід поділити на величину прибутку попереднього періоду, що дасть нам змогу визначити його вплив на загальну суму прибутку. Додатне значення зміни показника означає, що аналізований фактор сприятиме збільшенню прибутку, від'ємне значення факторного показника свідчить про зменшення прибутку [4, с. 81].

Вплив збільшення суми прибутку від реалізації на величину прибутку до оподаткування:  
2015–2016 рр.  $323,40/135,60 \cdot 100\% = +238,4\%$ ;  
2016–2017 рр.  $37,70/307,70 \cdot 100\% = +12,25\%$ .

Вплив зміни інших операційних доходів на величину прибутку до оподаткування:

2015–2016 рр.  $-0,10/135,60 \cdot 100\% = -0,07\%$ ;  
2016–2017 рр.  $0,10/307,70 \cdot 100\% = +0,03\%$ .

Вплив зміни інших операційних витрат на величину прибутку до оподаткування:

2015–2016 рр.  $220,20/135,60 \cdot 100\% = +162,39\%$ ;  
2016–2017 рр.  $-102,80/307,70 \cdot 100\% = -33,40\%$ .

Вплив зміни позареалізаційних витрат на величину прибутку до оподаткування:

2015–2016 рр.  $9,70/135,60 \cdot 100\% = +7,15\%$ ;  
2016–2017 рр.  $-2,90/307,70 \cdot 100\% = -0,94\%$ .

Загальний вплив показників факторів:

2015–2016 рр.  $+238,40\% + (-0,07\%) + 162,39\% + 7,15\% = +401,87\%$ ;

2016–2017 рр.  $+12,25\% + 0,03\% + (-33,40\%) + (-0,94\%) = -22,06\%$ .

Результати вищевказаного факторного аналізу показали, що за період дослідження найбільший вплив на приріст прибутку до оподаткування склав ріст прибутку від реалізації – 238,40% у 2015–2016 рр. та 12,25% у 2016–2017 рр. Суттєвий негативний вплив на розмір прибутку до оподаткування у 2016–2017 рр. спричинило збільшення статті інших операційних витрат (33,40%).

Якщо порівняти темпи зростання операційних доходів, то вони збільшилися (порівняно з витратними статтями у 2015–2016 рр.), що

надало позитивний вплив на величину прибутку до оподаткування. Що стосується періоду 2016–2017 рр., то резерви збільшення прибутку значно скоротилися (–22,06%). Незважаючи на це, можна зробити висновок, що збільшення доходів та скорочення витрат є резервами зростання показників фінансових результатів діяльності підприємства.

Для подальшого аналізу виконаємо вертикальний аналіз структури прибутків звітнього року для ТОВ «МАКБУД СЕРВІС». Аналіз структури прибутків звітнього року дає нам можливість побачити те, з чого складається основна частина прибутку підприємства.

Зведемо зміни у структурі прибутку за 2015–2017 рр. у таблицю 2.

Отримані у процесі розрахунків результати свідчать про те, що структурні зміни присутні за всіма основними показниками фінансових результатів діяльності підприємства, а в цьому разі найбільших змін зазнали розміри прибутку від реалізації продукції та інші операційні витрати, які зростали досить швидкими темпами. Це зростання зменшило суму чистого прибутку, причому суттєво. Таке різке зростання інших операційних витрат є негативним фактором.

У 2017 р. (порівняно з 2016 рр.) зменшилася частка прибутку від реалізації продукції і від інших операційних і позареалізаційних

доходів. Проте у період з 2015 до 2016 року ці показники зростали великими темпами.

Показники зміни інших операційних доходів і витрат мають такі значення: за період 2015–2016 рр. вони мали негативне значення: – 0,28%. За 2016–2017 рр. це значення змінилося на позитивне у 0,07% до підсумку, тобто питома вага даного фактора знизилася на 41,19%.

Сума прибутку до оподаткування сформована за рахунок:

прибутку від реалізації 2015 р. – 21,34%, 2016 р. – 483,48%, 2017 р. – 511,28%;

інших операційних доходів 2015 р. – 0,42%, 2016 р. – 0,15%, 2017 р. – 0,22%.

Сумарний вплив цих факторів на величину прибутку склав:

2015 р.: 21,34% + 0,42% = 21,76%;

2016 р.: 483,48% + 0,15% = 483,63%;

2017 р.: 511,28% + 0,22% = 511,50%.

Негативний вплив на розмір прибутку зробило зростання інших позареалізаційних (75,53%, 15,04%, та 12,91% за 2015, 2016, та 2017 рр. відповідно) й інших операційних витрат (353,88%, 347,42%, та 271,61% за 2015, 2016, та 2017 рр. відповідно).

Сумарний вплив цих факторів склав:

2015 р.: 75,53% + 353,88% = 429,71%;

2016 р.: 15,04% + 347,42% = 362,46%;

2017 р.: 12,91% + 271,61% = 284,67%.

Таблиця 2

**Структура показників, що характеризують фінансові результати діяльності ТОВ «МАКБУД СЕРВІС»**

| Показник  | 2015 р.   |               | 2016 р.   |               | 2017 р.   |               | Зміна (+,-)%  |               |
|---|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|---------------|---------------|
|   | тис. грн. | % до підсумку | тис. грн. | % до підсумку | тис. грн. | % до підсумку | 2015-2016 рр. | 2016-2017 рр. |
| 1. Прибуток до оподаткування                              | 70,90     | 100,00        | 135,60    | 100,00        | 307,70    | 100,00        | 0,00          | 0,00          |
| 1.1. Прибуток від реалізації продукції (валовий прибуток) | 332,20    | 21,34         | 655,60    | 483,48        | 693,30    | 511,28        | 462,14        | 27,80         |
| 1.2. Інші операційні доходи                               | 0,30      | 0,42          | 0,20      | 0,15          | 0,30      | 0,22          | -0,28         | 0,07          |
| 1.4. Інші операційні витрати                              | 250,90    | 353,88        | 471,10    | 347,42        | 368,30    | 271,61        | -6,46         | -75,81        |
| 1.5. Інші позареалізаційні витрати                        | 10,70     | 75,53         | 20,40     | 15,04         | 17,50     | 12,91         | -60,48        | -2,14         |
| 2. Чистий прибуток (збиток) звітнього періоду             | 34,10     | 48,10         | 135,60    | 100,00        | 282,50    | 208,33        | 51,90         | 108,33        |



Загальний вплив позитивних і негативних факторів на величину прибутку склав:

2015 р.: 21,76% + (- 429,71%) = -407,95%;  
 2016 р.: 483,63% + (- 362,46%) = +121,17%;  
 2017 р.: 511,50% + (-284,67%) = +226,83%.

Таким чином, у 2015 р. сума негативних змін перевищувала суму позитивних факторів, а у 2016 та 2017 рр. сума позитивних перевищила суму негативних факторів, що й призвело до зростання прибутку до оподаткування та чистого прибутку.

Значення аналізу прибутку і рентабельності важко переоцінити, але воно зводиться до головної мети – визначити та підрахувати можливі резерви зростання прибутку.

Основними резерви зростання прибутку може бути:

- збільшення обсягів виробництва продукції (робіт, послуг);
- зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг);
- оптимізація витрат на оплату праці;
- зростання продуктивності праці.

Для подальшого аналізу визначимо вплив окремих чинників на прибуток від реалізації продукції. Результати розрахунків зведемо у таблицю 3.

Розмір виторгу від реалізації залежить від таких факторів, як ціна продукції, доля кожного виду продукції в загальному обсязі реалізації та кількість реалізованої продукції.

У такому разі вплив факторних показників на прибуток можна представити у вигляді адитивної моделі:

$$ЧП = В - С - А - З - О + Ід - Ір - ПНП, \quad (1)$$

Узагальнимо вплив усіх факторів на розмір чистого прибутку (табл. 4).

Виконавши факторний аналіз прибутку, можна зазначити, що найбільший позитив-

ний вплив на розмір прибутку склало підвищення обсягу виробленої продукції (послуг) та зменшення адміністративних витрат, а найбільший від'ємний вплив – від зміни обсягу реалізованої продукції, фінансові доходи та витрати за досліджуваний період відсутні. Таким чином, можна зробити висновок про необхідність підвищувати обсяги реалізації.

Розглянемо резерв збільшення прибутку в результаті збільшення обсягу реалізації ( $\sum P_i$ ), який можна розрахувати за формулою [5, с. 108]:

$$\sum_i P_i = P_i * \Pi_i, \quad (2)$$

де  $P_i$  – резерв збільшення обсягу реалізації конкретного виду продукції (послуг);

$\Pi_i$  – фактичний прибуток від реалізації конкретного виду продукції (послуг).

Якщо на підприємстві визначається зростання прибутку через використання резервів обсягу реалізації всієї  $\sum P_n$ , то суму резерву можна розрахувати за формулою [5, с. 108]:

$$\sum P_n = \frac{\Delta P \cdot R_n}{100 + R_n}, \quad (3)$$

де  $\Delta P$  – загальна сума резерву збільшення обсягу реалізованої продукції (послуг);

$R_n$  – рентабельність реалізованої продукції (послуг).

Під час проведення факторного аналізу виявлено, що значно знизився виторг від реалізації (загальне відхилення склало за 2015–017 рр. – 4050,3 тис. грн.). Така ситуація склалася внаслідок фінансової кризи, тому що з підприємством вчасно не розраховувалися за послуги та товари. Вартість залишків готової продукції на складі на 31.12.2017 р. складала 1147,5 тис. грн.

Таблиця 3

### Факторний аналіз прибутку ТОВ «МАКБУД СЕРВІС» тис. грн.

| Показник  | 2015 р. | 2016 р. | 2017 р. | Відхилення 2015-2017 рр. |
|---|---------|---------|---------|--------------------------|
| Виторг від реалізації продукції (послуг) (далі – В)     | 4904,4  | 2849,2  | 854,1   | -4050,3                  |
| Собівартість реалізованої продукції (послуг) (далі – С) | -4572,2 | -2193,6 | -160,8  | 4411,4                   |
| Адміністративні витрати (далі – АВ)                     | -64,9   | -127,3  | -47,2   | 17,7                     |
| Витрати на збут (далі – ВЗ)                             | -21,4   | -47,9   | -143,4  | -122                     |
| Інші операційні витрати (далі – ІОВ)                    | -164,6  | -295,9  | -177,7  | -13,1                    |
| Фінансові доходи (далі – Фд)                            | -       | -       | -       | -                        |
| Фінансові витрати (далі – Фв)                           | -       | -       | -       | -                        |
| Податок на прибуток (далі – ПНП)                        | 36,8    | 28,7    | 25,2    | -11,6                    |
| Чистий прибуток (далі – ЧП)                             | 34,1    | 135,6   | 282,5   | 248,4                    |

Таблиця 4

## Вплив факторів на чистий прибуток звітного періоду ТОВ «МАКБУД СЕРВІС»

| Показник                                 | Сума, тис. грн. |
|--|-----------------|
| Зміна цін                                | 814,0           |
| Обсяг реалізованої продукції (послуг)    | -4141,8         |
| Обсяг виробленої продукції (послуг)      | 4428,6          |
| Адміністративні витрати, витрати на збут | 117,4           |
| Фінансові доходи                         | -               |
| Фінансові витрати                        | -               |
| Податок на прибуток                      | 11,6            |
| Разом                                    | 1229,8          |

Таблиця 5

## Резерви можливого зростання прибутку і рентабельності ТОВ «МАКБУД СЕРВІС», тис. грн.

| Назва резерву                            | Сума, тис. грн. |
|--|-----------------|
| Зміна обсягу реалізованої продукції      | 214,6           |
| Зниження собівартості продукції          | 4411,4          |
| Адміністративні витрати, витрати на збут | 117,4           |
| Разом                                    | 4743,4          |

Для ТОВ «МАКБУД СЕРВІС» сума резерву всієї продукції (послуг) за звітний період склала 1147,5 тис. грн., а рентабельність цієї продукції – 23,0%. Виходячи з цього, сума резерву становитиме:

$$\sum P_n = \frac{1147,5 \cdot 23,0}{100 + 23,0} = 214,6 \text{ тис. грн.}$$

Далі визначимо резерви зростання прибутку від зниження собівартості товарної продукції. Резерви зростання прибутку можуть розраховуватися за кожним видом продукції і загалом за всією продукцією (послугами) підприємства. Резерв збільшення прибутку від зниження собівартості кожного виду продукції (послуг) визначають так [5, с. 108]:

$$\sum_i P_n = \Delta P_{ci} \cdot VP_i, \quad (4)$$

де  $\Delta P_{ci}$  – резерв зниження собівартості конкретного виду продукції (послуг);

$VP_i$  – можливий обсяг реалізації конкретного виду продукції (послуг).

Для вияву суми резерву збільшення прибутку від зниження собівартості всієї товарної продукції (послуг), до розрахунку береться вся сума резервів зниження собівартості продукції, яка визначена на основі аналізу собівартості продукції(послуг). За період з 2015 р. по 2017 р. собівартість реалізованої продукції знизилась на 4411,4 тис. грн., тобто ця сума може бути резервом збільшення прибутку.

Аналіз фінансових результатів підприємства закінчується підрахунком резервів зростання прибутку і рентабельності підприємства, а також розробленням конкретних заходів щодо впровадження виявлених резервів у виробництво.

Резерви зростання рентабельності підприємства:

$$\frac{4743,4 \cdot 100,0}{4904,4} = 96,72\% .$$

Отже, використовуючи резерви зростання прибутку, підприємство має змогу додатково збільшити рентабельність на 96,72%.

**Висновки з цього дослідження.** Аналіз фінансових результатів підприємства закінчується розрахунком резервів зростання прибутку і рентабельності підприємства, а також розробленням практичних заходів щодо впровадження виявлених резервів у виробництво.

Проведений аналіз фінансових результатів ТОВ «МАКБУД СЕРВІС» показав, що отримані дані можуть бути використані для розроблення конкретних заходів та управлінських рішень щодо використання виявлених резервів зростання прибутку та рівня рентабельності, що надасть змогу аналізованому підприємству, використовуючи резерви зростання прибутку, додатково збільшити рентабельність на 96,72%.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. Київ: Знання, 2007. 668 с.
2. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. Київ: Атіка, 2007. 528 с.
4. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз. Підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 392 с.
5. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб. Київ: Вища шк., 2003. 278 с.

## REFERENCES:

1. Savytska H.V. Economic analysis of enterprise activity: educational manual. K.: Znannia, 2007. 668 p.
2. Hrabovetskyi B.Ye. Economic analysis: educational manual. K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2009. 256 p.
3. Boichuk I.M. Business Economics: educational manual. K.: Atika, 2007. 528 p.
4. Kramarenko H.O., Chorna O.Ye. Financial analysis. Textbook. K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2008. 392 p.
5. Mets V.O. Economic analysis of financial results and financial condition of the enterprise: educational manual. K.: Vyshcha shk., 2003. 278 p.

## **Economic justification and calculation of reserves of possible increase of profit and profitability of the enterprise on the example of Makbud Servis TOV**

**Briushkova N.O.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Management and Logistics  
Odessa National Academy of Food Technologies

**Zavistovska Ya.O.**

Graduate Student  
Odessa National Academy of Food Technologies

The article deals with the economic substantiation and practical application of the calculation of reserves for an increase of profit and profitability on a concrete example of the operating enterprise.

The main purpose of the enterprise's existence is to generate profit from its activities and to increase profitability and cost effectiveness in the future. The efficiency of economic activity of the enterprise is the object of attention of all subjects of economic relations. In modern conditions of economic activity in Ukraine, there is a significant decrease in the level of incomes of enterprises, which leads to lower profitability and cost effectiveness, or even to the loss-making activity of business entities.

Profit serves as the basis for the economic and social development of an enterprise, characterizes the efficiency of production, and affects not only the welfare of its owners but also the development of the state as a whole.

It is the significant role of profit in the development of both the enterprise and the state that determines the need to study issues of the search for reserves of profit and profitability growth at enterprises.

Despite a large number of scientific studies devoted to the problems of profitability and cost effectiveness of economic activity of enterprises,

there is still no single universal approach to economic justification and calculation of reserves for a possible increase in profit and profitability of enterprises in Ukraine.

It is the achievement of the maximum value of profit and, accordingly, the minimization of damage – one of the main goals of any commercial organization. Therefore, the main purpose of the analysis of profit and profitability – the identification and assessment of reserves of growth in financial results and their introduction into production.

The main tasks of the enterprise's profit analysis are:

- assessment of the dynamics of the financial results of the enterprise;
- factor analysis of profitability;
- analysis of expenses incurred by the enterprise;
- identification of reserves for profit and profitability growth.

The conducted analysis of financial results of Makbud Servis TOV has shown that the obtained data can be used for the development of specific measures and managerial decisions regarding the use of the identified reserves of profit and profitability level improvement, which will enable the analysed enterprise, using profit growth reserves, to further increase profitability by 96.72%.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-44>

УДК 377.44:631.1.027

## Оцінка системи управління наймом та звільненням персоналу в сільськогосподарському підприємстві

**Вараксіна О.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Полтавської державної аграрної академії

**Степаненко Я.В.**

магістр  
Полтавської державної аграрної академії

Статтю присвячено актуальним питанням оцінки системи управління наймом та звільненням персоналу в сільськогосподарському підприємстві. Проаналізовано та систематизовано переваги та недоліки застосування лізингу персоналу. Здійснено ранжування мотивів потенційної плинності сільськогосподарських кадрів у Полтавській області. Окреслено причини звільнення працівників у підприємстві.

**Ключові слова:** оцінка, звільнення, найм, персонал, мотивація, лізинг персоналу, плинність кадрів.

Вараксіна А.В., Степаненко Я.В. ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЙМА И УВОЛЬНЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена актуальным вопросам оценки системы управления наймом и увольнением персонала в сельскохозяйственном предприятии. Проанализированы и систематизированы преимущества и недостатки применения лизинга персонала. Осуществлено ранжирование мотивов потенциальной текучести сельскохозяйственных кадров в Полтавской области. Определены причины увольнения работников на предприятии.

**Ключевые слова:** оценка, увольнение, наем, персонал, мотивация, лизинг персонала, текучесть кадров.

Varaksina O.V., Stepanenko Y.V. EVALUATION OF THE LABOR MANAGEMENT SYSTEM AND DISTRIBUTION OF PERSONNEL IN AGRICULTURAL ENTERPRISE

The article is devoted to the actual issues of evaluation of the management system of hiring and dismissal of personnel in an agricultural enterprise. The advantages and disadvantages of leasing personnel application are analyzed and systematized. Ranking of motives of potential turnover of agricultural personnel in the Poltava region is carried out. The reasons for dismissal of employees in the enterprise are outlined.

**Keywords:** estimation, release, hiring, personnel, motivation, personnel leasing, staff turnover.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасна економіка України характеризується новим креативним розумінням місця і ролі працівників у процесі виробництва та надання послуг. Основний чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства – це персонал і його трудовий потенціал. Багато в чому результат діяльності організації залежить від формування необхідного і достатнього для досягнення її цілей трудового потенціалу персоналу. Зважаючи на це, система формування та розвитку трудового потенціалу персоналу, що передбачає теоретико-методологічні основи формування системи найму, оцінки та вивільнення персоналу, є невідкладною проблемою й потребує якнайшвидшого вдосконалення та пристосування до об'єктивних ринкових умов сучасності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам найму, оцінки та вивільнення персоналу присвятили праці такі вчені: А.М. Виноградська, В.Г. Воронкова, А.С. Криклій, А.Я. Кібанов, К.Ф. Ковальчук, Е.М. Фріман, М.І. Карлін, О.В. Борисюк, О.В. Сорока, І.А. Бутенко, С.Г. Турчіна та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналіз та узагальнення наукових джерел свідчить про відсутність системного підходу до оцінки системи управління наймом та звільненням персоналу на мікрорівні.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основною метою статті є аналіз теоретико-методологічних і практичних засад формування системи найму, оцінки та вивільнення персоналу сільськогосподарського підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для керівників підприємства важливою є проблема організації відбору і найму персоналу сільськогосподарських підприємств. Адже сучасний ринок праці перенасичений робочою силою, тому ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» Миргородського району Полтавської області має створювати всі умови для залучення таких працівників, навички та особисті характеристики яких найкраще відповідають його цілям. Відбір і найм персоналу інспектор із кадрів має здійснювати, виходячи з оптимізації його чисельності. Рух персоналу підприємства наведено в табл. 1. Отже, можна зробити висновок, що коефіцієнт плинності кадрів у підприємстві у 2017 р. був високим і становив 5,2% (норма 3–5%), але в порівнянні із середнім по Миргородському району є нижчим. Природна «плинність» (до 5% на рік) є природним процесом у кадровій політиці та сприяє оновленню трудового потенціалу.

Слід уникати як нестачі працівників, що може призвести до зменшення продуктивності праці, збільшення травматизму, конфліктних ситуацій у колективі, так і надлишку, який може спричинити збільшення грошових витрат на фонд оплати праці, зменшення зацікавленості в якісній праці, відтік кваліфікованих працівників. З іншого боку, підприємство має можливість серед великої кількості осіб на ринку праці вибрати тих, які будуть

виконувати відповідну роботу, а також працюватимуть як єдина команда для досягнення поставлених цілей [1, с. 86].

Підприємство зацікавлене, щоб персонал був гарантією процвітання і досягнення результативності в його діяльності. Високий попит на ті чи інші посади спонукає підприємство поставити підвищені вимоги до рівня кваліфікації претендентів. Це є свідченням того, що нині на ринку праці некваліфікований чи погано підготовлений робітник не має професійної перспективи. У такій ситуації працівник може використати свій шанс лише завдяки міцним знанням і навичкам, які він може одержати у добре організованій системі навчання на підприємстві [2, с. 64].

У ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» розрізняють два основних види ділової оцінки персоналу: оцінка кандидатів на вакантну посаду або робоче місце при відборі персоналу і поточна періодична оцінка співробітників під час атестації персоналу. За необхідності можуть проводитися додаткові оцінки під час відбору кандидатів на навчання, просування по службі, для зарахування в резерв.

Інспектор із кадрів у ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» разом з іншими головними спеціалістами визначає вакантні робочі місця, які необхідно заповнити, на підставі порівняння плану трудових ресурсів із чисельністю персоналу, який уже працює в підприємстві. Якщо такі

Таблиця 1  
Показники руху персоналу в ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро», 2013–2017 рр.

| Показники   | Роки  |       |       |       |       | 2017 р.<br>від 2013 р., (+,-) | У середньому по<br>Миргородському<br>району, 2017 р. | ТОВ Агрофірма<br>«Зоря-Агро» від<br>середнього по<br>Миргородському<br>району, (+,-) |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------------------|--|--|
|   | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  |                               |  |  |
| Прийнято працівників, осіб  | 5     | 12    | 13    | 10    | 25    | 20                            | 27   | -2   |
| Вибуло працівників, осіб  | 17    | 16    | 5     | 11    | 33    | 16                            | 65   | -32  |
| зокрема за власним бажанням, за згодою сторін                           | 17    | 16    | 5     | 11    | 33    | 16                            | 65   | -32  |
| Облікова кількість штатних працівників на кінець звітного періоду, осіб | 68    | 64    | 72    | 71    | 63    | -5                            | 105  | -42  |
| Коефіцієнт обороту за прийомом  | 0,074 | 0,188 | 0,181 | 0,141 | 0,397 | 0,323                         | 0,257  | 0,140  |
| Коефіцієнт плинності кадрів   | 0,250 | 0,250 | 0,069 | 0,155 | 0,524 | 0,274                         | 0,619  | -0,095   |

місця існують, то починається процес прийому на роботу, що складається з декількох стадій: деталізації вимог до вакантних робочих місць і до кандидата на його заняття, відбору кандидатів, відбору кандидатів і прийому на роботу. Під залученням персоналу в ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» розуміються всі заходи, які приймаються для своєчасного задоволення потреб у персоналі.

Прийом на роботу починається з детального визначення того, хто потрібен підприємству. В основі цього процесу в ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» лежить підготовка посадової інструкції, тобто документа, що описує основні функції співробітника, що займає це робоче місце. Інспектор із кадрів відбирає і оцінює кандидатів, виходячи з розмови з ними, не користуючись додатковими методами оцінки. Після того, як є низка кандидатів на посаду, проводиться бесіда за наймом, під час якої визначається відповідність кандидата до вимог посади.

У ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» інспектор із кадрів використовує декілька видів бесід за наймом: проводяться за схемою; слабоформалізовані; виконувані не за схемою. У процесі бесіди відбувається обмін інформацією у формі запитань і відповідей. Інспектор із кадрів ніколи не намагається чинити тиск на заявника, наприклад, ставлячи питання ворожим тоном або навмисно перериваючи заявника, тому можливість стресових ситуацій і дискомфорту кандидата зводиться до нуля.

Проаналізуємо помилки, які, на наш погляд, допускаються спеціалістом із кадрів під час прийому на роботу працівників до ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» протягом 2013–2017 рр., що призвели до зменшення результативності проведених бесід: тенденція робити висновки про заявника за першим враженням, із перших хвилин бесіди; засновував думку на враженні про те, як людина виглядає, сидить на стільці, дотримується контакт під час зустрічі очима, за цими враженнями виробляє оцінку заявника на посаду. Загалом, розмова під час бесіди ведеться досить вільно. Спеціаліст намагається викликати кандидата на відвертість і уважно прислухається до його слів. Під час розмови спеціаліст не перебиває і не вставляє свої коментарі, а поправляє кандидата лише тоді, коли співрозмовник відхиляється від теми бесіди. Схвальна усмішка і репліки (типу «це дуже цікаво, продовжуйте, будь ласка») змушують кандидата продовжувати свої висловлювання доти, поки у спеціаліста не складуться правильні уявлення про нього самого,

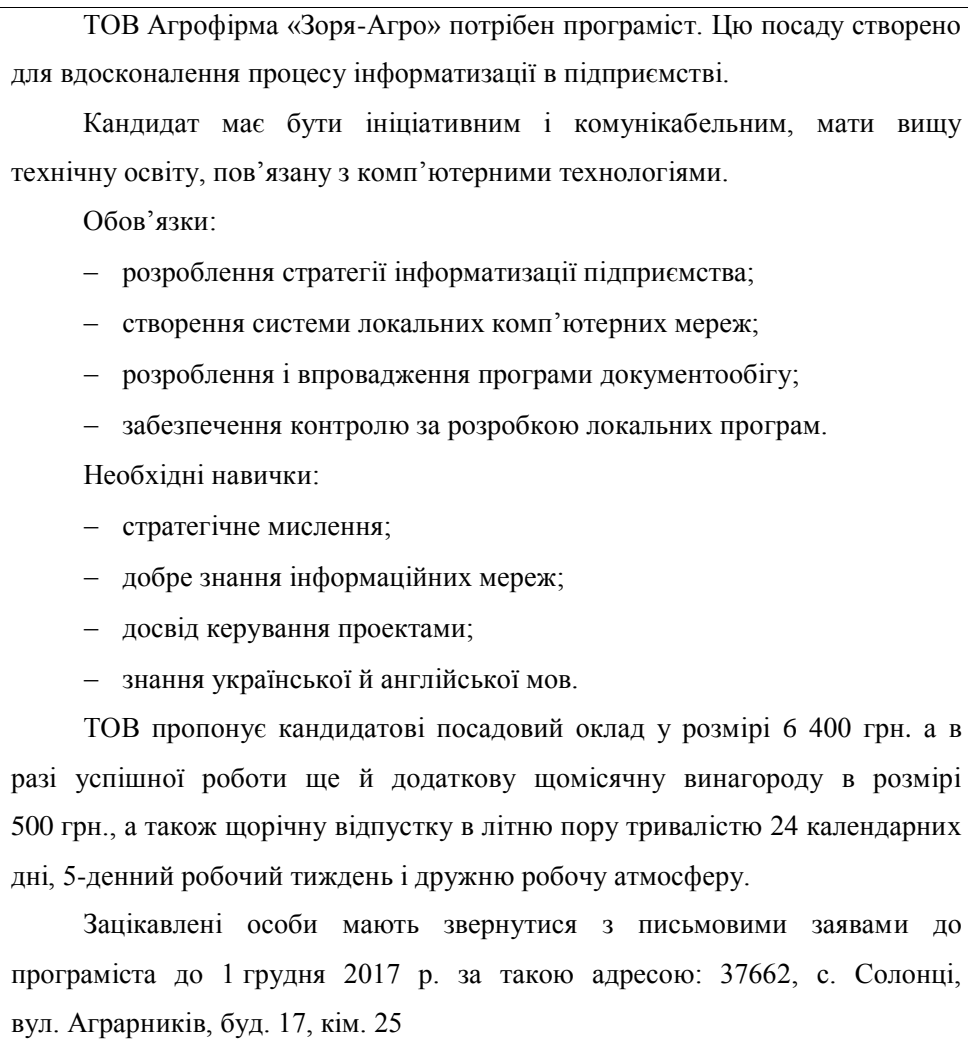
а також про його справжні наміри. Спеціаліст ділить співбесіду на три основні частини: вступну, основну і завершальну.

Вступна частина становить близько 15% часу для створення атмосфери взаєморозуміння. Опитування починається з теми, що цікавить обидві сторони. При цьому інспектор із кадрів намагається підбадьорювати опитуваного, уникати негативних оцінок і критики, якнайбільше виявляти дружелюбність та інтерес до особистості кандидата. Головна ж мета більшості розмови отримання інформації для оцінки в претендента якостей, необхідних для цієї посади і рішення. У завершальній частині підбиваються підсумки і роз'яснюється подальший перебіг процедури прийому на роботу. Спеціаліст ніколи не закінчує співбесіду негативним рішенням, кандидат дізнається про таке рішення пізніше по телефону [3, с. 129].

Але за всіх позитивних рис бесіди за наймом у ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» існує величезний мінус системи оцінки персоналу під час найму на роботу. Інспектор із кадрів не використовує методи анкетування та тестування персоналу. Крім того, не використовується як критерій оцінки кандидата рекомендації з попередніх місць робіт. Джерелом поповнення кадрів можуть виступати внутрішні резерви та знайомі працівників підприємства. У ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» система оцінки персоналу здійснюється також через ЗМІ, зокрема через місцеве радіо, газету та на основі викладення інформації на сайті Work.ua. Відбір претендентів через Інтернет відбувається на основі аналізу резюме претендентів та проведення бесіди.

Відібраним кандидатам на вакантні посади оформляють трудові книги, а також обов'язковим є проходження медогляду. У 2017 р. в ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» в штатний розпис уводилась посадова одиниця – програміст. Перш ніж почати відбір співробітників поза підприємством, адміністрація запропонувала своїм працівникам знайти кандидатів серед знайомих або родичів, які бажають подати заяву про прийом на роботу, коли охочих не виявилось, то інспектор із кадрів ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» виставив оголошення на сайті Work.ua та розмістив інформацію в газеті «Моя газета», що видається в м. Миргород та розповсюджується у Миргородському районі. Форма оголошення наведено на рис. 1.

Оголошення подавалось 1 листопада 2017 р. На оголошення відгукнулася велика



**Рис. 1. Форма оголошення з пошуку претендентів на посаду спеціаліста з інформатизації в ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро», 2017 р.**

кількість спеціалістів у цій сфері. Інспектор із кадрів і створена комісія (головний економіст та спеціаліст з інформатизації, залучений на основі лізингу персоналу) проводили співбесіду на визначену посаду та визначили психологічні якості претендентів.

Характеристику персонал-технологій, що застосовувались у 2017 р. в ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро», наведено в табл. 2.

Лізинг персоналу та застосування аутсорсингу в підприємстві направлені на наліз та планування персоналу, підбір та наймання персоналу, організацію трудових відносин, атестацію та ротацію персоналу. За умов лізингу персоналу працівники весь час перебувають у штаті компанії провайдера, яка їх наймає (кадрові агентства м. Миргород персонал «Онікс», Інформаційний центр «Максимум»), а потім віддає в «оренду» організації замовнику (ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро»). Ця

послуга дає можливість замовникові швидко змінювати кількість персоналу залежно від ситуації та обсягів діяльності. За рахунок цих дій сільськогосподарське підприємство зекономило кошти на адміністративних витратах. Будучи новою формою кадрового забезпечення, лізинг персоналу має низку переваг і недоліків (табл. 3).

Послуги щодо пошуку та добору персоналу, якщо є така необхідність, роботодавець оплачує окремо або їх вартість може бути внесена у вартість лізингу. В умовах кризи заслуговує на увагу також варіант лізингу персоналу, коли одна компанія-роботодавець надає свій тимчасово незайнятий персонал на контрактній основі іншій компанії для виконання окремих робіт чи проектів [4].

Зовнішнє джерело залучення (або «купівля керівників») – це політика, заснована на зовнішніх, ринкових засобах одержання керів-



Таблиця 2

**Характеристика персонал-технологій, що застосовувались  
у ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро», 2013-2017 рр.**

| Персонал-технологія                          | Особливості технології  | Підсистема управління персоналом у підприємстві  | Призначення  |
|--|---|--|--|
| Персонал-технології позикової праці          |   |  |  |
| Лізинг персоналу                             | Форма тимчасового або строкового залучення персоналу, що дає змогу вирішити проблеми підприємства в умовах зміни пріоритетних напрямів діяльності; в умовах необхідності зменшення витрат на персонал, але потреба у ньому залишається. Залучення персоналу для тимчасової зайнятості | Залучення в 2017 р. спеціаліста з інформаційних технологій магазину "Upgrade Group" (м. Миргород), що спеціалізується на налаштуванні комп'ютерів, серверів, ремонті електроніки, заправці та відновленню картриджів до струйних та лазерних принтерів, устаткування системи безперервного подання чорнила на принтери, відновлення інформації | Уходитиме до складу тимчасової комісії з відбору працівника на посаду спеціаліста з інформатизації |
| Персонал-технології контролю праці персоналу |   |  |  |
| Аутсорсинг                                   | Передання здійснюваних у межах підприємства завдань, функцій і процесів, зокрема деяких непрофільних функцій спеціалізованій компанії   | Залучення агронома для складання бонітету земель, розроблення карт полів і структури посівів. У його посадові обов'язки входить розробка прогнозу з урожайності культур  | Уходитиме до складу цеху рослинництва на період весняно-польових робіт                             |

Таблиця 3

**Переваги та недоліки застосування лізингу персоналу  
ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро», 2017 р.**

| Переваги   | Недоліки   |
|--|--|
| Отримання кваліфікованого персоналу в потрібній кількості і за короткий термін. Можливість запросити працівника, який сподобався, до себе в штат, а отже, уникнути витрат на пошук і добір персоналу | Можливий опір працівників підприємства   |
| Зменшення обсягів кадрового діловодства  | Не позбавлена можливості комерційного шпигунства з боку тимчасового персоналу  |
| Зменшення витрат на компенсаційні пакети (для тимчасових працівників вони або не передбачені взагалі, або мінімальні)  | Бажання підприємства забезпечити максимальну гнучкість в управлінні персоналом і відповідність кількості робочої сили до реального обсягу роботи на певний час |
| Відсутність простоїв: якщо тимчасовий працівник захворів або пішов у відпустку, за контрактом агенція зобов'язана надати на цей час заміну   | Необхідність зменшення кількості працівників у штатному розкладі   |
| Можливість необмежену кількість разів замінювати працівників, якщо вони не підходять із тих чи інших причин  | Бажання зняти з компанії зобов'язання щодо трудових відносин із працівниками, особливо якщо їх легко замінити  |

ників, які володіють знаннями, уміннями та навичками, що необхідні підприємству в цей момент. Звичайно, це дає можливість залучити до управління вже сформованих, підготовлених керівників, які без зволікання можуть

приступити до виконання нових обов'язків з управління на пропонуваній ділянці роботи. Варто також взяти до уваги таку обставину, що в підприємстві не завжди є можливості для висування керівників на вакантні посади

з працівників підприємства, що зумовлено нечисленністю резерву кадрів, недостатніми можливостями для підвищення кваліфікації та перепідготовки, а також цілою низкою інших чинників. Безумовно, для таких підприємств бажано підбирати управлінські кадри за допомогою зовнішнього залучення менеджерів [5]. Внутрішній і зовнішній найм мають певні переваги, які описані у табл. 4.

Недоліки внутрішнього і зовнішнього найму в ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» багато в чому симетричні перевагам: те, що є перевагою для зовнішнього найму, для внутрішнього виступає недоліком, оскільки він не має цих можливостей, і навпаки. Таким чином, зовнішній підбір працівника є виправданий тоді, коли

на підприємстві потрібен зовсім інший підхід до вирішення управлінських завдань, корінна перебудова організації виробництва, а іноді й взаємин у колективі. Залучений ззовні працівник вільний від консервативних поглядів на традиційні даного підприємства прийоми і методи вирішення управлінських завдань і на нього не буде впливати характер сформованих у колективі взаємин. Виходячи з непривабливості праці і сучасних соціально-економічних умов життя в сільській місцевості, сільська територія не є пріоритетним середовищем для життєдіяльності, де формуються мотиваційні фактори системної дії. Уже сформувався стійкий підхід вихідців із села до зайнятості в сільській місцевості (табл. 5).

Таблиця 4

**Переваги внутрішнього просування та зовнішнього найму працівників  
ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро», 2017 р.**

| Переваги зовнішнього найму кадрів   | Переваги внутрішнього просування кадрів   |
|---|---|
| Великий вибір потенційних кандидатів. Висока ймовірність підбору потрібного кандидата   | Підвищення мотивації працівників, які розраховують зайняти позиції менеджерів                   |
| Покращення роботи підприємства за рахунок приходу нових, молодих керівників через «старіння» власного складу (багаторічної роботи команди керівників на підприємстві), необхідності здійснення якісного прориву в розвитку організації або виходу із кризи та ін. Збільшення прибутковості підприємства | Незначні витрати на пошук і найм персоналу  |
| Підвищення рівня конкуренції усередині підприємства   | Швидка адаптація необхідного кандидата<br>Збереження інвестицій підприємства у людський капітал |

Таблиця 5

**Ранжування мотивів потенційної плинності сільськогосподарських кадрів у  
Полтавській області, 2017 р.**

| Чи будете Ви працювати в сільській місцевості? | Випускники Аграрно-економічного коледжу ПДАА |            | Випускники ПДАА |            |              |            |
|--|--|------------|-----------------|------------|--------------|------------|
|  | бухгалтери                                   | економісти | агрономи        | ветеринари | агроінженери | економісти |
| Так  | 27,3   | 42,8       | 48,0            | 50,0       | 31,9         | 27,5       |
| із них: за отриманою спеціальністю             | 16,7   | 27,2       | 12,0            | 11,1       | 9,1          | 17,5       |
| за іншою спеціальністю                         | 8,2  | 14,3       | 16,0            | 33,3       | 13,2         | 10,0       |
| займуться фермерством                          | 2,4  | 1,3        | 2,0             | 5,6        | 9,1          | х          |
| ні   | 53,4   | 50,0       | 36,0            | 44,4       | 63,5         | 55,0       |
| не знаю  | 19,3   | 7,1        | 16,0            | 5,6        | 4,6          | 17,5       |
| Усього респондентів, %                         | 100  | 100        | 100             | 100        | 100          | 100        |

Анкетування проведено студентською радою Полтавської державної аграрної академії.

Батьки стимулюють обрання та опанування дітьми міських професій та за можливості влаштовують їх у місті через те, що не бачать сенсу життя в селі, про що свідчать наведені у таблиці результати досліджень. Відсутність дієвої державної програми по стимулюванню молоді до праці та закріплення на селі зумовлює міграцію молодого покоління до міст, руйнування генофонду села. Це ускладнює проблему оновлення кадрів у селі, непривабливості спеціальностей аграрного профілю, а тому кадри не формуються і не оновлюють кадровий потенціал агропідприємств. Зниження мотивації трудової діяльності в аграрній сфері та стійкий патерналістський підхід до зайнятості в сільській місцевості зумовлюють зниження кількісно-якісних характеристик кадрового потенціалу економічних суб'єктів і значною мірою обмежують можливості реалізації функцій кадрового менеджменту. Не менш важливою проблемою кадрового менеджменту в підприємстві є процес вивільнення зайнятого персоналу. Працівники, які багато років пропрацювали на підприємстві і як з об'єктивних, так і суб'єктивних причин підлягають звільненню, досить важко сприймають цю подію. Психологічно важко усвідомити працівникові те, що

потреби в його послугах немає. Тому підходять до звільнення в підприємстві дуже обережно. З іншого боку, не всі працівники готові підпорядковуватися вимогам часу, тому керівництво змушене їх звільнити. Оскільки підприємству потрібні такі працівники, які б підтримували заданий темп перетворень [6, с. 12].

Звільнення працівника за ініціативою адміністрації може бути у випадках, наведених на рис. 2.

Директор або інспектор із кадрів зобов'язаний у день звільнення видати працівникові копію наказу про звільнення з роботи, оформлену трудову книжку і провести з ним розрахунок, а якщо працівник не працював у день звільнення, то не пізніше наступного дня після пред'явлення звільненим працівником вимоги про розрахунок. Звільнення працівника з ініціативи адміністрації може відбуватися після згоди профспілкової організації. Звернення адміністрації до профспілкового комітету з проханням дати згоду на звільнення працівника має передувати наказу про звільнення [7].

**Висновки з цього дослідження.** Отже, оцінка системи управління наймом та вивільненням персоналу в підприємстві виявила низку недоопрацювань інспектора з кадрів, усунення яких дасть можливість підвищити трудовий потенціал підприємства.

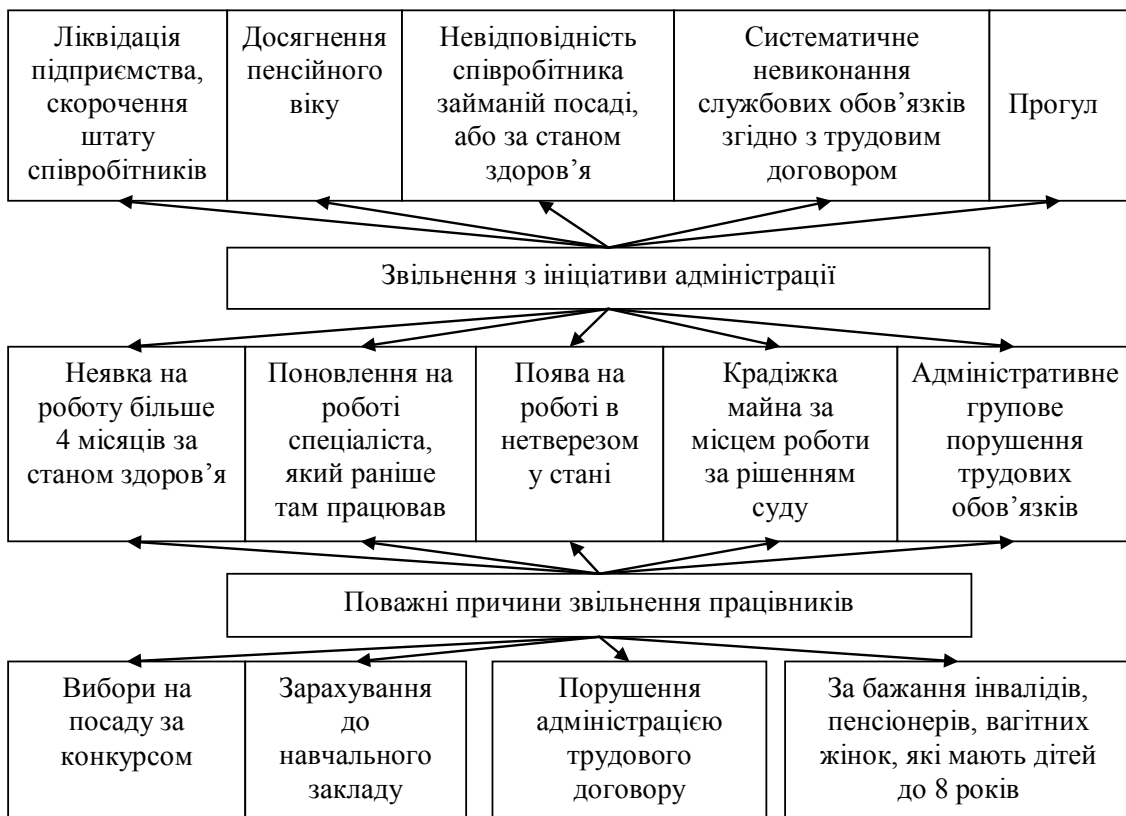


Рис. 2. Причини звільнення працівників в ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро», 2013–2017 рр.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Жебрак В. Показники оцінки трудового потенціалу. Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 5. С. 87–92.
2. Кибанов А., Дуракова И. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: учебное пособие. Москва, 2012. 368 с.
3. Ковальчук К., Фриман Е. Оценка человеческих ресурсов предприятия как основного фактора его конкурентоспособности. Зб. наук. пр. УДМУ. 2018. № 1. С. 127–131.
4. Карлін М., Борисюк О. Можливості застосування лізингу персоналу і аутсорсингу в Україні. Соціально-економічні та демографічні наслідки системної кризи в Україні та шляхи їх подолання. С. 96–102. URL: <https://dse.org.ua/arhcive/15/9.pdf>.
5. Сорока О., Бутенко І. Трудовий потенціал персоналу: формування та розвиток. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream>.
6. Турчіна С. Кадровий менеджмент в підприємствах АПК: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спеціальність 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами. Суми, 2006. 20 с.
7. Кодекс законів про працю України. URL: <https://zakon.help/law/322-VIII/edition20.01.2018>.

REFERENCES:

1. Zhebrak V. Pokazniki otsinki trudovogo potentsialu. Formuvannya rinkovikh vidnosin v Ukraïni. 2013. № 5. S. 87-92.
2. Kibanov A.Ya., Durakova I.B. Upravlenie personalom organizatsii: aktual'nye tekhnologii nayma, adaptatsii i attestatsii : uchebnoe posobie. M. 2012. 368 s.
3. Koval'chuk K.F., Friman E.M. Otsenka chelovecheskikh resursov predpriyatiya kak osnovnogo faktora ego konkurentosposobnosti. Zb. nauk. pr. UDMTU. 2018. № 1. S. 127-131.
4. Karlin M. I., Borisyuk O. V. Mozhlivosti zastosuvannya lizingu personalu i outsorsingu v Ukraïni. Sotsial'no-ekonomichni ta demografichni naslidki sistemnoi krizi v Ukraïni ta shlyakhi ikh podolannya. S. 96-102. URL: <https://dse.org.ua/arhcive/15/9.pdf>.
5. Soroka O. V., Butenko I. A. Trudoviy potentsial personalu: formuvannya ta rozvitok. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream>.
6. Turchina S. G. Kadroviy menedzhment v pidpriemstvakh APK: avtoreferat disertatsii na zdobuttya naukovoogo stupenya kandidata ekonomichnikh nauk: spetsial'nist' 08.06.01 – ekonomika, organizatsiya i upravlinnya pidpriemstvami. Sumi, 2006. 20 s.
7. Kodeks zakoniv pro pratsyu Ukraïni. URL: <https://zakon.help/law/322-VIII/edition20.01.2018>.

## Evaluation of the labor management system and distribution of personnel in agricultural enterprise

**Varaksina O.V.**

PhD in Economics, Associate Professor,  
Poltava State Agrarian Academy

**Stepanenko Y.V.**

Degree Seeking Applicant,  
Poltava State Agrarian Academy

This article includes an assessment of the management system for hiring and dismissal of personnel in an agricultural enterprise. The analysis of the indicators of the movement of personnel, in particular the number of adopted and retired employees. The coefficient of turnover on reception and coefficient of personnel turnover are calculated. Two main types of business appraisal of staff are given, including the assessment of candidates for vacancies or job placement during staff selection and the current periodic evaluation of staff in the certification of staff.

The article presents the form for the announcement of candidates for the position of specialist in informatization in an agricultural enterprise. Characteristics of technology personnel are provided. The advantages and disadvantages of personnel leasing in the agrarian sector are investigated. Mentioned advantages of internal promotion and external hiring of employees. Ranking of motives of potential turnover of agricultural personnel in the Poltava region is carried out. The reasons for dismissal of employees in the enterprise are shown.

The article states that the director or inspector of personnel is obliged on the day of release to give the employee a copy of the order on dismissal from work, drawn up a work book and carry out a calculation with him. The release of an employee on the initiative of the administration may take place after the consent of the trade union organization. The application of the administration to the trade union committee with a request to give consent to the release of an employee should precede the release order.

It has been determined that decrease of motivation of labor activity in agrarian sphere causes decrease of quantitative and qualitative characteristics of personnel potential of economic entities and to a large extent limits possibilities of realization of functions of personnel management.

Consequently, the assessment of the system of hiring and release of personnel in the enterprise revealed a number of shortcomings of the personnel inspector, the elimination of which will enable an increase in the labor potential of the agricultural enterprise.

## Розробка комплексу маркетингу для українських підприємств АПК

**Галинська А.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту в галузях АПК  
Сумського національного аграрного університету

**Савсюк Б.В.**

студент факультету економіки і менеджменту  
Сумського національного аграрного університету

Статтю присвячено виявленню особливостей формування маркетингового комплексу компаніями АПК України. Автори описують результати якісного дослідження, під час якого були визначені основні напрями для впровадження в підприємства АПК України: створення брендів, побудова взаємин із клієнтами, використання соціальних мереж і стимулювання збуту, реалізація продукції в упаковці, а також застосування бракованої продукції в подальшому виробництві.

**Ключові слова:** комплекс маркетингу, бренд, продукція, агромаркетинг, агропромисловий комплекс.

Галинська А.В., Савсюк Б.В. РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА ДЛЯ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Статья посвящена выявлению особенностей формирования маркетингового комплекса компаниями АПК Украины. Авторы описывают результаты качественного исследования, в ходе которого были определены основные направления для внедрения в предприятия АПК Украины: создание брендов, построение взаимоотношений с клиентами, использование социальных сетей и стимулирование сбыта, реализация продукции в упаковке, а также применение бракованной продукции в дальнейшем производстве.

**Ключевые слова:** комплекс маркетинга, бренд, продукция, агромаркетинг, агропромышленный комплекс.

Halynska A.V., Savsyuk B.V. DEVELOPMENT OF MARKETING COMPLEX FOR UKRAINIAN ENTERPRISES OF AGRICULTURE

The article is devoted to the identification of the peculiarities of the formation of a marketing complex by companies of the agroindustrial complex of Ukraine. The authors describe the results of qualitative research, during which the main directions for introduction in the enterprises of agroindustrial complex of Ukraine were defined: the creation of brands, building relationships with customers, the use of social networks and promotion of sales, sales of products in packaging, as well as the use of defective products in future production.

**Keywords:** marketing complex, brand, production, agromarketing, agro-industrial complex.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Агропромисловий комплекс (далі – АПК) є одним із секторів економіки, який сприяє розвитку багатьох країн. Як показує зарубіжний досвід, довгостроковий успіх сільськогосподарських підприємств спирається на активне використання маркетингу, а впровадження в діяльність сучасних елементів маркетингу – поширена практика підвищення конкурентоспроможності аграрного бізнесу [2, с. 1–13; 6, с. 113–120; 13, с. 85–94; 14, с. 299–317; 22].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Багато зарубіжних авторів підкреслюють, що сьогодні відбувається серйозна перебудова світового АПК, оскільки зна-

чну роль набувають корпоративна торгівля транснаціональних корпорацій, рефлексивне споживання, стандарти роздрібних мереж і сучасні управлінські підходи [15, с. 254–269; 17, с. 5–22; 21]. Це підсилює значимість використання маркетингових інструментів для компаній агропромислового комплексу.

Однак на українських підприємствах АПК сучасний маркетинговий підхід поки не отримав належного розвитку, цей факт впливає на більшість аспектів діяльності компаній аграрного бізнесу [7, с. 295–299]. Натепер вітчизняні компанії деяких секторів агропромислового комплексу менш конкурентоздатні (порівняно із зарубіжними підприємствами). Сільське господарство України довгий час

залишалося без належної уваги держави і необхідних інвестицій, без достатнього кадрового поповнення, тому для багатьох підприємств АПК є характерним відставання з точки зору підходів до управління, зокрема впровадження сучасних маркетингових практик. Виникає закономірне питання про розвиток маркетингу, здатного підняти конкурентоспроможність вітчизняних підприємств АПК [1, с. 97–103; 3; 4, с.149–153; 10, с. 27–37].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає у виявленні особливостей формування комплексу маркетингу українськими компаніями агропромислового комплексу.

Для досягнення поставленої мети необхідно проаналізувати попередні дослідження маркетингу АПК як українських, так й іноземних учених.

Стаття має таку структуру: перша частина висвітлює теоретичні підходи до організації комплексу маркетингу компаніями АПК. Далі представлена методологія емпіричного дослідження і його основні результати.

Завершальна частина статті містить рекомендації для українських компаній, обговорення отриманих результатів, а також оцінку обмежень і можливостей для майбутніх досліджень.

Викладення основного матеріалу дослідження. Маркетинг в агропромисловому комплексі позначається терміном «агромакетинг». Він передбачає вивчення, прогнозування та здійснення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання ринку в галузі виробництва, переробки, зберігання, транспортування і реалізації сільськогосподарської продукції з метою отримання максимального прибутку [11, с. 20–39]. Незважаючи на наявність окремого терміна, комплекс маркетингу для агропромислового підприємства розробляється на основі поширеної моделі «4P» Маккарті [20]: товарна політика (Product), ціноутворення (Price), збутова політика (Place), комунікаційна політика (Promotion).

Маркетинг агропромислових компаній відрізняється від маркетингових підходів, що використовуються на інших ринках. Це викликано особливими рисами сільського господарства [8].

1) сезонність. Урожай у сільському господарстві найчастіше збирають один, максимум два рази на рік. Основне завдання маркетингу сільськогосподарського підприємства полягає в тому, щоб продати товар, який ще не вироблений. У такій ситуації

відділу маркетингу потрібно зібрати необхідну інформацію про прогнози обсягу врожаю і створити модель попиту. Залежно від сезонності продуктів сільського господарства, визначаються інструменти просування товару на ринку;

2) особливість товару. Сільськогосподарська продукція вимагає уважного поводження через свої якісні характеристики: їй необхідні особливі умови зберігання, транспортування та упаковка. Виробник не може «притримати» товар до настання кращих часів і змушений реалізовувати його за зниженими цінами або ж утилізувати;

3) залежність від зовнішніх факторів. Природні умови, якість землі, стан сільськогосподарського обладнання та персоналу на підприємствах АПК роблять впливають на виробничий процес, оскільки від цих характеристик безпосередньо залежать обсяг, якість і асортимент сільськогосподарської продукції;

4) державне втручання. На ринку сільськогосподарської продукції маркетинг часто працює не просто з комерційним товаром, але з продукцією першої необхідності (хліб, молоко, м'ясо), тому цінова політика на сільськогосподарських підприємствах не тільки будується за правилами ринку, але ще і знаходиться під контролем держави. Держава стежить за рівнем цін і має право змусити підприємство знизити їх.

Це впливає на функціонування компанії АПК, тому і комплекс маркетингу розробляється з урахуванням цих особливостей. Розглянемо детальніше кожний складник моделі «4P»:

1) товарна політика (Product). У секторі виробництва швидкопсувних сільгосппродуктів особливу роль відіграє упаковка. У сегменті продуктів із коротким терміном придатності упаковка мусить мати, крім зручності, привабливості, ще й якісними характеристиками, тобто забезпечувати тривалу безпеку товару і його придатність до використання. Упаковка має сприяти тому, щоб продукт не бився, не м'явся і не втрачав своїх властивостей, а також має бути придатною для приготування в ній або для використання продукту в їжу відразу після придбання;

2) ціноутворення (Price). Ціни на продукцію вітчизняних компаній агропромислового комплексу схильні до впливу безлічі параметрів, однак вони диференціюються залежно від того, до якого ринку належить підприємство. Основними найбільш загальними характеристиками є такі:

- витрати на матеріали, тобто на покупку насіння, які використовуються під час виробництва овочів;

- витрати на оплату праці персоналу;

- витрати на соціальні відрахування із заробітної плати;

- витрати на мінеральні добрива і добавки;

3) канали збуту (Place). Існують два такі основні канали збуту: оптовий і роздрібний. Оптовий канал збуту продукції агропромислових підприємств має таку структуру: у великих містах існують овочеві бази, куди завозять овочі від виробників. Бази поповнюються залежно від попиту на овочі. Як правило, в Україні одним з основних місць продажу овочевої продукції є саме плодоовочеві бази. Позитивним моментом поставки в цьому разі є те, що можна відвантажити велику кількість продукції в одну точку (на базу), економлячи на логістиці.

Роздрібні канали збуту продукції мають свої плюси і мінуси. До основних мінусів можна віднести те, що закупівельні ціни для виробників овочів установлює торговельна мережа і, як правило, мінімальні, щоб забезпечити більшу націнку. Плюс полягає в тому, що для виробників велика маржинальність досяжна саме через роздрібні канали збуту овочів.

Хотілося б зазначити, що більшість великих українських виробників АПК для продажу своїх продуктів використовують і розвивають власні фірмові роздрібні мережі, в яких відбувається продаж усієї лінійки продукції, що виробляється. У цих торгових точках вони реалізують як свою продукцію, так і сторонні товари;

4) комунікаційна політика (Promotion). У цій галузі маркетинг в АПК розвинений слабо. Це пов'язано з упевненістю виробників в тому, що продукти, що випускаються в сільськогосподарському виробництві, не потребують реклами, тому що належать до товарів першої необхідності (м'ясо-молочна, зернова продукція і т.д.). Насправді правильне просування і позиціонування здатне збільшити і стимулювати продаж.

Налагоджувати комунікаційну діяльність підприємства АПК можуть, беручи участь у сільськогосподарських виставках, ярмарках, аукціонах і т.д. Важливим моментом є вміння вести переговори, правильно вибудовувати процес продажу і контакт зі споживачами [17, с. 5–22]. Це позначається на лояльності покупців до конкретного виробника і його бренду.

Один з основних інструментів просування товару на ринку – реклама. Більшість вели-

ких виробників сектора АПК інтенсивно використовують рекламу, насамперед телевізійні відеоролики. Як правило, такі комунікації спрямовані на донесення конкурентних переваг продукції компанії до споживачів або ж на демонстрацію виробничого процесу.

Варто виділити зв'язки з громадськістю як важливий напрям у маркетинговій стратегії сільськогосподарських підприємств. Зв'язки з громадськістю допомагають виробникам налагоджувати комунікації, робити бренд більш пізнаваним і забезпечувати приплив нових клієнтів. Крім того, саме зв'язки з громадськістю сприяють більш інтенсивному розвитку мережних взаємовідносин в АПК.

Однак сьогодні обмежуватися напрямками, викладеними в концепції «4P», під час розроблення маркетингової стратегії ще не достатньо [19, с. 391–403]. Важливою основою комплексу маркетингу для підприємства в сучасних ринкових умовах є клієнтоорієнтованість. Цей підхід передбачає, що високі довгострокові результати функціонування компанії досягаються тоді, коли виробник максимально відчуває потреби і запити споживача, впроваджує відповідні інновації під час виробництва продукції [15, с. 254–269], тому необхідно висвітлити два важливі явища: маркетингові інновації та клієнтоорієнтованість. Ці теми взаємопов'язані, оскільки для клієнтоорієнтованих компаній характерним є більш активне впровадження маркетингових інновацій, причому однією з передумов інноваційної активності в галузі маркетингу є акцент підприємства на високій якості і зміні на ринку [16, с. 108–138].

Клієнтоорієнтованість є основою комплексу маркетингу для підприємства в сучасних ринкових умовах, тому що дозволяє отримувати зворотний зв'язок від споживачів. В АПК це дає можливість виробляти продукти з урахуванням побажань клієнтів, а також підвищує конкурентоспроможність підприємства, яке приділяє увагу розвитку каналу комунікацій з споживачами. Так, швидке і гнучке виробництво товарів (відповідно до потреб покупців) сприяє збільшенню продажів і поліпшенню обсягів реалізації продукції [19, с. 391–403].

Що ж стосується маркетингових інновацій, то існує залежність між інноваційною активністю вітчизняних підприємств АПК та конкурентоспроможністю й інвестиційною привабливістю [9, с. 98–114]. Також виявлено взаємозв'язок між рівнем впровадження інновацій в АПК і маркетингом, адже впро-



вадження одного сприятиме розвитку іншого [7, с. 295–299].

Маркетингові інновації в АПК належать до таких напрямів, як упаковка продукту, інновації у сфері збуту і Product Placement, а також упровадження нових каналів продажів і розвиток наявних.

Упровадження маркетингових інновацій в АПК робить підприємство більш диверсифікованим, що забезпечує йому додаткову конкурентну перевагу.

Крім інновацій, пов'язаних із виробничими та організаційними процесами, для підприємства АПК важливим є послідовне формування власного бренду. Завдяючи бренду з чітко сформульованими цінностями і злагодженими каналами комунікації зі споживачем, підприємство створює додаткову цінність собі і своєму продукту [12], підсилює лояльність споживачів й актуальність продукції. Тільки в цьому разі можна домогтися ситуації, коли споживач бачить на прилавках магазинів знайомий бренд і автоматично робить вибір на його користь, не розглядаючи альтернативні варіанти [18, с. 146–162].

Таким чином, в умовах жорсткої конкуренції, особливо з іноземними товаровиробниками, в стані, коли ціни на сільськогосподарську продукцію вкрай низькі, зважаючи на можливість несприятливих погодних умов, вирішення проблем українських галузей АПК може сприяти впровадження маркетингу. Модель «4P» Маккарті є основою для планування та реалізації маркетингових заходів. Однак у розробленні маркетингової стратегії важливим є сучасний підхід, зокрема опора на концепцію клієнтоорієнтованості і більш активне впровадження маркетингових інновацій.

Вивчивши роботу на деяких підприємствах АПК України, автори виявили, що сьогодні товаровиробники спираються на продуктову політику, приділяючи основну увагу інноваціям під час виробництва продукції, залишаючи на другому плані питання просування на ринку. Безсумнівно, товаровиробники використовують й інновації у сфері маркетингу, але принципово важливим моментом для них має стати формування цінності бренду для кінцевого споживача, при цьому стратегічні цілі і завдання формування комплексу маркетингу стосуватимуться таких основних напрямів, як виробництво, персонал, продукт, ціна, канали продажу та комунікації.

Зіставляючи результати емпіричного дослідження зі специфічними особливостями про-

дуктів АПК (обмеженим терміном зберігання, непостійністю якості, визначеними умовами зберігання і транспортування), можна виділити деякі перспективні напрями розвитку комплексу маркетингу в цій сфері:

1) активне використання різноманітних каналів й інструментів просування. Якщо продажі не будуть здійснені вчасно, то продукція зіпсується, що негативно позначиться на фінансових результатах компанії. Саме тому просування і стимулювання продажів на ринку швидкопсувних продуктів мають велике значення, а правильно сформована стратегія просування забезпечить зростання продажів і виручки. Необхідно активніше підтримувати продаж за допомогою рекламно-інформаційних матеріалів, акцій і щорічних спеціалізованих ярмарків. Налагодження зворотного зв'язку зі споживачами є особливо важливим, тому що допомагає отримати важливу додаткову інформацію про обсяг і частоту вживання тих чи інших продуктів, а також, наприклад, про те, що покупці хотів би вживати комплексно (огірки і томати в одній упаковці та інші комбінації);

2) реалізація упакованої продукції. Упаковка продукту – важливий фактор, який впливає на продаж. Продаж овочів в упаковці набагато вигідніше для виробника, тому що саме упаковка дозволяє збільшити додаткову вартість продукту, а отже, і маржинальність. Крім того, в роздрібних мережах споживачі охоче купують овочі та фрукти в упаковках (по кілька штук). Якщо раніше овочі продавалися тільки на вагу, то зараз тенденція змінюється. Купувати овочі в упаковках зручніше через низку причин: по-перше, вони не б'ються і не втрачають форму, по-друге, споживач може вибрати упаковку з потрібною йому кількістю овочів, щоб не виходило так, що половина не буде використана і зіпсується. Крім того, продаж комбінацій різних овочів у єдиній упаковці зустрічає очевидне схвалення з боку споживачів;

3) використання бракованої продукції в подальшому виробництві. Під час створення продуктів АПК виникає брак, як і в будь-якому іншому виді виробництва. Однак брак агропромислового виробництва – це специфічний результат, який може мати такі ознаки, як неправильна форма, незрілість овочів, неоптимальні смакові якості, колір і т.д.

Як правило, такі продукти не використовуються й утилізуються. Недозволено нести збитки, викидаючи продукти з хорошими смаковими якостями, тільки через нестандартної

форми, тоді як на такій продукції можна добре заробити, перетворивши їх в іншу. Наприклад, можна організувати виробництво з перероблення овочів неправильної форми в продукти, одержувані з овочів (консерви, заморожені напівфабрикати, дитяче харчування, косметика, насіння і т.д.). Переробка овочів – один із найважливіших маркетингових напрямів, який дозволить компанії скоротити витрати.

**Висновки з цього дослідження.** Мета статті полягала у виявленні особливостей комплексу маркетингу на підприємствах АПК України. Незважаючи на те, що методом дослідження було використано вивчення кейса однієї компанії, його результати роблять внесок у розвиток вивчення маркетингових підходів в українському АПК і можуть бути корисні представникам підприємств агропромислового комплексу.

На основі цих результатів можна сформулювати низку рекомендацій для компаній АПК. На наш погляд, в АПК доцільно зробити акцент на таких аспектах маркетингової діяльності:

- створення власних брендів;
- побудова взаємин із клієнтами;
- реалізація упакованої продукції;
- активне стимулювання збуту;
- використання можливостей соціальних мереж;
- пошук способів застосування бракованої продукції в подальшому виробництві.

Обмеженням цього дослідження є обраний спосіб – вивчення однієї компанії призводить до неможливості узагальнення зроблених висновків. Обрана компанія функціонує на особливому ринку в особливих умовах, які значно відрізняються від інших секторів українського ринку.

Як спрямовувальну силу для майбутніх досліджень надається можливим більш глибоке вивчення комплексу маркетингу компаній АПК за допомогою більшої кількості кейсів, а також проведення масштабних якісних досліджень певного типу, наприклад, методу інтерв'ю з представниками малих і середніх підприємств агропромислового комплексу.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Губін В.А. Держава та її роль в регулюванні господарської діяльності. Економіка освіти. 2013. № 2. С. 97–103.
2. Кизим А.А. Особливості застосування маркетингу в діяльності сучасних сільськогосподарських підприємств. Науковий журнал КубГАУ. 2012. № 81. С. 1–13.
3. Ковальова І.В. Інвестиційна привабливість молочно-продуктового підкомплексу: стан, тенденції та перспективи розвитку. Москва: ФГТУ ВПО РГАУ-МСХА ім. К.А. Тімірязєва, 2008.
4. Ковальова І.В. Розвиток маркетингової кооперації сільськогосподарських товаровиробників. Соціально-економічні проблеми АПК: менеджмент, підприємництво, маркетинг: зб. Наук. тр. Барнаул: Изд-во Агау, 2005. С. 149–153.
5. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. Санкт-Петербург: Питер, 2007.
6. Мітяй О.В. Маркетингові інструменти підвищення конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу. Сучасні наукові дослідження та інновації. 2015. № 8-1. С. 113–120.
7. Саломатін В.А. Інноваційні процеси в АПК: сутність та напрямки розвитку. Теорія і практика суспільного розвитку. 2011. № 8. С. 295–299.
8. Серова О.В. Аграрна економіка. Москва: ГУ ВШЕ, 1999.
9. Углицьких О.Н., Клішина Ю.Є. Інвестиційна активність АПК регіону, як один з елементів фінансової безпеки АПК держави. 2015. № 4 (21). С. 98–114.
10. Ходжаєва Д.А. Маркетинг – фактор підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Вісник Таджицького державного університету права, бізнесу і політики. Серія суспільних наук. 2015. № 3. С. 27–37.
11. Штурмілова Ю.Х. Розробка програми маркетингу на підприємствах агропромислового комплексу. Практичний маркетинг. 2008. № 5. С. 20–39.
12. Aaker D., Joachimsthaler E. (2000). Brand Leadership. The Free Press, New York, NY.
13. Ahmad A. (2013). «Marketing capabilities among Malaysian Small and Medium Enterprises (SME) in the agro-based industry». International Journal of Marketing and Technology, Vol. 3, No. 10, P. 85–94.
14. Barrett C.B. (2008). «Smallholder market participation: concepts and evidence from Eastern and Southern Africa». Food Policy, Vol. 33, No. 4, P. 299–317.
15. Berdegue J., Balsevic F., Flores L. and Reardon T. (2005). «Central America's supermarkets private standards of quality and safety in procurement of fresh fruits and vegetables». Food Policy, Vol. 30, No. 3, P. 254–269.

16. Geldes C., Felzensztein C. (2013). «Marketing innovations in the agribusiness sector». *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, Vol. 26, No. 1, P. 108–138.
17. Goodman D., Du Puis E.M. (2002). «Knowing food and growing food: beyond the production-consumption debate in the sociology of agriculture». / D.Goodman, E.M. Du Puis // *Sociologia Ruralis*, Vol. 42, No. 1, P. 5–22.
18. Lewis G., Crispin S., Bonney L., Woods M., Fei J., Ayala S. and Miles M. (2014 року). «Branding as innovation within agribusiness value chains». *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, Vol. 16, No. 2. P. 146–162.
19. Martin D.M. (2009). «The entrepreneurial marketing mix». *Qualitative Market Research: An International Journal*, Vol. 12, No. 4, P. 391–403.
20. McCarthy J. (1960). *Basic Marketing: A Managerial Approach*. Homewood, Irwin, IL.
21. McMichael P. (2005). «Global development and the corporate food regime». In: Buttel F., McMichael P. (Eds.). *New Directions in the Sociology of Global Development, Research in Rural Sociology and Development*. Oxford: Elsevier.
22. Ruben R., Slingerland M., Nijhoff H. (Eds.) (2006). *Agro-Food Chains and Networks for Development*. Springer, Netherlands.

## REFERENCES:

1. Hubin V.A. Derzhava ta yii rol v rehulivanni hospodarskoi diialnosti // *Ekonomika osvity*. – 2013. – № 2. – S. 97-103. (in Russ.)
2. Kyzym A.A. Osoblyvosti zastosuvannia marketynhu v diialnosti suchasnykh silskohospodarskykh pidpriemstv // *Naukovyi zhurnal KubHAU*. – 2012. – №81. – S. 1-13. (in Russ.)
3. Kovalova I.V. Investytsiina pryvablyvist molochno-produktovoho pidkompleksu: stan, tendentsii ta perspektyvy rozvytku. – M.: FHTU VPO RHAU-MSKhA yim. K.A. Timiriazieva, 2008. (in Russ.)
4. Kovalova I.V. Rozvytok marketynhovoї kooperatsii silskohospodarskykh tovarovyrobnykiv // *Sotsialno-ekonomichni problemy APK: menedzhment, pidpriemnytstvo, marketynh: zb. Nauk. tr.* – Barnaul.: Yzd-vo Ahau, 2005. – S. 149-153. (in Russ.)
5. Kotler F., Keller K.L. *Marketynh menedzhment*. – SPb.: Pyter, 2007. (in Russ.)
6. Mitiai O.V. Marketynhovi instrumenty pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv ahropromyslovoho kompleksu // *Suchasni naukovi doslidzhennia ta innovatsii*. – 2015. – № 8-1. – S. 113-120. (in Russ.)
7. Salomatin V.A. Innovatsiini protsesy v APK: sutnist ta napriamky rozvytku // *Teoriia i praktyka suspilnoho rozvytku*. – 2011. – № 8. – S. 295-299. (in Russ.)
8. Sirova O.V. *Ahrarna ekonomika*. – M.: HU VShE, 1999. (in Russ.)
9. Uhlytskykh O.N., Klishyna Yu.Ie. Investytsiina aktyvnist APK rehionu, yak odyz z elementiv finansovoї bezpeky APK derzhavy // – 2015. – № 4 (21). – S. 98-114. (in Russ.)
10. Khodzhaieva D.A. Marketynh – faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti silskohospodarskoi produktsii // *Visnyk Tadzhytskoho derzhavnogo universytetu prava, biznesu i polityky. Serii suspilnykh nauk*. – 2015. – №3. – S. 27-37. (in Russ.)
11. Shturmilova Yu.Kh. Rozrobka prohramy marketynhu na pidpriemstvakh ahropromyslovoho kompleksu // *Praktychnyi marketynh*. – 2008. – №5. – S. 20-39. (in Russ.)
12. Aaker D., Joachimsthaler E. (2000). *Brand Leadership*. The Free Press, New York, NY. (in Eng.)
13. Ahmad A. (2013). «Marketing capabilities among Malaysian Small and Medium Enterprises (SME) in the agro-based industry». *International Journal of Marketing and Technology*, Vol. 3, No. 10, p. 85-94. (in Eng.)
14. Barrett C.B. (2008). «Smallholder market participation: concepts and evidence from Eastern and Southern Africa». *Food Policy*, Vol. 33, No. 4, pp. 299-317. (in Eng.)
15. Berdegue J., Balsevic F., Flores L. and Reardon T. (2005). «Central America's supermarkets private standards of quality and safety in procurement of fresh fruits and vegetables». *Food Policy*, Vol. 30, No. 3, pp. 254-269. (in Eng.)
16. Geldes C., Felzensztein C. (2013). «Marketing innovations in the agribusiness sector». *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, Vol. 26, No. 1, pp. 108-138. (in Eng.)
17. Goodman D., Du Puis E.M. (2002). «Knowing food and growing food: beyond the production-consumption debate in the sociology of agriculture». *Sociologia Ruralis*, Vol. 42, No. 1, pp. 5-22. (in Eng.)
18. Lewis G., Crispin S., Bonney L., Woods M., Fei J., Ayala S. and Miles M. (2014 року). «Branding as innovation within agribusiness value chains». *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, Vol. 16, No. 2. pp. 146-162. (in Eng.)
19. Martin D.M. (2009). «The entrepreneurial marketing mix». *Qualitative Market Research: An International Journal*, Vol. 12, No. 4, pp. 391-403. (in Eng.)
20. McCarthy J. (1960). *Basic Marketing: A Managerial Approach*. Homewood, Irwin, IL. (in Eng.)

21. McMichael P. (2005). «Global development and the corporate food regime». In: Buttel F., McMichael P. (Eds.). *New Directions in the Sociology of Global Development, Research in Rural Sociology and Development*. Oxford: Elsevier. (in Eng.)

22. Ruben R., Slingerland M., Nijhoff H. (Eds.) (2006). *Agro-Food Chains and Networks for Development*. Springer, Netherlands. (in Eng.)

## **Development of marketing complex for Ukrainian enterprises of agriculture**

**Halynska A.V.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Sumy National Agrarian University

**Savsyuk B.V.**

Student of the Faculty of Economics and Management,  
Sumy National Agrarian University

The article is devoted to the identification of the peculiarities of the formation of a marketing complex by companies of the agroindustrial complex of Ukraine. The authors describe the results of qualitative research, during which the main directions for introduction in the enterprises of agroindustrial complex of Ukraine were defined: the creation of brands, building relationships with customers, the use of social networks and promotion of sales, sales of products in packaging, as well as the use of defective products in future production.

The article substantiates the role of the agro-industrial complex (AIC), which is one of the sectors of the economy. According to foreign experience, the long-term success of agricultural enterprises is based on the active use of marketing, and the introduction of modern marketing elements is a common practice of increasing the competitiveness of agrarian business.

Agriculture of Ukraine for a long time remained without due attention of the state and necessary investments, without sufficient personnel recruit-

ment, therefore, for many enterprises of agrarian and industrial complex there is a characteristic lag from the point of view of approaches to management, including introduction of modern marketing practices. There is a logical question about the development of marketing, capable of raising the competitiveness of domestic enterprises agribusiness.

To achieve this goal, it is necessary to analyze the preliminary research of marketing of agroindustrial complexes both Ukrainian and foreign scientists.

This article has the following structure: the first part covers the theoretical approaches to the organization of the marketing complex by the companies of agrarian and industrial complex. The following is a methodology for empirical research and its main results.

The final part of the article includes recommendations for Ukrainian companies, discussion of the results, as well as an assessment of the limitations and opportunities for future research.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-46>

УДК 005.95/96

## Теоретичні та методичні підходи до організаційного забезпечення економічної безпеки підприємства

**Гаркуша В.О.**

аспірант кафедри економічного аналізу та обліку  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»

**Єршова Н.Ю.**

кандидат економічних наук,  
професор кафедри економічного аналізу та обліку  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»

У статті розглядаються теоретичні та методичні підходи до визначення структури служби безпеки, обґрунтовано необхідність формування системи забезпечення економічної безпеки, розкрито чинники актуальності створення служби економічної безпеки на підприємстві, проаналізовано економічні злочинності за останні роки, приділено увагу інформації з обмеженим доступом на підприємстві.

**Ключові слова:** структура економічної безпеки, система, служба безпеки, теоретичні та методичні підходи, захист інформації.

Гаркуша В.О., Єршова Н.Ю. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИОННОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются теоретические и методические подходы к определению структуры службы безопасности, обоснована необходимость формирования системы обеспечения экономической безопасности, раскрыты факторы актуальности создания службы экономической безопасности на предприятии, проанализированы экономические преступления за последние годы, уделено внимание информации с ограниченным доступом на предприятии.

**Ключевые слова:** структура экономической безопасности, система, служба безопасности, теоретические и методические подходы, защита информации.

Garkusha V.O., Iershova N.Yu. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ORGANIZATIONAL SUPPORT OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE

The article deals with theoretical and methodical approaches to the definition of the structure of the security service, the necessity of forming the system of providing economic security is substantiated, the factors of the current creation of the service of economic security at the enterprise are revealed, economic crimes in recent years are analyzed, attention is paid to information with restricted access at the enterprise.

**Keywords:** structure of economic security, system, security service, theoretical and methodical approaches, information protection.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сьогодні в жорстких умовах ринку підприємствам для безперервного функціонування й отримання економічного зростання необхідно забезпечити високу захищеність та завчасного попередження небезпеки і вжиття необхідних заходів захисту і протидії. Так, формування дієвої системи економічної безпеки підприємства забезпечує захищеність від потенційних негативних впливів ринкового середовища, сприяє зростанню конкурентоспроможності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми забезпечення економічної безпеки

підприємства присвячували свої роботи низка зарубіжних та вітчизняних науковців: В. Белокуров [1], З. Варналій [2], О. Васильєв [3], Л. Гнилицька [4], Н. Єршова [5], Р. Мошкова [6] та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження організаційного забезпечення економічної безпеки підприємства; виділення складників системи економічної безпеки підприємства в сучасних умовах функціонування; розроблення схеми організації системи економічної безпеки на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сучасному етапі розвитку еко-

номіки для вітчизняних суб'єктів господарювання все більше актуалізується проблема пошуку нових організаційно-правових рішень у сфері забезпечення економічної безпеки, зокрема щодо формування системи економічної безпеки підприємства. Проф. Л.В. Гнилицька зазначає, що «економічна безпека підприємства – це здатність суб'єкта господарювання ефективно та безперервно здійснювати свою діяльність на основі вживання сукупності взаємопов'язаних обліково-аналітичних та контрольних процедур, що дозволять оптимізувати використання корпоративних ресурсів та узгодити економічні інтереси усіх груп стейкхолдерів із метою нівелювання впливу загроз внутрішнього та зовнішнього середовища на вартість капіталу підприємства [4, с. 10]. На думку Р.А. Мошкової, «економічна безпека підприємства – це такий стан підприємства, коли воно захищене від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, що містить оборонну, громадську, міжнародну, екологічну, економічну та інформаційну безпеку [6, с. 5]. Кожний із цих складників по-різному впливає на розвиток підприємства. Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективно функціонування в теперішньому часі й високий потенціал розвитку в майбутньому. До основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства належить:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- забезпечення технічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу об'єкта господарювання;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;

- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства (організації);

- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці й досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;

- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [2, с. 321–327].

Структура економічної безпеки представлена на рис. 1.

Під інформаційною безпекою розуміються заходи щодо захисту інформації від несанкціонованого доступу. Інженерно-технічна безпека спрямована на створення в суб'єкта господарювання технологій, що дозволяють запобігти «витік» конфіденційної інформації. Фінансова безпека визначається як сукупність робіт із забезпечення максимально високого рівня платоспроможності підприємства і ліквідності його активів, найбільш ефективної структури капіталу, підвищенню якості планування і здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства. Кадрові елементи забезпечення економічної безпеки підприємства уміщують роботу з персоналом підприємства, націлену на запобігання загрозам негативного впливу за рахунок недостатньої кваліфікації співробітників, слабку організацію системи управління персоналом, підбору, навчання і мотивації співробітників підприємства.

Досить багато підприємств недооцінюють такий дуже важливий аспект економічної безпеки, як охорона інформації, в якій міститься комерційна таємниця. Витрати зарубіжних фірм тільки на охорону комерційної таємниці досягають 25% усіх витрат на виробництво.

На практиці можна спостерігати, що навмисного заподіяння шкоди власними співробітниками, що були вчинені її вищим керівництвом, складає 55% випадків шахрайства у 2018 році (порівняно із 27%, зазначеними у 2016 р.) [8]. Хабарництво та корупція зали-



Рис. 1. Структура економічної безпеки

шається одним з основних видів економічних злочинів. Україна здобула 30 балів зі 100 можливих у дослідженні Transparency International «Індекс сприйняття корупції» (далі – CPI) за 2017 рік і посіла 130 місце (зі 180 країн). Це на 1 бал більше та на 1 позицію вище, ніж у минулому році (29 балів, 131 місце зі 176 країн). Але в динаміці результати минулого року нижчі (1 бал проти 2) ніж у 2016 році.

До п'ятірки найбільш поширених видів економічних злочинів та шахрайства також уходить незаконне привласнення майна, шахрайство у сфері закупівель, шахрайство у сфері управління персоналом та кіберзлочини (рис. 2).

Усесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства проводиться в Україні кожні два роки, починаючи з 2009 року, що дозволило спостерігати за тенденціями стосовно найбільш поширених видів економічних злочинів та шахрайства, впливом на українські підприємства, а також відслідковувати зміни

в заходах для попередження шахрайства. За результатами дослідження 2018 року, 48% українських підприємств постраждали від випадків економічних злочинів та шахрайства протягом останніх двох років (порівняно з 43% у 2016 році). Зважаючи на розміри можливих збитків, не дивно, що українські підприємства збільшують витрати на боротьбу з економічними злочинами та шахрайством до світового рівня (рис. 3).

Збитки, яких зазнали підприємства від найбільш суттєвих випадків економічних злочинів, становлять понад 100 000 дол. США, при цьому 12% із них зазначили збитки від 1 млн. дол. США до 50 млн. дол. США (рис. 4).

Організаційне забезпечення економічної безпеки – це взаємопов'язана сукупність внутрішніх функціональних служб та підрозділів підприємства, які здійснюють розроблення, прийняття і реалізацію управлінських рішень, що забезпечують захист його економічних інтересів [4]. Під час організа-

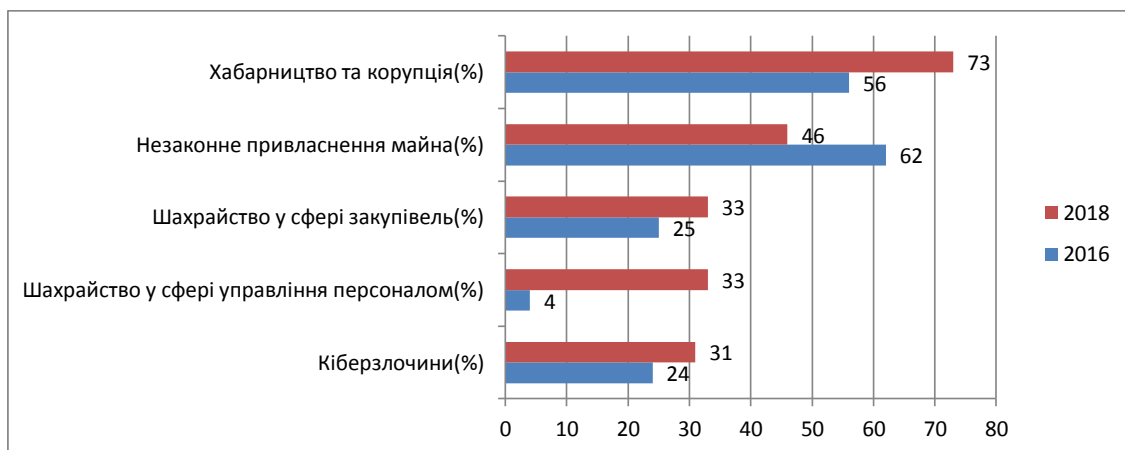


Рис. 2. Види економічних злочинів та / або шахрайства у 2018 році

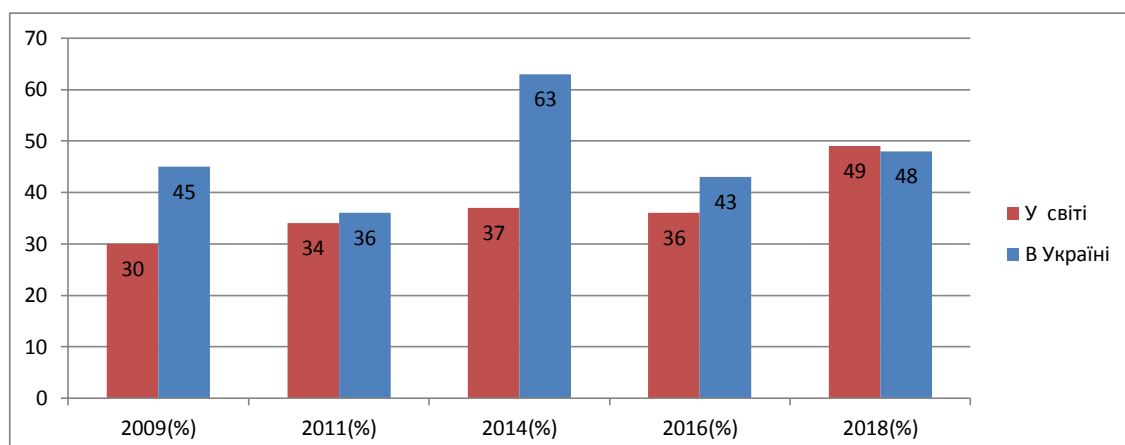


Рис. 3. Відсоток підприємств які постраждали від випадків економічних злочинів

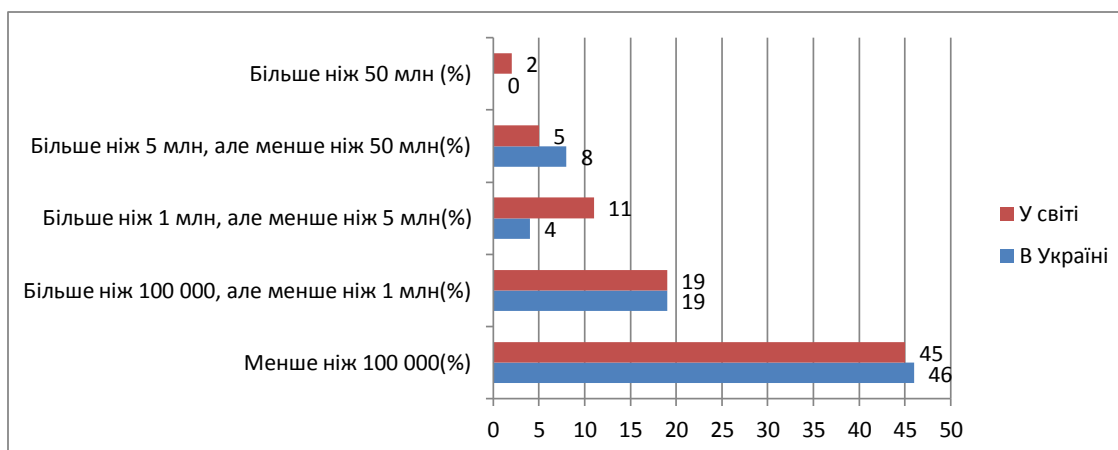


Рис. 4. Збитки від економічних злочинів

ції системи економічної безпеки підприємства має сенс створити службу економічної безпеки – спеціальний підрозділ, що входить до організаційної структури підприємства, діяльність якого спрямована на формування належного рівня економічної безпеки та нейтралізацію основних загроз, що можуть очікувати на підприємство в процесі здійснення його виробничо-господарської діяльності [3]. У такому разі необхідно враховувати той фактор, що створити універсальну систему економічної безпеки, яка підходить до будь-якої організації, неможливо, оскільки кожне підприємство унікальне, бо має свої особливості роботи, можливості, потенціал і орієнтоване на певну частку ринкового сегмента.

Головні функції, які виконує служба економічної безпеки на підприємстві

- захист законних прав і інтересів підприємства;

- забезпечення збереження матеріальних цінностей;

- захист комерційних таємниць: запобігання витоку конфіденційних відомостей, запобігання протиправним діям із боку персоналу підприємства, його відвідувачів, клієнтів або припинення таких дій;

- організація роботи з правового та інженерно-технічного захисту комерційних таємниць підприємства;

- своєчасне виявлення і припинення спроб несанкціонованого проникнення на об'єкти підприємства, що охороняються.

Під час створення служби економічної безпеки підприємства варто дотримуватись певних принципів. Принципи створення служби економічної безпеки підприємства та їх характеристика представлені у таблиці 1.

До фахівців підрозділу економічної безпеки підприємства слід віднести працівників підрозділу безпеки, які відповідають таким вимогам, як:

- наявність відповідної освіти (за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавр, спеціаліст або магістр) та професійних компетенцій (знань, навичок, умінь) щодо забезпечення економічної безпеки на підприємстві;

- визначення у кваліфікаційних характеристиках (завданнях та обов'язках) здійснення відповідної діяльності із забезпечення безпеки на підприємстві;

- закріпленості у посадових інструкціях персоналу підприємства відповідних прав та обов'язків із забезпечення безпеки;

- проходження відповідного інструктажу із забезпечення безпеки та методів її забезпечення на підприємстві;

- наявності сформованої мотивації із забезпечення безпеки та відданості до підприємства.

Для забезпечення збереження інформації в межах завдань служби економічної безпеки підприємства рекомендується встановлювати режим комерційної таємниці. Згідно зі ст. 505 ЦК України, комерційною таємницею або інформацією з обмеженим доступом є інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складників не є відомою та легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, тому має комерційну цінність та була предметом адекватних обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію [9]. Таким чином, за всіма компонентами зовнішньої і внутрішньої інформації необхідно вести постійний контроль.



Таблиця 1

**Принципи створення служби економічної безпеки підприємства**

| Назва принципу                   | Сутність принципу  |
|----------------------------------|--|
| Принцип комплексності            | Цей принцип указує і закликає до забезпечення економічної безпеки у всіх аспектах діяльності підприємства, а також у кожному окремому структурному підрозділі підприємства, тобто своєрідні правила щодо забезпечення організації та управління економічної безпеки мають охоплювати і діяти в усіх сферах діяльності підприємства |
| Принцип визначення мети          | Тут ідеться про те, що вся робота із захисту підприємства від загроз має бути здійснена відповідно до поставленої мети організації. Методи забезпечення безпеки не можуть бути протиставлені меті підприємства.  |
| Принцип законності               | Цей принцип має на увазі те, що всі дії з організації, забезпечення та управління безпекою підприємства мають бути виконані в межах чинної нормативно-правової бази України  |
| Принцип активності               | Цей принцип закликає до швидкого реагування на загрози. А також створення системи заходів попередження небезпек  |
| Принцип спрямованості            | Усі сили служби забезпечення економічної безпеки мають бути моментально прикладені до виниклу загрозу. Також тут дотримується принцип моніторингу, тобто постійного спостереження за внутрішнім і зовнішнім середовищем підприємства. І вся діяльність підприємства не має суперечити його інтересам.                              |
| Принцип гнучкості                | Служба економічної безпеки підприємства має швидко реагувати на чинники, які впливають на діяльність підприємства  |
| Принцип удосконалення            | Заходи та засоби захисту слід змінювати і доповнювати, відстежувати появу нових технічних засобів і нормативно-технічних вимог   |
| Принцип централізації управління | Система безпеки має працювати самостійно за єдиними затвердженими принципами   |
| Принцип надійності               | Служба економічної безпеки підприємства має гарантувати достовірності передавання інформації   |
| Принцип компетентності           | Служба економічної безпеки підприємства має висококваліфіковані кадри, які займаються та вирішують питання забезпечення економічної безпеки  |
| Принцип безперервності           | Служба економічної безпеки підприємства має постійно захищати інтереси підприємства в умовах невизначеності та ризику  |

Вітчизняний і зарубіжний досвід свідчить про те, що основну роль у забезпеченні збереження комерційної таємниці грають не державні органи, а саме персонал підприємства. І тільки об'єднання «людського капіталу» підприємства і його ресурсів може дати захисний ефект та дозволить протистояти несприятливим факторам зовнішнього і внутрішнього середовища. Коли персонал підприємства розглядається з точки зору отримання ефекту взаємодії під час проведення заходів щодо забезпечення економічної безпеки, то його слід розглядати з двох точок зору.

По-перше, це персонал має бути добре підготовленим у професійному плані. Рівень його освіти, досвід роботи, мотивація, стан здоров'я, морально-психологічні якості мають відповідати тим завданням, які слід вирішувати, забезпечуючи економічну безпеку підприємства.

По-друге, полягає в колективі, який бере участь у проведенні заходів із протидії загрозам діяльності підприємства. У ньому має бути здоровий морально-психологічний клімат. Керівники колективу мають усе зробити для того, щоб унеможливити міжособистісні конфлікти. У колективі має бути атмосфера довіри, доброзичливості, взаємоповаги, загальна мета і високий рівень мотивації для її досягнення.

Тільки в такому вигляді колектив може об'єднати різних фахівців, створити атмосферу творчості, взаємної підтримки та цілеспрямованості у досягненні поставленої мети. Це якраз і дозволить узагальнювати знання і вміння різних людей в одне ціле і успішно виконати поставлені завдання з протидії наявних та потенційних загроз для діяльності підприємства. Важливо задіяти в цьому складному процесі також наявні матеріальні ресурси, які налічують фінанси, право, технічні засоби тощо.

**Висновки з цього дослідження.** Формування системи економічної безпеки підприємства – це складний та багатовимірний процес, від якого залежить стійкий розвиток підприємства та захищеність від загроз і ризиків. Безпосередньо питаннями її забезпечення має займатися служба безпеки підприємства (як відповідь на захист інтересів підприємства). Організація економічної без-

пеки на підприємствах залежить від розмірів підприємства та його можливостей. Великим підприємствам доцільно створювати повноцінну систему економічної безпеки з власною службою та потужними ресурсами. Підприємствам малого та середнього бізнесу доцільно користуватися комбінованою системою економічної безпеки, спираючись на можливості і ресурси власних підрозділів безпеки.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия. URL: <http://www.safetyfactor.ru>.
2. Варналій З.С. Економічна безпека: [навч. посіб.]. Київ: Знання, 2009. 647 с.
3. Васильєв О.В., Мейта В.І. Формування системи управління економічною безпекою підприємства // Економічний аналіз: Зб. наук. праць ТНЕУ. Тернопіль: «Економічна думка», 2013. Том 14. № 2. С. 138–145.
4. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства: автореф. дис. ... д-ра. екон. наук. Київ: КНЕУ, 2013. 33.
5. Єршова Н.Ю. Методичний підхід до формування інформації в системі стратегічного управлінського обліку з метою підвищення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. Одеса. Випуск 10. Серія: Економіка і менеджмент. № 10. 2015 С. 276–281.
6. Жило П.А. Характеристика ключевых угроз экономической безопасности предприятия // Социально-экономические явления и процессы //5(051)/2013. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/harakteristika-klyuchevyh-ugroz-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya#ixzz4STOCZjel>.
7. Мошкова Р.А. Система управления экономической безопасностью внутренней бизнес-среды промышленного (6/2012 г.). [URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sistemaupravleniyaekonomicheskoybezopasnosti-vnutrenney-biznessredypromyshlennogo-predpriyatiya>].
8. Суглобов А.Е., Хмелев С.А., Орлова Е.А. Экономическая безопасность предприятия: Учебное пособие для студентов вузов. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
9. Цивільний кодекс України. URL: <http://yurist-online.com/ukr/uslugi/yuristam/kodeks/003.php>.
10. PwC Всесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства 2018 року: результати опитування українських організацій. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk>.

#### REFERENCE:

1. Belokurov, V.V. Struktura funktsional'nykh sostavlyayushchikh ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya [The structure of the functional components of the economic security of the enterprise] Retrieved from: <http://www.safetyfactor.ru> [in Russian].
2. Varnalii, Z.S. (2009) Ekonomichna bezpeka [Economic security]. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
3. Vasyliiev, O.V (2013) Formuvannia systemy upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva [Formation of the system of management of economic safety of the enterprise] Zb. nauk. Prats TNEU – Ternopil “Ekonomichna dumka” – Coll. sciences TNEU works of the Ternopil “Economic Thought”,(2(14)),138-145 [in Ukrainian].
4. Hnylytska, L.V. (2013) Oblikovo-analytychne zabezpechennia funktsionuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Accounting and analytical support for the functioning of the enterprise's economic security system] (Dissertation abstract). Kyiv: Kyivskiyatsionalnyi ekonomichnyi universytet. [in Ukrainian].
5. Yershova, N.Yu. (2015) Metodychnyi pidkhid do formuvannia informatsii v systemi stratehichnoho upravlynskoho obliku z metoiu pidvyshchennia ekonomichnoi bezpeky subiektiv hospodariuvannia [Methodical approach to the formation of information in the system of strategic management accounting in order to increase the economic security the subject of management] Naukovyi visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu Serii: Ekonomika i menedzhment, (10(10)), 276-281. [in Ukrainian].
6. Zhilo, P.A. (2013) Kharakteristika klyuchevykh ugroz ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya [Description of key threats to economic security of the enterprise] Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy, (5(051)) Retrieved from: <http://cyberleninka.ru/article/n/harakteristika-klyuchevyh-ugroz-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya#ixzz4STOCZjel>. [in Russian].

7. Moshkova, R.A. (2012) Sistema upravleniya ekonomicheskoy bezopasnost'yu vnutrenney biznes-sredy promyshlennogo [The economic security management system of the internal industrial business environment] Retrieved from: <http://cyberleninka.ru/article/n/sistemaupravleniyaekonomicheskoybezopasnostyu-vnutrenney-biznessredypromyshlennogo-predpriyatiya>. [in Russian].

8. Suglobov, A.E. (2013) Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatiya: Uchebnoe posobie dlya studentov vuzov [Economic security of an enterprise]. Moscow: YuNITI-DANA. [in Russian].

9. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy. Retrieved from: URL:<http://yurist-online.com/ukr/uslugi/yuristam/kodeks/003.php>. [in Ukrainian].

10. PwC Vsesvitnje doslidzhennja ekonomichnykh zlochyniv ta shakhrajstva. [PwC World Economic Crisis and Fraud Investigation]. (2018). Retrieved from:<https://www.pwc.com/ua/uk>. [in Ukrainian].

## Theoretical and methodical approaches to the organizational provision of economic safety of the enterprise

**Garkusha V.O.**

Postgraduate Student of the Department of Economic Analysis and Accounting,  
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

**Iershova N.Yu.**

Candidate of Economic Sciences,  
Professor of the Department of Economic Analysis and Accounting,  
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Nowadays, in the harsh market conditions, enterprises need to ensure safety measures for constant functioning and obtaining economic growth. The main objective of the enterprise's economic security is to guarantee stable and efficient operation and include defensive, public, international, environmental, economic and information security. As domestic and foreign experience shows, to solve this important and complex task, it makes sense to create an economic security service – a special unit that is part of the organizational structure of an enterprise whose activity is aimed at creating an appropriate level of economic security and neutralizing the main threats. Every two years, Ukraine conducts studying of economic crimes and fraud, their impact on Ukrainian enterprises. According to a study of data for 2018, it can be concluded that 48% of Ukrainian enterprises suffered from cases of economic crimes and fraud. The top five most com-

mon economic crimes and frauds include bribery and corruption, property misappropriation, procurement fraud, personnel management fraud and cybercrime. A lot of enterprises underestimate a very important aspect of economic safety such as the protection of information containing a commercial secret. Domestic and foreign experience shows that the main role in ensuring the safety of commercial secrets is not played by government agencies, but the personnel of the enterprise. Only the combination of "human capital" of an enterprise and its resources can give a protective effect and allow resist the adverse factors of the external and internal environment. The formation of the economic security system of an enterprise is a complex process, which depends on the development of an enterprise and its security from threats and risks. The security service should deal with the protection of the interests of the enterprise.

## Дослідження шляхів підвищення ефективності діяльності газотранспортних підприємств

Грубяк С.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій  
Тернопільського національного економічного університету

Статтю присвячено дослідженню актуальних питань підвищення ефективності діяльності газотранспортних підприємств. Визначено, що основним критерієм оцінювання ефективності функціонування газотранспортних підприємств є витрати. Запропоновано класифікацію витрат з урахуванням специфіки діяльності газотранспортних підприємств.

**Ключові слова:** ефективність, газотранспортне підприємство, природний газ, витрати, газова галузь.

Грубяк С.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГАЗОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию актуальных вопросов повышения эффективности деятельности газотранспортных предприятий. Определено, что основным критерием оценивания эффективности функционирования газотранспортных предприятий являются расходы. Предложена классификация расходов с учетом специфики деятельности газотранспортных предприятий.

**Ключевые слова:** эффективность, газотранспортное предприятие, природный газ, расходы, газовая отрасль.

Hrubyak S.V. INVESTIGATION OF WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF GAS TRANSPORT COMPANIES

The article is devoted research of pressing questions of increase of efficiency of activity of gas-transport enterprises. Certainly, that by the basic criterion of evaluation of efficiency of functioning of gas-transport enterprises, there are charges. Classification of charges is offered taking into account the specific of activity of gas-transport enterprises.

**Keywords:** efficiency, gas-transport enterprise, natural gas, charges, gas industry.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Держава як монопольний власник на природні ресурси здійснює прямий та опосередкований контроль над ефективністю використання газу та газопродуктів, зважаючи при цьому на самостійність газотранспортних підприємств у виборі найефективніших форм і методів ведення виробничо-комерційних операцій на ринку газу. Низький рівень зацікавленості газотранспортних підприємств у зниженні витрат на транспортування, постачання та споживання для власних потреб газу змушує державу до посилення контролюючих функцій, однак позитивного результату це здебільшого не забезпечує. Найбільших утрат зазнає суспільство за рахунок несанкціонованого відбору газу з трубопроводів, іншими словами, крадіжок. Відомі випадки, коли й офіційно функціонуючі юридичні та фізичні особи намагаються занижувати реальні витрати газу, використовуючи для цього різні засоби.

Отже, питання підвищення ефективності управління процесами транспортування, збереження та споживання природного газу та газопродуктів й інших послуг, що надають суб'єкти газотранспортної системи України, є актуальними та потребують подальших досліджень з урахуванням сучасного стану ринку газу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми ефективності управління газотранспортною системою України висвітлено у працях Л. Гораль, С. Король, Г. Соболь, М. Данилюка, І. Запихляк, В. Геєця, Б. Данилишина, І. Діак, А. Єременко, С. Кліменко та ін. Значно менше досліджень і публікацій присвячено питанню ефективності функціонування газорозподільних підприємств в Україні, що зумовило необхідність проведення даного дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення напрямів підвищення ефективності господарювання газотранспортних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поточна ситуація у газовій галузі України характеризується низкою негативних явищ і тенденцій, найбільш критичними з яких є: скорочення транзитних потоків російського природного газу через Україну, спричинене насамперед політичними мотивами та ціновою політикою; залежність України від імпорту газу одного постачальника та невеликі обсяги диверсифікованих поставок природного газу; відставання розвитку вітчизняного газового ринку, а отже, і його конкурентоспроможності від активних процесів реформування світових газових ринків, насамперед у Європі; необхідність виконання зобов'язань України, що випливають із її членства в Енергетичному Співтоваристві та зафіксовані іншими міжнародними угодами; зростання цін на природний газ до європейського рівня, який робить неконкурентоспроможними галузі промисловості, що забезпечують більшу частину ВВП України; брак значних інвестиційних ресурсів, необхідних для реабілітації та модернізації вітчизняної газотранспортної системи та підземних сховищ газу [1].

Оскільки газотранспортні підприємства (ГРП) є одним з елементів стратегічно важливої газотранспортної галузі і мають значний економічний та соціальний вплив на рівень життя країни й її енергонезалежність, то розв'язання проблеми слід шукати, на нашу думку, у вдосконаленні системи управління процесами газотранспортування на різних стадіях задоволення потреб споживачів газорозподільними підприємствами

У напрямках пошуку шляхів підвищення ефективності управління процесами транспортування, розподілу та споживання газу необхідно чітко визначити їхні роль і функції у постачанні газових ресурсів, включаючи збереження та раціональне використання на всіх етапах транспортування споживачам. При цьому варто виокремити такі особливості функціонування газорозподільних підприємств:

- газорозподільні підприємства в Україні є суб'єктами підприємницької діяльності, котрі здійснюють транспортування природного газу споживачам газорозподільними мережами на підставі укладених між ними договорів за наявності ліцензії на виконання зазначених операцій;

- право на видачу ліцензії на газопостачальну діяльність підприємств згідно з чинним законодавством України має Національна

комісія регулювання електроенергетики України та комунальних послуг (НКРЕКП);

- ліцензія, видана НКРЕКП, дає право ГРП займатися транспортуванням природного газу розподільними трубопроводами чи постачанням природного газу за регульованими або нерегульованими тарифами.

За характером діяльності ГРП належать до сфери послуг. Метою діяльності підприємств є надання послуг із транспортування газу споживачам у заданих обсягах і своєчасно. При цьому необхідно забезпечити вимоги, що висуваються до екологічної безпеки та безпеки людей, ураховуючи вибуховість газу тощо. Отже, до функцій ГРП належить: надання послуг із забезпечення споживачів газом відповідно до укладеного договору, забезпечення безпеки і збереження газового ресурсу в процесі його транспортування.

У рамках Закону України «Про ринок природного газу» найважливішим складником аналізу фінансово-економічного стану газотранспортного підприємства є економічне обґрунтування тарифів та дослідження витрат на транспортування природного газу стосовно найближчих конкурентів/партнерів та управлінських магістральних газопроводів.

Вартість послуг ГРП визначається на тарифних засадах із розрахунку постачання 1 000 кубічних метрів природного газу, включаючи покриття виправданих витрат, отримання обґрунтованого прибутку, сплату податків і відрахувань ліцензіата [5].

Газорозподільні підприємства реалізують споживачам газ за цінами, які розраховуються Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. Ціни формуються на основі встановлення таких складників, як середньозважена ціна природного газу на розрахунковий сезонний період. Можуть також прийматися за основу ціни, затверджені уповноваженим (вищестоящим) органом, грн./1000 м<sup>3</sup>; тариф на транспортування природного газу магістральними газопроводами, грн./1000 м<sup>3</sup>; тариф на транспортування природного газу газорозподільними мережами, грн./1000 м<sup>3</sup>; середньозважений тариф на зберігання природного газу, грн./1000 м<sup>3</sup>; тариф на постачання природного газу споживачам, грн./1000 м<sup>3</sup>.

Таким чином, згідно з чинним законодавством України, основним критерієм, на основі якого слід аналізувати й оцінювати ефективність роботи підприємств з газопостачання, є витрати, котрі вони здійснюють у процесі

виконання основних виробничо-транспортних і зберігаючих функцій.

При цьому рівень ефективності витрат на кожному конкретному підприємстві доцільно визначати, зіставляючи їхню фактичну величину з установленими тарифами на 1 000 куб. м поставленого споживачам газу, диференціюючи їх за видами наданих послуг, а саме:

- витрати на транспортування газорозподільними мережами;
- витрати на постачання;
- витрати на реалізацію скрапленого газу;
- витрати на інші види послуг.

Обсяги поставленого споживачам газу визначаються на основі показників лічильників або (за їх відсутності) за встановленими нормами споживання.

Оскільки тариф на послуги з транспортування природного газу єдиний для всіх споживачів і розраховується за єдиною методикою, аналіз ефективності діяльності ГРП доцільно здійснювати за групою експлуатаційних витрат, які слід диференціювати за економічними елементами [4]. За кожним із виділених економічних елементів витрат аналіз ефективності їх використання необхідно здійснювати на засадах зіставлення фактичних і планових величин за визначений період.

Особливістю економічної діяльності ГРП є те, що прибуток, який планується ними отримати в процесі надання послуг споживачам, закладається у тариф на послуги. Планова величина майбутнього прибутку визначається виходячи з необхідності забезпечення фінансування інвестицій та надійного газозабезпечення споживачів. Планова величина прибутку газорозподільних підприємств розраховується самостійно та затверджується НКРЕКП. Таким чином, система обліку і використання витрат підприємствами з газопостачання та газифікації побудована на принципах задоволення потреб виробників, що надають послуги споживачам за рахунок останніх. Чим більші витрати на здійснення послуг і прибуток від їх реалізації, що закладаються у тарифи, тим вища вартість послуг для споживання і тим менша напруга для підприємств, що надають послуги. Отже, можна констатувати, що діюча методика визначення тарифів ґрунтується на врахуванні інтересів виробників. За такого підходу зростають тарифи на газ і газопостачання, що не задовольняє інтересів споживачів. Розв'язання проблеми потребує, на нашу думку, нових підходів до визначення вартості газотранспортних послуг виходячи з раціональності

використання витрат на їх реалізацію. Таким чином, в основу аналізу ефективності виробничо-господарської діяльності необхідно покласти концепцію раціональності використання витрат на надання послуг споживачам газових ресурсів. При цьому необхідно враховувати не тільки інтереси виробників, а й споживачів. В умовах насичених ринків пріоритетність, як відомо, надається задоволенню потреб споживачів. В умовах монопольних ринків раціональність витрат газопостачальних підприємств має визначатися і регулюватися державою. Для умов України такою організацією, що регулює витрати газорозподільних підприємств, є НКРЕКП.

Частина газових ресурсів використовується газорозподільними підприємствами на власні потреби, частина втрачається у процесі транспортування, зберігання. Таким чином, для визначення раціональності використання витрат підприємств предметом аналізу повинна бути також структура витрат за напрямками їх виникнення та використання. При цьому варто виокремлювати такі групи витрат:

- витрати на виробництво, виконання робіт та реалізацію послуг;
- витрати на надання послуг споживачам;
- витрати на обслуговування системи газопостачання.

Кожна із цих груп може диференціюватися за елементами, зокрема згідно із затвердженою НКРЕКП Тимчасовою методикою розрахунку тарифів на транспортування та постачання природного газу для підприємств з газопостачання і газифікації витрат за такими ознаками [5]:

- матеріальні витрати (за винятком вартості зворотних відходів);
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати;
- фінансові витрати за кредитними договорами, запозичення за якими та умови яких узгоджені відповідно до чинного законодавства.

Враховуючи специфіку виробничо-господарської діяльності газорозподільних підприємств, разом із розглянутим вище підходом диференціації витрат за економічними елементами аналіз ефективності їх використання необхідно здійснювати на основі таких груп:

- витрати на звичайні види діяльності підприємств;
- нереалізаційні витрати;

- операційні витрати;
- надзвичайні витрати.

Враховуючи галузеву специфіку ГРП у процесі аналізу ефективності використання витрат, доцільно виокремити такі їх види: витрати підприємства, виробничі витрати, позавиробничі витрати, нереалізовані вигоди, втрати, у тому числі непрогнозовані (рис. 1).

У вітчизняній практиці аналіз структури витрат за критеріями раціональності їх використання та віднесення на собівартість продукції не знайшли широкого використання, тому цей підхід стає дедалі доцільнішим під час визначення величини втрат, марнотратства, які мають місце на підприємствах газотранспортної, газопостачальної галузей і покриваються за рахунок споживачів. У зв'язку із цим необхідно уточнити, що слід розуміти під такими поняттями, як утрати, непрогнозовані втрати та марнотратство, оскільки у вітчизняній економічній літературі вони трактуються з різних поглядів.

У зарубіжних публікаціях [3] марнотратство розглядається як надмірні витрати стосовно запланованих обсягів витрат на ведення господарської діяльності. Причиною наявності таких витрат можуть бути халатність, крадіжки тощо. Погоджуючись із таким визначенням, слід чітко визначити склад витрат, котрі можна віднести до марнотратних, що можна зробити в процесі аналізу витрат на ГРП.

Непрогнозовані втрати можуть формуватися внаслідок дії різних чинників, які є не передбачуваними, стихійними, включаючи знищення засобів виробництва внаслідок пожеж та інших видів стихійного лиха тощо. Як правило, вони мають суб'єктивний характер (недотримання встановлених норм витрат,

низька якість продукції, брак, нераціональна виробничо-господарська структура тощо).

Непрогнозовані втрати можна також віднести до непродуктивних, тобто таких, що не ведуть до створення нової вартості і нічого не додають до результатів виробництва, а навпаки, зменшують його продуктивність. Це можуть бути надмірні витрати на утримання управлінського персоналу, найманих працівників, податки за нерухомість, яка тимчасово не використовується у господарських цілях, тощо. Для підприємств, пов'язаних із газопостачанням і наданням послуг газоспоживачам, важливим є розподіл витрат на такі їх види:

- витрати підприємства;
- витрати виробництва.

Проблема в тому, що в ринкових умовах господарювання більшість підприємств здійснює різні види діяльності, які непрофільні для їхніх виробничих процесів. Таким чином, витрати підприємства можуть бути нетотожними з витратами виробництва, а тому виникає проблема віднесення таких витрат на собівартість продукції або послуг. Важливим питанням у здійсненні аналізу та оцінки ефективності використання витрат підприємства є виділення окремих їх видів стосовно власності, зокрема розподіл витрат на власні і позикові. Визначення витрат на обслуговування позичених коштів (витрати на відсотки з кредитів, позик). Рівень таких витрат безпосередньо залежить від величини заборгованості та процентних ставок. Враховуючи актуальність таких питань для ГРП, які мають заборгованість перед газотранспортними компаніями, з одного боку, а з іншого – неоплачені послуги за спожитий газ споживачами, аналіз руху витрат у напрямках виникнення забор-

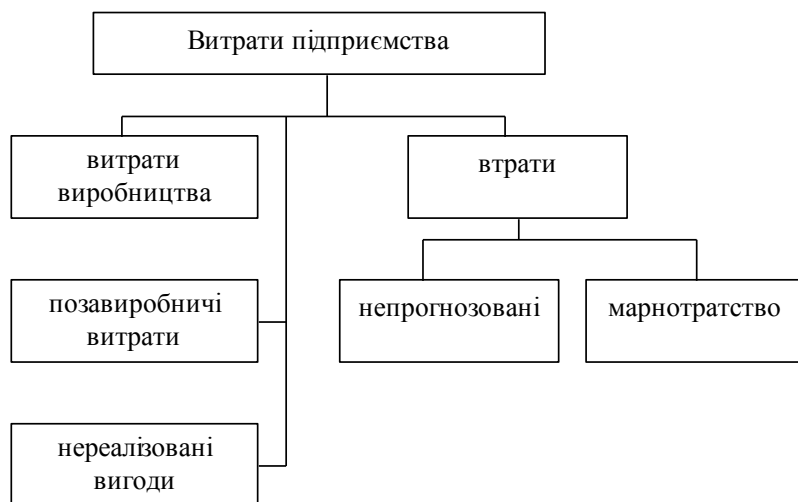


Рис. 1. Економічна структура витрат підприємства

гованості, покриття заборгованості, витрат на обслуговування боргів має не тільки практичну, а й теоретичну цінність, оскільки результати аналізу можуть бути використані для розроблення заходів щодо передбачення та зниження заборгованості між виробниками і споживачами газотранспортних послуг. Сьогодні проблеми платежів за спожитий газ намагаються вирішувати силовими методами, а саме відключенням споживачів від газозабезпечення. Такий підхід, можливо, і забезпечує найбільшу швидкість ліквідації заборгованості, але при цьому можуть виникнути надто великі витрати у підприємств – споживачів газу. Тому необхідно шукати цивілізованіші шляхи подолання заборгованості, побудовані на використанні фінансових інструментів ринкової економіки, включаючи страхування, кредитування споживачів тощо. Важливо завчасно прогнозувати можливі витрати газових підприємств від можливої заборгованості за спожитий газ і вживати запобіжних заходів. Необхідну інформацію для розв'язання такої проблеми можуть забезпечити результати прогнозного економічного аналізу ефективності використання витрат, побудованого на основі дослідження різних ситуацій розвитку відносин зі споживачами газу.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, можна констатувати, що за характером діяльності газозабезпечуючі підприємства належать до сфери послуг, які надають переважно чотири види послуг: транспортування природного газу, постачання споживачам природного газу, реалізація скрапленого газу, інші роботи і послуги.

Важливим критерієм, що визначає ефективність діяльності газотранспортних підприємств, є ціни на спожитий газ. Дослідження показали, що в Україні розробленням методології формування цін на послуги газотранспортного комплексу та затвердженням тарифів для окремих суб'єктів господарювання займається НКРЕКП. Однак у практичній діяльності ГРП, представляючи на затвердження НКРЕКП рівень тарифів виходячи з індивідуальних витрат, намагаються включити й непродуктивні витрати та втрати, що зменшує зацікавленість у їх зниженні.

Отже, для підвищення ефективності господарювання газотранспортних підприємств необхідно здійснювати аналіз ефективності витрат, результати якого можуть бути використані в оцінці ефективності роботи підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Гораль Л.Т., Запукхляк І.Б. Сучасні підходи до управління витратами вітчизняних газотранспортних підприємств. Нафтогазова галузь України. 2015. № 5. С. 13–15.
2. Груб'як С.В. Методичні підходи до аналізу і оцінки ефективності функціонування газорозподільних підприємств. Інноваційна економіка. 2013. № 8(46). С. 307–313.
3. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М.: Дело, 2014. 704 с.
4. Мочерний С.В. Економічна теорія: посібник для студентів вищих закладів освіти. К.: Академія, 2005. 640 с.
5. Постанова КМУ «Про затвердження Тимчасової методики визначення та розрахунку тарифу на послуги розподілу природного газу». Затверджено постановою НКРЕКП 14.06.2018 № 389. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0389874-18/sp:max25>.

#### REFERENCES:

1. Goral L.T. / Modern approaches to the management of expenditures of domestic gas transport enterprises / L.T. Goral, I. B. Zapukhlyak // Naftogazovaya branch of Ukraine. 2015. No. 5. – P.13-15.
2. Grubiak S.V. Methodical approaches to the analysis and evaluation of the efficiency of gas distribution enterprises functioning / SV Grubyak // Innovative economy. – 2013. – No. 8 (46) p. 307-313.
3. Meskon, M. Kh. Fundamentals of Management / M.H. Meskon, M. Albert, F. Hedouri. – M.: Case, 2014. – 704 с.
4. Mocheryn SV Economic theory: a manual for students of higher education institutions / S.V. Mocharyn – K.: Issued. Center “Academy”, 2005 – 640 pp.
5. CMU Resolution “On Approval of the Temporary Method for Determining and Calculation of the Tariff for Natural Gas Distribution Services”. Approved by the resolution of NKREKP of June 14, 2018, No. 389. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0389874-18/sp:max25>.



## Investigation of ways to improve the efficiency of gas transport companies

**Hrubyak S.V.**

Candidate of Economics,  
Associate Professor of Department of Economy  
of Enterprises and Corporations,  
Ternopil National Economic University

It was explored that in the direction of finding ways to increase the efficiency of management of processes of transportation, distribution and consumption of gas, it is necessary to clearly define their role and functions in the supply of gas resources, including their conservation and rational use at all stages of transportation to consumers. In this case, it is worthwhile to highlight the following features of the operation of gas distribution companies: gas distribution companies in Ukraine are subjects of entrepreneurial activity,

The National Electricity Regulatory Commission (NERCP) of Ukraine and the Utilities has the right to issue a license for gas supply activities of enterprises in accordance with the current legislation of Ukraine.

A license issued by NERCP grants the gas transport companies the right to engage in the transportation of natural gas through distribution pipelines or the supply of natural gas at regulated or unregulated tariffs. It was proved that the price of consumed gas is an important crite-

tion that determines the efficiency of activities of gas transport companies.

Investigations showed that the development of a methodology for pricing services for the gas transmission system and the approval of tariffs for certain economic entities is engaged in NERCP.

However in practice gas transport enterprises try to include both unproductive costs and losses which reduce their interests in reducing them.

The necessity for efficiency of management of gas transport enterprises, efficiency of costs analysis, the results of which can be used in the estimation of the efficiency of enterprises operation, was substantiated.

It is suggested to use several different classifications of costs for determining the efficiency of using gas transport companies' expenditures, namely, the following types should be distinguished: costs of the enterprise; production costs; loss of enterprise, production, outliers waste, predictable, unpredictable losses.

## Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація

Гудзь О.І.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті розглянуто підходи до трактування стратегії розвитку підприємства. Уточнено сутність стратегії розвитку підприємства. Запропоновано поділяти стратегії на активні та пасивні. Здійснено порівняння активних і пасивних стратегій розвитку підприємства за ознаками ризикованості, товарної, цінової і збутової політики тощо. Розглянуто види активних і пасивних стратегій.

**Ключові слова:** підприємство, розвиток підприємства, стратегія розвитку, класифікація стратегій, активні стратегії розвитку, пасивні стратегії розвитку.

Гудзь О.И. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ

В статье рассмотрены подходы к трактовке стратегии развития предприятия. Уточнена сущность стратегии развития предприятия. Предложено классифицировать стратегии на активные и пассивные. Проведено сравнение активных и пассивных стратегий развития предприятия по признакам рискованности товарной, ценовой и сбытовой политики и тому подобное. Рассмотрены виды активных и пассивных стратегий.

**Ключевые слова:** предприятие, развитие предприятия, стратегия развития, классификация стратегий, активные стратегии развития, пассивные стратегии развития.

Hudz O.I. STRATEGY OF ENTERPRISE DEVELOPMENT: ESSENCE AND CLASSIFICATION

Approaches to interpreting the strategy of enterprise development are discussed in the article. The essence of the enterprise development strategy is specified. It is proposed to classify strategies for active and passive. Comparisons of active and passive strategies of enterprise development are carried out on the basis of risk, commodity, price, and marketing policy, etc. The types of active and passive strategies are considered.

**Keywords:** enterprise, enterprise development, development strategy, classification of strategies, active development strategies, passive development strategies.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасні економічні умови, у яких працюють підприємства, можна охарактеризувати як динамічні та невизначені. Одним з основних чинників, які можуть забезпечити підприємству стійкість на ринку та сприяти посиленню його позицій, є належним чином обґрунтована стратегія розвитку. Така стратегія повинна базуватися на засадах інтенсивного розвитку, тобто сприяти більш ефективному використанню матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, оптимізації асортименту виготовленої продукції чи наданих послуг, максимальній віддачі вкладеного капіталу, цілковитому задоволенню потреб споживачів щодо якості продукції, гарантійних умов та сервісного обслуговування тощо. Стратегія розвитку підприємства повинна містити не лише перелік запланованих дій та способів їх досягнення, але й урахувати виникнення можливих негативних ситуацій, щоб вчасно адаптуватися до нових умов.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі часто порушуються питання, які стосуються стратегій розвитку підприємства. У працях вітчизняних сучасних науковців, серед яких – Л.П. Артеменко, В.А. Власенко, Ю.В. Гончаров, І. Денисюк, Р.М. Захарчин, А.В. Золотаревський, С.М. Клименко, В.М. Кобелєв, О.І. Кузьмак, В.В. Македон, Ю.С. Погорелов, С.М. Ступчук, О.В. Тур, М.В. Хацер та ін., зокрема, представлено сутність стратегії розвитку, її відмінності та узгодженість із генеральною стратегією підприємства, розглянуто чинники, які впливають на прийняття рішення про вибір стратегії. Значна кількість опрацювань проведена у сфері класифікації стратегій розвитку, які різняться між собою кількістю таких стратегій, способами їх позиціонування, вихідними даними для обґрунтування конкретного вибору.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість публікацій, не існує єдиного підходу

до трактування сутності та класифікації стратегій розвитку підприємства. Необхідність подальших досліджень у сфері зазначених проблем зумовила вибір теми дослідження, її актуальність та мету.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Головною метою цієї роботи є уточнення сутності стратегії розвитку підприємства та внесення пропозицій щодо класифікації таких стратегій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження періодичних видань [1–14] дають змогу синтезувати інформацію щодо сутності «стратегії розвитку підприємства», виділивши при цьому окремі положення, на яких акцентують найбільшу увагу (табл. 1).

Стратегії розвитку підприємства здебільшого орієнтовані на довгостроковий період і потребують вкладення інвестиційних коштів, а це характеризується відповідним рівнем ризику. На ризики потрібно звернути увагу під час формування стратегії розвитку. До основних чинників негативного впливу належать: неадекватність зовнішніх умов розвитку ринків; зниження результатів ефективності діяльності підприємства; втрата контролю над ризиками; можливість збитків через зниження якості активів; надлишкове інвестування; невідповідність структури виробничої системи потенційним масштабам діяльності тощо. Окрім того, здатністю до ризикових операцій не наділені всі керівники, тому часто виникають ситуації, коли проекти відхиляються навіть за мінімального ризику. Враховуючи довгостроковий характер реалізації стратегії розвитку, необхідно заздалегідь закласти можливості підприємства до відповідних дій на зміну ситуації на ринку. Виявлення можливостей для розвитку підприємства базується на ретельній діагностиці внутрішнього і зовнішнього середовища. Запорукою успішної реалізації стратегії розвитку підприємства є її інноваційне спрямування. Кожна стратегія розвитку орієнтована на позитивні результати (збільшення прибутків, підвищення рентабельності діяльності), які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності продукції підприємства у цілому.

Отже, стратегію розвитку підприємства можна охарактеризувати як довгостроковий гнучкий план дій інноваційного спрямування з відповідним рівнем ризику, який базується на детальному аналізі внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, залежить від людських чинників та потребує інвестицій для досягнення ефективних результатів, під-

вищення конкурентоспроможності продукції і підприємства. Основні характеристики стратегії розвитку представлено на рис. 1.

У ході дослідження інформації періодичних видань встановлено, що стратегії розвитку підприємства можна згрупувати у дві групи: активні стратегії та пасивні стратегії. Активні стратегії передбачають:

- швидкі дії підприємства на зміну ситуації на ринку, намагання випередити конкурентів;
- гнучкість усіх процесів, які відбуваються на підприємстві;
- можливість інтенсивного використання всіх видів ресурсів праці, енергії, сировини і матеріалів, обладнання;
- постійний пошук і запровадження інновацій у виробничій, збутовій та управлінській діяльності.

Пасивні стратегії розвитку підприємства передбачають слідування за конкурентами, перегляд діяльності в разі виникнення такої потреби і, таким чином, є менш ризиковими і навіть можуть бути менш витратними.

Порівняльна характеристика активної і пасивної стратегії розвитку підприємства наведена в табл. 2.

У рамках активних і пасивних стратегій розвитку можна виділити декілька видів, а саме: активно-наступальна, ринкової ніші, пасивно-наступальна, захисна (рис. 2).

Основними принципами розроблення активних і пасивних стратегій розвитку підприємства мають бути: спрямування на довгострокові цілі підприємства; багатоваріантність потенційних напрямків розвитку, яка зумовлена динамікою зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства; безперервність розроблення стратегії; комплексність формування стратегії; узгодженість відповідних стратегічних рішень за окремими напрямками діяльності підприємства, видами ресурсів, функціями тощо [14, с. 110–111].

Активно-наступальна стратегія розвитку передбачає максимальну реалізацію стратегічних змін у розвитку підприємства. Її суть полягає у тому, щоб підприємство було першим у розробках і впровадженні нових видів продукції та нових технологічних процесів у виробництво. Така стратегія передбачає використання різноманітних заходів для підтримки позитивних зростаючих позицій. Активно-наступальна стратегія спрямовується на активізацію інтенсивності використання всіх видів ресурсів сировини, матеріалів, обладнання, праці, фінансів. Для цієї стратегії характерні високий рівень ризику та значна потреба в інвестиціях.

## Перелік підходів до сутності «стратегії розвитку підприємства»

| №  | Сутність   | Джерело      |
|----|--|--------------|
| 1  | Забезпечення ефективних шляхів використання <i>ресурсів і резервів</i> підприємства для максимально ефективної реалізації стратегії підприємства на всіх етапах розвитку.  | [1, с. 12]   |
| 2  | Передбачає процеси <i>планування</i> та ухвалення рішень, у результаті яких устанавлюються цілі підприємства та розробляється стратегічний план.   | [2, с. 34]   |
| 3  | <i>Довгострокова програма</i> , яка спрямована на досягнення цілі, що постійно піддається контролю, оцінюється та <i>коригується</i> в процесі її реалізації.  | [3, с. 195]  |
| 4  | Це інтегроване поняття, яке комбінує <i>стратегічні напрями</i> розвитку (альтернативи) і функціональні стратегії керування, становить встановлену на тривалий період сукупність норм, орієнтирів, напрямків, сфер, способів і правил діяльності, які забезпечують упевнений рух підприємства, його <i>зростання</i> і високу конкурентоздатність, що <i>зміцнює позиції на ринку</i> , підвищує здатність виживання на ринку. | [4, с. 113]  |
| 5  | Є цілісним відображенням <i>цілей</i> і засобів економічного розвитку будь-якого підприємства в <i>довгостроковій перспективі</i> .  | [5, с. 247]  |
| 6  | Програма дій із досягнення <i>стратегічної мети</i> через фарватер шляхів діяльності підприємства, складений із векторів розвитку, орієнтованих на рівноважні точки парних чинників <i>зовнішнього впливу</i> .  | [6, с. 109]  |
| 7  | Це <i>довгостроковий</i> , якісно визначений напрям розвитку підприємства, що стосується сфери, засобів і форми його діяльності, системи взаєностосунків усередині підприємства, а також його позиції в <i>навколишньому середовищі</i> , що призводить підприємство до визначених <i>цілей</i> .  | [7, с. 345]  |
| 8  | Це постійно коректовані комплекси взаємопов'язаних заходів, спрямованих на досягнення <i>цілей</i> учасників процесу формування стратегії і забезпечення ефективного функціонування і розвитку підприємства в <i>короткостроковій і довгостроковій перспективах</i> .  | [8, с. 300]  |
| 9  | Є засобом досягнення <i>перспективних цілей</i> організації на основі визначення пріоритетів інноваційного розвитку.   | [9, с. 116]  |
| 10 | Головний напрям діяльності підприємства, план, який розробляється керівництвом компанії у вигляді стратегічних <i>цілей</i> , задач і напрямків діяльності підприємства для досягнення нею ефективних показників роботи і бажаного результату.   | [10, с. 371] |
| 11 | <i>Безупинний процес</i> , що відбувається за штучно розробленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у <i>складній системі</i> з'являються нові властивості, якості та характерні риси, розкриваються та можуть бути реалізовані <i>нові можливості</i> .  | [11, с. 78]  |
| 12 | Логічне та аналітичне обґрунтування перспективного положення фірми залежно від <i>зовнішніх умов</i> .   | [12, с. 170] |
| 13 | Комплекс управлінських рішень (системи управлінських заходів, сукупність цільових програм, плани розвитку), спрямованих на формування позитивних <i>перспектив</i> , пріоритетів і напрямів розвитку соціально-економічної системи господарюючого суб'єкта, як результат забезпечення <i>динамічного і сталого розвитку</i> підприємства.  | [13, с. 41]  |
| 14 | Генеральна комплексна програма дій, виражених як у кількісній, так і в якісній формі, які дають чітке представлення про <i>майбутні параметри</i> розвитку суб'єктів господарювання з урахуванням поставлених <i>цілей</i> та ресурсів, необхідних для їх досягнення.  | [14, с. 111] |

*Джерело: сформовано на підставі дослідження періодичних видань.  
Курсивом виділено основні акценти у сутності «стратегії розвитку»*

Активно-наступальна стратегія використовується на етапах зростання життєвого циклу підприємства, а також можливе використання на початку етапу спаду, коли потрібно активу-

вати всі ресурси і можливості для поліпшення результативності діяльності підприємства.

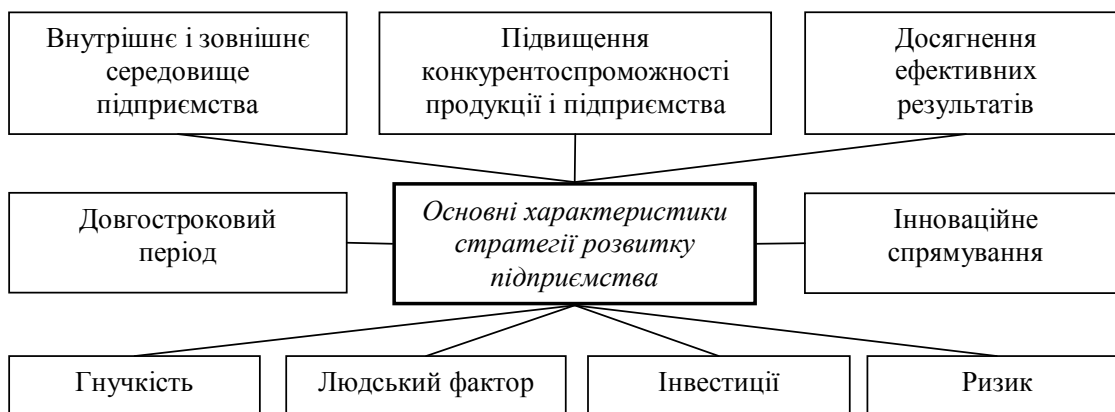
Стратегія ринкової ніші належить до активних стратегій, метою якої є забезпечення

високої рентабельності продукції, підвищення якості продукції та її конкурентоспроможності, вдосконалення форм обслуговування продукції. За потреби підприємство може придбати та адаптувати нові технології виробництва продукції. Така стратегія передбачає зміцнення досягнутих позицій, визначає напрями спрямування зусиль на підтримку збалансованого розвитку підприємства та характеризується високим або середнім рівнем ризику. Стратегія ринкової ніші властива для етапу зрілості життєвого циклу підприємства.

Активні стратегії розвитку характеризуються збільшенням обсягів реалізації продукції, зниженням витрат виробництва, збільшенням прибутків, високим рівнем фінансової

стійкості, зростанням оборотності оборотних активів, розширенням збутової мережі тощо.

Пасивно-наступальна стратегія передбачає виведення на ринок нової (або поліпшеної) продукції після апробації її у підприємств-лідерів. Стратегія потребує суттєвих витрат на оновлення продукції та характеризується середнім рівнем ризику. Така стратегія може використовуватися на всіх етапах життєвого циклу підприємства. Пасивно-наступальна стратегія спрямована на використання відповідних заходів, які забезпечать підтримку і рівномірне зростання результатів діяльності підприємства. Ця стратегія створює всі передумови для забезпечення фінансової стійкості підприємства.



**Рис. 1. Основні характеристики, які відображають сутність стратегії розвитку підприємства**

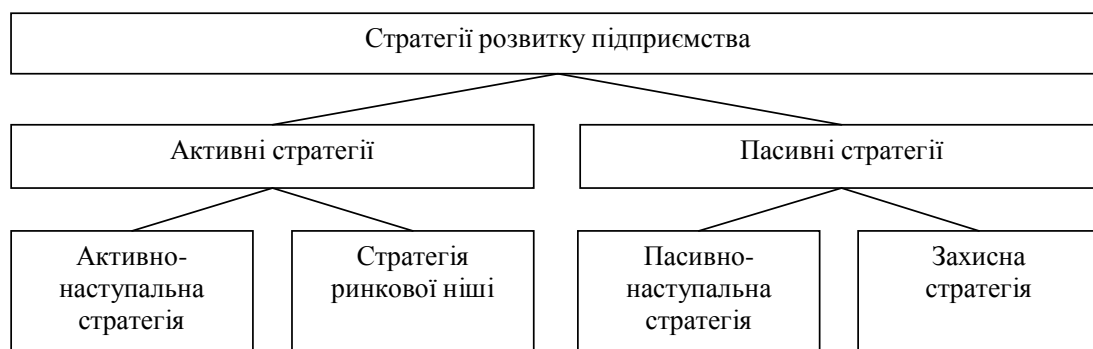
*Джерело: сформовано на основі власних досліджень*

Таблиця 2

**Основні характеристики активної і пасивної стратегій розвитку підприємства**

| Характеристика   | Активна стратегія   | Пасивна стратегія  |
|------------------|---|--|
| Ризики           | Високий рівень ризику   | Низький або середній рівень ризику   |
| Інновації        | Активне впровадження інновацій, висока сприйнятливість інновацій  | Запізніле впровадження інновацій, середня сприйнятливість інновацій  |
| Конкуренти       | Випередження конкурентів  | Слідування за конкурентами   |
| Збутова політика | Постійне корегування збутової політики, забезпечення високого рівня сервісу, використання спроб запровадження індивідуального підходу до споживачів | Корегування збутової політики за потреби   |
| Товарна політика | Акценти на оновленні продукції та її упакуванні   | Увага зосереджена на обсягах виробництва   |
| Цінова політика  | Використання багатьох цінових стратегій, націлених на різні групи споживачів, використання широкого спектру цінових знижок                          | Дотримання декількох цінових стратегій, які корегуються за потреби; використання цінових знижок як у конкурентів |
| Частка ринку     | Розширення частки ринку, вихід на нові сегменти ринку і на нові ринки, у т. ч. зовнішні   | Втримання наявної частки ринку   |

*Джерело: сформовано на підставі власних досліджень*



**Рис. 2. Класифікація стратегії розвитку підприємства, у якій виокремлено активні і пасивні стратегії**

*Джерело: сформовано на основі дослідження періодичних видань*

Захисна стратегія передбачає оптимізацію виробничого процесу у співвідношенні «витрати – випуск», удосконалення продукції до такого рівня, як у конкурентів. Така стратегія потребує інвестиційних коштів та характеризується середнім рівнем ризику. Використання захисної стратегії відбувається переважно на етапі спаду життєвого циклу підприємства. Завданням стратегії є пошук шляхів подолання небезпек для функціонування підприємства.

Пасивні стратегії розвитку підприємства характеризуються нестійкими обсягами збуту продукції, несуттєвим зниженням оборотності обігових активів та фінансової стійкості підприємства.

**Висновки з цього дослідження.** Стратегія розвитку закладає перспективи розвитку підприємства та визначає його позиціонування на ринку. Водночас така стратегія повинна бути гнучкою для внесення відповідних коректив, які підвищуватимуть або утримуватимуть ефективні результати діяльності підприємства.

Досліджено основні характеристики стратегії розвитку, на підставі яких запропоновано під стратегією розвитку підприємства розуміти довгостроковий гнучкий план дій інноваційного спрямування з відповідним рівнем ризику, який базується на детальному аналізі внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, залежить від людських чинників та потребує інвестицій для досягнення ефективних результатів, підвищення конкурентоспроможності продукції і підприємства.

Запропоновано класифікувати стратегії розвитку як активні та пасивні. Метою активних стратегій є випередження конкурентів, запровадження інноваційних рішень у виробничу та управлінську діяльність, такі стратегії є більш ризиковими і вимагають значних інвестицій. У складі активних стратегій виокремлено активно-наступальну стратегію та стратегію ринкової ніші. Метою пасивних стратегій є наслідування конкурентів, такі стратегії є середньоризиковими і потребують дещо менших інвестицій. У складі пасивних стратегій виділено пасивно-наступальну і захисну стратегії.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Артеменко Л.П., Гук О.В., Жигалкевич Ж.М. Реалізація стратегії розвитку підприємства: синергійний підхід. Інвестиції: практика і досвід. 2009. № 19. С. 12–14.
2. Власенко В.А. Розробка та реалізація стратегії розвитку підприємства в умовах трансформації ринкових відносин: принципові підходи та інструменти. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. 2014. № 26(1). С. 32–41. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/есмері\\_2014\\_26\(1\)\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/есмері_2014_26(1)_6) (дата звернення: 01.10.2018).
3. Гончаров Ю.В., Лапчик Ю.Ю. Удосконалення стратегії розвитку підприємства. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. 2014. № 1. С. 193–199. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknutd\\_2014\\_1\\_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknutd_2014_1_30) (дата звернення: 01.10.2018).
4. Денисюк І. Стратегія розвитку підприємства харчової промисловості: економічна сутність. Економічний аналіз. 2013. Т. 12(3). С. 112–115. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/есан\\_2013\\_12\(3\)\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/есан_2013_12(3)_25) (дата звернення: 01.10.2018).
5. Захарчин Р.М. Сучасні виклики щодо формування економічної стратегії розвитку підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 24.7. С. 245–250. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlту\\_2014\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlту_2014_24) (дата звернення: 30.08.2018).

6. Золотаревський А.В. Створення стратегії економічного розвитку підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 11(162). С. 107-113. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2014\\_11\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_11_23) (дата звернення: 01.10.2018).
7. Клименко С.М. Формування стратегії розвитку підприємства з урахуванням ризиків. Бізнес Інформ. 2013. № 8. С. 343–347.
8. Кобелєв В.М., Захарченко Ю.В. Теоретичні та методологічні основи формування стратегії розвитку підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. Вип. 42. С. 297–303. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp\\_2013\\_42\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2013_42_41) (дата звернення: 26.09.2018).
9. Кузьмак О.І. Інноваційна стратегія як засіб стабілізації розвитку промислового підприємства. Інноваційна економіка. 2016. № 1–2. С. 114–118. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2016\\_1-2\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2016_1-2_20) (дата звернення: 01.10.2018).
10. Македон В.В. Розробка стратегії розвитку промислового підприємства. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Вип. 1(1). С. 369–373. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv\\_2013\\_1\\_1\\_81](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2013_1_1_81) (дата звернення: 01.10.2018).
11. Погорелов Ю.С. Способи розвитку підприємства: умови та результативність використання. Економічний журнал Одеського політехнічного університету. 2017. № 1. С. 76–84. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ejoru\\_2017\\_1\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ejoru_2017_1_15) (дата звернення: 01.10.2018).
12. Ступчук С.М. Формування системи цільових показників як складова стратегії розвитку підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». 2014. № 3. Т. 3. С. 168–172.
13. Тур О.В. Формування поняття стратегія розвитку підприємства. Інтелект XXI. 2015. № 4. С. 38–45.
14. Хацер М.В. Стратегія розвитку підприємства в умовах нестабільності економіки держави. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2014. № 3. С. 109–112. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau\\_2014\\_3\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_3_24) (дата звернення: 26.09.2018).

## REFERENCES:

1. Artemenko L. P., Huk O. V., Zhyhalkevych Zh. M. (2009) Realizatsiia stratehii rozvytku pidpriumstva: synerhichniy pidkhid [Implementation of enterprise development strategy: synergistic approach]. Investment: Practice and Experience, vol. 19, pp. 12-14.
2. Vlasenko V. A. (2014) Rozrobka ta realizatsiia stratehii rozvytku pidpriumstva v umovakh transformatsii rynkovykh vidnosyn: pryntsyповi pidkhody ta instrumenty [The fundamental approaches and instruments of enterprise development strategy development and implementation under the conditions of marketplace transformation]. Economics. Entrepreneurship. Management (electronic journal), vol. 26 (1), pp. 32-41. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/естеpi\\_2014\\_26\(1\)\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/естеpi_2014_26(1)_6) (accessed 01 October 2018).
3. Honcharov Yu. V., Lapchuk Yu. Yu. (2014) Udoskonalennia stratehii rozvytku pidpriumstva [Improvement of enterprise development strategy]. Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design (electronic journal), vol. 1, pp. 193-199. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknutd\\_2014\\_1\\_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknutd_2014_1_30) (accessed 01 October 2018).
4. Denysiuk I. (2013) Stratehiia rozvytku pidpriumstva kharchovoi promyslovosti: ekonomichna sutnist [Economic essence of development strategy of the food industry]. Economic analysis (electronic journal), vol. 12 (3), pp. 112-115. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan\\_2013\\_12\(3\)\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2013_12(3)_25) (accessed 01 October 2018).
5. Zakharchyn R. M. (2014) Suchasni vyklyky shchodo formuvannia ekonomichnoi stratehii rozvytku pidpriumstva [Contemporary challenges to the formation of an economic strategy for enterprise development]. Scientific Bulletin of UNFU (electronic journal), vol. 12.7, pp. 245-250. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu\\_2014\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2014_24) (accessed 30 August 2018).
6. Zolotarevskiy A. V. (2014) Stvorennia stratehii ekonomichnoho rozvytku pidpriumstva [Creation of a strategy of economic development of the enterprise]. Formation of market relations in Ukraine (electronic journal), vol. 11, pp. 107-113. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2014\\_11\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_11_23) (accessed 01 October 2018).
7. Klymenko S. M. (2013) Formuvannia stratehii rozvytku pidpriumstva z urakhuvanniam ryzykiv [Formation of the Strategy of Enterprise Development with Consideration of Risks]. Business Inform, vol. 8, pp. 343-347.
8. Kobieliev V. M., Zakharchenko Yu. V. (2013) Teoretychni ta metodolohichni osnovy formuvannia stratehii rozvytku pidpriumstva [Theoretical and methodological foundations of enterprise development strategy formation]. Bulletin of Transport and Industry Economics (electronic journal), vol. 42, pp. 297-303. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp\\_2013\\_42\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2013_42_41) (accessed 26 September 2018).
9. Kuzmak O. I. (2016) Innovatsiina stratehiia yak zasib stabilizatsii rozvytku promyslovoho pidpriumstva [The innovation strategy as a means for stabilization of the development of an industrial enterprise]. Innovative economy (electronic journal), vol. 1-2, pp. 114-118. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2016\\_1-2\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2016_1-2_20) (accessed 01 October 2018).

10. Makedon V. V. (2013) Rozrobka stratehii rozvytku promysloвого pidpriemstva [Development strategy for the industrial enterprise]. Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property (electronic journal), vol. 1 (1), pp. 369-373. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv\\_2013\\_1\\_1\\_81](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2013_1_1_81) (accessed 01 October 2018).

11. Pohorelov Yu. S. (2017) Sposoby rozvytku pidpriemstva: umovy ta rezultatyvnist vykorystannia [Methods of enterprise development: conditions and effectiveness of usage]. Economic journal Odessa polytechnic university (electronic journal), vol. 1, pp. 76-84. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ejopu\\_2017\\_1\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ejopu_2017_1_15) (accessed 01 October 2018).

12. Stupchuk S. M. (2014) Formuvannia systemy tsilovykh pokaznykiv yak skladova stratehii rozvytku pidpriemstva [Formation of target indexes as a part of strategy of enterprise development]. Herald of Khmelnytskyi national university. Economic sciences, vol. 3, no. 3, pp. 168-172.

13. Tur O. V. (2015) Formuvannia poniattia stratehii rozvytku pidpriemstva [Formation concept strategy of development of the enterprise]. Intellect XXI, vol. 4, pp. 38-45.

14. Khatser M. V. (2014) Stratehii rozvytku pidpriemstva v umovakh nestabilnosti ekonomiky derzhavy [Strategy of development of the enterprise in conditions of instability of the state economy]. Bulletin of scientific works of the Tavria State Agrotechnological University (economic sciences) (electronic journal), vol. 3, pp. 109-112. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau\\_2014\\_3\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_3_24) (accessed 26 September 2018).

## Strategy of enterprise development: essence and classification

**Hudz O.I.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Lviv Polytechnic National University

Modern economic conditions are dynamic and uncertain. One of the main factors that can improve position of enterprise at the market is a properly grounded development strategy. Such a strategy should be based on intensive development. The study of periodicals allows us to synthesize information about the essence and classification of enterprise development strategies.

The essence of the enterprise development strategy is determined by the following main characteristics: the internal and external environment of the enterprise; increasing the competitiveness of products and enterprise; achievement of effective results; long-term period; innovative direction; flexibility; human factor; investments; risk.

During the study of information from periodicals, it has been founded that enterprise development strategies can be grouped into two groups – active strategies and passive strategies.

Key features of active strategies:

- high level of risk;
- active introduction of innovations, high susceptibility of innovations;
- ahead of competitors;

- permanent correction of marketing policy, ensuring a high level of service, use of attempts to introduce an individual approach to consumers;

- emphasis on product upgrades and packaging;

- usage of many price strategies aimed to different groups of consumers, use of a wide range of price discounts;

- expansion of market share, access to new market segments and new markets, including exterior.

Key features of passive strategies:

- low or average risk level;

- lately introduction of innovations, average susceptibility of innovations;

- pursuit of competitors;

- adjustment of sales policy on demand;

- attention is focused on amount of production;

- observance of several price strategies, which are adjusted on demand; use of price discounts, as at competitors;

- maintaining the existing market share.

Active strategies include an active offensive strategy and a market niche strategy. Passive strategies contain passive-offensive and defensive strategies.



DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-49>

УДК 005.95:658.12.4

## Стратегічне управління розвитком персоналу як джерело підвищення конкурентоспроможності підприємства

**Гулик Т.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та підприємництва  
Національної металургійної академії України

**Кобзєв А.В.**

магістр  
Національної металургійної академії України

У статті розглянуто систему управління персоналом у взаємозв'язку зі стратегією розвитку підприємства і стратегією управління персоналом підприємства. Відповідно до аналізу, встановлено, що на більшості підприємств працівники не мають фундаментальної мотивації для ефективної діяльності, це зумовлює якісний підбір кадрів і його ефективне використання, тому необхідно розробити стратегії управління та використання людського потенціалу. Обґрунтовано, що підвищення ефективності діяльності підприємства є основою стратегічного потенціалу, який впливає на його конкурентоспроможність та визначає напрями подальшого розвитку.

**Ключові слова:** персонал, стратегія, цілі організації, модель управління, розвиток підприємства, потенціал, конкурентоспроможність.

Гулик Т.В., Кобзєв А.В. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА КАК ИСТОЧНИК ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена система управления персоналом во взаимосвязи со стратегией развития предприятия и стратегией управления персоналом предприятия. Согласно анализу, установлено, что на большинстве предприятий работники не имеют фундаментальной мотивации для эффективной деятельности, это требует качественного подбора кадров и его эффективного использования, поэтому необходимо разработать стратегии управления и использования человеческого потенциала. Обосновано, что повышение эффективности деятельности предприятия является основой стратегического потенциала, который влияет на его конкурентоспособность, определяет направления последующего развития.

**Ключевые слова:** персонал, стратегия, цели организации, модель управления, развитие предприятия, потенциал, конкурентоспособность.

Gulik T.V., Kobzev A.V. STRATEGIC MANAGEMENT BY DEVELOPMENT OF PERSONNEL AS A SOURCE OF INCREASING COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

In the article control system by personnel is considered in intercommunication with strategy of development of enterprise and strategy of management of enterprise a personnel. According to the analysis, it has been established that in most enterprises, workers do not have a fundamental motivation for effective work – this results in a qualitative selection of personnel and its effective use, and therefore it is necessary to develop strategies for management and use of human potential. An increase of efficiency of activity of enterprise is basis of strategic potential, which influences on his competitiveness, determines directions of subsequent development.

**Keywords:** personnel, strategy, organization goals, management model, enterprise development, potential, competitiveness.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних умовах економіки, які характеризуються невизначеністю, ризикованістю, динамічністю та підвищенням інтенсивності конкурентної боротьби, стратегія управління персоналом стає однією з головних. Тобто персонал підприємства стає основою забезпечення конкурентоспроможності під-

приємства та передумовою формування успішного менеджменту в умовах наявних вимог забезпечення розвитку підприємств. Головне завдання керівництва підприємств у ситуації, що склалася, полягає у виборі адекватних антикризових стратегій розвитку.

Провідне місце серед корпоративних та функціональних стратегій підприємства нале-

жить кадровим стратегіям, які спрямовані на підвищення конкурентної позиції підприємства та його окремих бізнес-одиниць. Основною метою стратегічного управління персоналом підприємства є формування такого кадрового потенціалу та такої системи управління персоналом, які здатні забезпечити підприємству стійку ринкову позицію, економічну стабільність та стратегічний розвиток. Ефективність кадрової стратегії підприємства значною мірою визначається обґрунтованістю та раціональністю вибору методів її формування. Вибір кадрової стратегії залежить як від зовнішніх чинників, так і від наявних та потенційних кадрових ресурсів та можливостей підприємства.

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

Питання стратегічного управління персоналом розглядалися у роботах багатьох закордонних та вітчизняних учених. Не втрачає своєї актуальності розроблення принципів, напрямів та методів управління персоналом, формування кадрового потенціалу, застосування нових методів і систем навчання та підвищення кваліфікації персоналу. На нашу думку, слід розпочати зі стратегічного управління.

Стратегічне управління – це реалізація концепції, у якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності організації, що дає можливість установлювати цілі розвитку, порівнювати їх із наявними можливостями (потенціалом) організації та приводити їх у відповідність шляхом розроблення та реалізації системи стратегій («стратегічного набору»). У роботах західних учених увагу зосереджено на питаннях адаптації підприємств до змінних умов зовнішнього середовища та відмінностях операційного і стратегічного управління. Такі відомі вчені, як М. Портер [1], І. Ансофф [2], А. Томпсон [3], Дж. Стрікланд [3], М. Хамель, О. Віханський [4, с. 38–42] велику увагу приділяють стратегії та стратегічному управлінню. Значний науковий внесок у дослідження теоретичних засад стратегічного управління зробили такі українські вчені, як Г.І. Кіндратська, З.Є. Шершньова [5, с. 28–37], С.В. Обнорська та ін., але концепція стратегічного управління персоналом була вперше запропонована С. Фомбруном, який разом з іншими дослідниками дійшов висновку щодо важливості саме стратегічного управління персоналом та його тісного взаємозв'язку з бізнес-стратегією [6]. І.Р. Бузько, аналізуючи розвиток концепції управління трудовими ресурсами, детально проаналізував внесок у формування теорії стратегічного управління персоналом, систематизував цей процес, виділивши основні

етапи і моделі та детально обґрунтував основні підходи до стратегічного управління персоналом [7, с. 123–137]. Стратегією управління персоналом В.Г. Щербак визначає як пріоритетний якісно і кількісно визначений напрям дій у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, необхідний для досягнення довгострокових цілей зі створення високопрофесійного, відповідального і згуртованого колективу з урахуванням стратегічних цілей розвитку підприємства і його ресурсних можливостей [8, с. 49–54].

Стратегія управління персоналом підприємства дає змогу пов'язати численні аспекти управління персоналом для оптимізації їхнього впливу на персонал підприємства, передусім на трудову мотивацію працівників та їх освітньо-професійні характеристики.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Людські ресурси є одним із важливих чинників виробництва. Від їхньої продуктивності залежить, чи буде підприємство раціонально та результативно здійснювати свою діяльність чи просто існувати. Стратегічні цілі з управління персоналом мають бути узгоджені не лише з місією підприємства, його загальними та функціональними стратегічними цілями, а й відповідати конкурентній позиції підприємства, оскільки саме персонал є основним джерелом підвищення конкурентоспроможності підприємства. Тому перед керівництвом підприємства має постати завдання ефективного управління персоналом на довгострокову перспективу.

Метою статті є визначення сутності та ролі стратегічного управління персоналом у сучасних умовах розвитку підприємств, розкриття вимог до системи стратегічного управління персоналом для формування ефективної стратегії та підвищення конкурентоспроможності на підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління персоналом – це діяльність підприємства, яка спрямована на ефективне використання персоналу для досягнення цілей як підприємства, так і особистих. Стратегічна мета системи управління персоналом полягає у забезпеченні розвитку підприємств за рахунок ефективного використання людського капіталу. Під час формування стратегії управління персоналом основними завданнями є визначення й урахування майбутніх змін і тенденцій, обґрунтування змін, що сприяють стійкому його розвитку.

Основними характеристиками стратегічного управління персоналом є:

– довгостроковий характер, що пояснюється його спрямованістю на розроблення і зміну психологічних установок, мотивації, структури персоналу, всієї системи управління персоналом або її окремих елементів;

– цілі стратегічного управління персоналом мають відповідати загальній стратегії розвитку підприємства; вони мають бути спрямовані на досягнення цілей економічного розвитку підприємства, а не суперечити їм;

– стратегічне управління персоналом повинне враховувати дію чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, що може викликати необхідність корегування загальної стратегії розвитку підприємства, а відповідно, і змін структури та чисельності персоналу, його навичок і кваліфікації, стилю і методів управління персоналом.

Поняття стратегічного управління персоналом підприємства ґрунтується на концептуальних засадах стратегічного управління підприємством у цілому. Основні цілі й шляхи реалізації стратегічного управління персоналом наведено на рис. 1.

Стратегічне управління персоналом підприємства є відносно новою галуззю діяльності. Можна вважати, що першою книгою було видання С. Фомбруна і співавторів у 1984 р. [6], про що згадувалося раніше. Автори стверджували, що ефективне функціонування компанії спирається на три ключових моменти:

1. місію і стратегію;
2. організаційну структуру;
3. управління людськими ресурсами.

Стратегічний підхід передбачає формулювання місії компанії і визначення її цілей,

а потім на основі виробленої стратегії компанія використовує свої ресурси для виконання поставлених цілей.

Відповідно до зазначених цілей, повинні бути розроблені стратегії, програми і проекти, зокрема у сфері управління людськими ресурсами.

Ділова стратегія (бізнес-стратегія) за ієрархією є вищою, ніж інші стратегії організації, бо саме вона відповідає місії. Стратегічне управління персоналом підпорядковане виконанню ділової стратегії. Стратегічне управління персоналом у різних компаніях може бути суттєво відмінним. Буває так, що деякі компанії через рутину адміністрування і вирішення поточних болючих питань не бачать необхідності формулювання чіткої ділової (корпоративної) стратегії (бізнес-стратегії). Отже, у таких компаніях не може йтися і про стратегічне управління людськими ресурсами. Відповідно, там і кадрові служби відіграють допоміжну адміністративну роль. І навпаки, у компаніях із чіткою діловою стратегією можна і потрібно реалізувати стратегічне управління персоналом у співпраці вищого керівництва, лінійних менеджерів і кадрових служб.

Виділимо три рівні роботи менеджерів:

- стратегічний рівень – формулювання політики і загальне цілепокладання;
- управлінський рівень, що забезпечує наявність і розподіл ресурсів для виконання стратегічного плану;
- операційний рівень – управління повсякденними завданнями.

Стратегічний підхід до питань персоналу може реалізуватися виключно у середовищі,



Рис. 1. Стратегія управління персоналом

де вже запроваджений стратегічний підхід до корпоративних і ділових питань.

Прикладом формування і підтримки такого середовища може бути використання в організації так званої системи збалансованих показників (BSC – balanced score card). Доцільно навести лаконічний опис цієї системи:

1) для управління використовуються індикатори (адже управляти можна тим, що може бути вимірним);

2) система індикаторів повинна логічно пов'язувати місію, стратегічні цілі та стратегію компанії з конкретними поточними діями кожного працівника компанії;

3) більшість індикаторів повинна бути так званими випереджувальними: вони повинні допомогти оцінити дії, які, з високою ймовірністю, призведуть до потрібного результату;

4) всі індикатори повинні бути взаємопов'язані в єдину систему, мати причинно-наслідкові зв'язки, які засвідчують про те, як відхилення одного індикатора впливають на відхилення якогось іншого (це необхідно для того, щоб за певних відхилень у результатах дій можна було швидко знайти джерело проблем).

Якщо в компанії існує система індикаторів, згідно з якими планують і контролюють виконання дій, що реалізують стратегію (а це й є система «випереджувальних» індикаторів), то в такому разі набагато легше зрозуміти таке:

1) якими компетенціями повинні володіти працівники для реалізації цих дій;

2) куди розвивати ці компетенції;

3) що повинна мотивувати у працівників система мотивації;

4) на що повинна бути орієнтована корпоративна культура компанії.

Наведене вище підтверджує необхідність підпорядкування стратегічного управління людськими ресурсами діловій стратегії та наявність в організації відповідного середовища.

Розглядаючи підходи до стратегічного управління персоналом, необхідно враховувати міру, в якій ця стратегія управління повинна брати до уваги інтереси всіх груп зацікавлених осіб, усіх її працівників загалом та власників і керівних працівників зокрема. Можна виділити два підходи в аспекті акцентування уваги на відповідних інтересах:

– перший можна назвати «м'яке» стратегічне управління персоналом», у якому більше уваги приділяється аспекту людських відносин у керівництві людьми, надійності трудової зайнятості, постійному розвитку, участі в управлінні, спілкуванню, етиці, якості трудового життя впродовж роботи в організації;

– другий підхід можна назвати «жорстке» стратегічне управління персоналом», у якому акцентують увагу на доході, який потрібно отримати від інвестицій у людські ресурси в інтересах бізнесу.

В ідеалі стратегічне управління персоналом повинно будуватися на основі раціональної рівноваги між «м'якими» і «жорсткими» елементами. Всі організації існують для того, щоб досягати певних цілей. Відповідно, вони повинні забезпечити себе необхідними ресурсами й ефективно їх використовувати. Але, крім того, компанії повинні враховувати питання, які стосуються людських чинників, які містяться в концепції «м'якого» стратегічного управління персоналом. Вони повинні планувати, думаючи про людей, беручи до уваги потреби і прагнення всіх членів організації, адже кадри є основним потенціалом підприємств, бо забезпечують недоступну для копіювання конкурентну перевагу. Проблема в тому, що в багатьох вітчизняних організаціях моменти, що стосуються жорсткого варіанту, виступають на перший план, ігноруються аспекти «м'якого» стратегічного управління персоналом.

Багато сучасних професій є дуже складними і потребують ретельного глибинного пізнання. Структура професій стрімко змінюється; потрібні мобільність, гнучкість, готовність людини до своєчасної зміни спеціальності, що утруднює проблему вибору. Тому хоча це досить складно, але важливо знайти працівникові «свою» роботу, яка б приносила не лише заробіток, а й задоволення. Невдалий вибір професії або посади призводить до незадоволення собою, неефективної роботи, невдалої кар'єри, страждань і навіть до професійних «хвороб».

Для реалізації концепції «м'якого» стратегічного управління людськими ресурсами кадровики (HR-менеджери) з допомогою працівників державної служби зайнятості можуть надавати претендентам на посаду професійну кваліфіковану допомогу у вирішенні проблеми підбору посади, яка б відповідала вподобанням і рисам конкретної особи.

Вигодою, яка виникає в результаті конкурентної переваги, заснованої на розвитку персоналу, є те, що цю перевагу важко повторити. Одним із ключів до досягнення переваг у конкурентній боротьбі є здатність побачити і використати відмінність між тим, що дає своїм замовникам певна організація, і тим, що можуть дати її конкуренти.

Відповідної відмінності можна досягти такого стратегічного управління персоналом, яке забезпечує те, що:

- працівники певної організації вищої кваліфікації, ніж в її конкурентів;
- унікальний інтелектуальний капітал, яким володіє певна організація, розвивається і навчається;
- розвивається культура, яка заохочує організаційне навчання.

Отже, формування стратегії управління персоналом підприємства базується на оцінці досягнутого стратегічного рівня управління підприємством. На основі аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства визначаються критерії бажаного стану підприємства, який знаходить своє вираження в системі стратегічних цілей управління персоналом підприємства і формуванні на їх основі стратегічних напрямів управління персоналом підприємства.

**Висновки з цього дослідження.** Підводячи підсумок, слід зазначити, що стратегічне управління персоналом є програмним способом мислення і управління, що забезпечує узгодження цілей, можливостей підприємства й інтересів працівників підприємства. Він передбачає не тільки визначення генерального курсу діяльності підприємства, а й підвищення мотивації, зацікавленості всіх працівників у його реалізації.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на вивчення методів та засобів стратегічного управління персоналом, стимулювання зацікавленості працівників у підвищенні власного професійного та кваліфікаційного рівня, втіленні нових ініціатив. Це вимагає від менеджерів реінжинірингу бізнес-процесів уміння розвивати персонал і мотивувати, забезпечувати досягнення запланованих показників.

Лише за допомогою аналізу впливу всіх чинників можливо визначити наявні проблеми та передумови розвитку персоналу, сформувати систему показників, за допомогою яких можна описати цей процес і надати достовірну інформацію для оцінки рівня розвитку працівників підприємства. Отже, підвищення ділової активності працівників, продуктивності праці, збереження конкурентоспроможності підприємства стають можливими лише за умови впровадження та ефективної реалізації процесу розвитку персоналу, який, зі свого боку, потребує значних капіталовкладень. Інвестиції підприємства в професійний розвиток своїх співробітників не тільки збільшать внесок кожного працівника в досягнення цілей підприємства та покращать фінансові результати діяльності, а й сприятимуть створенню позитивного клімату на підприємстві, підвищать мотивацію працівників, їхню відповідальність, компетентність і відданість підприємству.

Таким чином, концепція стратегічного управління розвитком персоналу, орієнтованого на розвиток людських ресурсів, базується на припущенні про те, що переваги в конкуренції можна досягти, якщо підприємство отримає і розвине персонал так, щоб вони змогли швидше навчатися й ефективніше застосовувати свої знання, ніж конкуренти. Тобто за такого підходу стійка конкурентна перевага виникає у результаті набуття та ефективного використання унікальних ресурсів, які конкуренти не можуть скопіювати. Такі якості працівників, як продуктивність, якість роботи, гнучкість, здатність до інновацій, уміння забезпечити високий рівень обслуговування сприяють досягненню сильної конкурентної позиції підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. К.: Основи, 1997. 389 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 303 с.
3. Томпсон-мл. А.А., Стрикленд III А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа; 12-е изд. М.; СПб.; Киев: Вильямс, 2006. 926 с.
4. Виханський О.С. Стратегическое управление: учебник; 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарики, 1998. 164 с.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник; 2-е вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.
6. Strategic Human Resource Management / C. Fombrun, N. Tichy, M. Devanna. N.-Y.: Wiley, 1984.
7. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці: монографія / І.Р. Бузько, О.В. Вартанова, Г.О. Надьон та ін. Луганськ: СЛУ ім. В. Даля, 2009. 304 с.
8. Щербак В.Г. Управління персоналом підприємства. Харків: ХНЕУ, 2005. 220 с.

## REFERENCES:

1. Porter, M. (1997), *Stratehiia konkurentzii. Metodyka analizu haluzei i diialnosti konkurentiv* [Competition Strategy. Methodology of analysis of branches and activities of competitors], Osnovy, Kyiv, Ukraine, p. 389.
2. Ansoff, I. (1989), *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic Management], Jekonomika, Moscow, Russia, p. 303.
3. Tompson A.A. and Striklend III A. Dzh. (2006), *Strategicheskij menedzhment: koncepcii i situacii dlja analiza* [Strategic management: concepts and situations for analysis], 12th ed, – Moskva-Santk-Peterburg-Kiev: Vil'jams, p. 926.
4. Vihans'kij, O.S. (1998), *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management], 2nd ed, Gardarika, Moscow, Russia, p. 164.
5. Shershnova, Z. Ye. (2004), *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management], 2nd ed, KNEU, 2004. – Kyiv, Ukraine, p.699.
6. Fombrun C. *Strategic Human Resourcnce Manage ment* [Text] /C. Fombrun, N. Tichy, M. Devanna. – N.-Y. : Wiley, 1984
7. Buz'ko I.R. *Stratehichne upravlinnya personalom pidpryyemstva v umovakh suchasnoho rozvytku rynku pratsi: monohrafiya* / I.R. Buz'ko, O.V. Vartanova, H.O. Nad'on ta in. — Luhans'k: Vyd-vo SNU im. V. Dalya, 2009. – 304 s.
8. Shcherbak V.H. *Upravlinnya personalom pidpryyemstva* / V.H. Shcherbak. – Kharkiv: Vyd-vo KHNEU, 2005. – 220 s.

## **Strategic management by development of personnel as a source of increasing competitiveness of the enterprise**

**Gulik T.V.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
National Metallurgical Academy of Ukraine

**Kobzev A.V.**

Student,  
National Metallurgical Academy of Ukraine

In the article control system by personnel is considered in intercommunication with strategy of development of enterprise and strategy of management of enterprise a personnel. According to the analysis, it has been established that in most enterprises, workers do not have a fundamental motivation for effective work – this results in a qualitative selection of personnel and its effective use, and therefore it is necessary to develop strategies for management and use of human potential.

According to the world-wide experience, principles of a perfect HR management policy are defined and it is proposed to develop and use individual HR management strategies for enterprises. The role of personnel management strategy to improve competitiveness in the activities and development of enterprises.

Explores the impact of social, economic and organizational factors on implementation of personnel management. Defined place and role of

human resources policy in the personnel management system. Submitted development strategy on the basis of staff development.

The general architecture of HR management business process is worked out; it includes planning, organization, motivation and control as core constituents, and also with pointing out specific features of such elements as “input”, “output”, “control”, “mechanism”. The basic stages of implementation of strategic personnel management (their maintenance and typical features) are presented, they include strategic goal formulation for HR, analysis of external environment and internal potential, strategic alternatives development and strategic choice, application of strategy and monitoring of its realization. An increase of efficiency of activity of enterprise is basis of strategic potential, which influences on his competitiveness, determines directions of subsequent development.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-50>

УДК 640.41:330.341.1

## Апарт-готелі як інноваційна форма організації готельних підприємств

**Давиденко І.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу  
Одеського національного економічного університету

**Скрипкару А.А.**

магістрант  
Одеського національного економічного університету

У статті розглянуто сутність та особливості створення апарт-готелів як сучасної форми організації підприємств готельного господарства та надання готельних послуг. Проаналізовано специфічні риси, розглянуто можливі види апарт-готелів. Охарактеризовано ризики, пов'язані зі створенням апарт-готелів. Окреслено перспективи розвитку апарт-готелів в Україні та світі.

**Ключові слова:** готельне господарство, інноваційний розвиток, оренда, апарт-готелі, керуюча компанія.

Давыденко И.В., Скрипкару А.А. АПАРТ-ОТЕЛИ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены сущность и особенности создания апарт-отелей как современной формы организации предприятий гостиничного хозяйства и предоставления гостиничных услуг. Проанализированы специфические черты, рассмотрены возможные виды апарт-отелей. Охарактеризованы риски, связанные с созданием апарт-отелей. Определены перспективы развития апарт-отелей в Украине и мире.

**Ключевые слова:** гостиничное хозяйство, инновационное развитие, аренда, апарт-отели, управляющая компания.

Davydenko I.V., Skrypkyary A.A. APART-HOTELS AS AN INNOVATIVE FORM OF ORGANIZATION OF HOTEL ENTERPRISES

The article examines the essence and specifics of the creation of apart-hotels as a modern form of organization of hotel's enterprises and provision of hotel services. Analyzed specific features, considered the possible types of apart-hotels. Characterized the risks associated with the creation of apart-hotels. The prospects for the development of apartment hotels in Ukraine and the world have been determined.

**Keywords:** hotel industry, innovative development, rent, apart-hotels, Management Company.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У складі структури туризму готельна інфраструктура займає особливе місце й є центром формування сучасного туристичного ринку. Туристичний ринок в Україні, досягнувши певних успіхів на окремих напрямках, загалом має досить низькі показники порівняно з іншими туристичними дестинаціями. Таке становище зумовлене, перш за все, відставанням рівня підприємств готельного господарства від світових тенденцій, недостатньо розвиненою готельною інфраструктурою, рівнем готельного сервісу, у системі якого слабкою ланкою є якість управління і, як наслідок, низька ефективність діяльності. Це не дає змоги повною мірою задовольняти потреби туристичного ринку в готельних послугах і перешкоджає забезпеченню стабільного рівня розвитку готельних підприємств.

Домогтися відповідності рівня готельного сервісу потребам ринку можливо за допомогою інноваційного інструментарію, здатного підвищити ефективність управління підприємствами готельного господарства. Такий підхід відповідає сучасній концепції управління індустрією гостинності Всесвітньої туристської організації (UNWTO), яка до найважливіших методів управління ефективністю відносить організаційно-управлінські інновації, які в системі управління готельним бізнесом націлені переважно на впровадження і розвиток технологій, поширення готельних мереж, класифікацію готельних підприємств, практико-орієнтовану підготовку кадрів.

Характерною особливістю інновацій у готельному бізнесі є висока роль організаційно-управлінських інновацій та інноваційної готельної інфраструктури. У практиці готель-

них підприємств використовується достатньо широкий арсенал організаційно-управлінських інновацій, у тому числі вибір типу готельного підприємства, інноваційний характер і широта асортименту послуг, їх інформаційне забезпечення, рівень професіоналізму персоналу.

Отже, питання пошуку ефективних інноваційних підходів до організації діяльності підприємств готельного господарства та надання готельних послуг набувають особливої актуальності.

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

Питання теоретичних основ управління готельним бізнесом досліджувалися в працях Р. Браймера, Дж.Р. Уокера, Л. Агафонової, С. Байлика, М. Бойко, О. Головка [1], В. Карсекіна, В. Квартальнова, Н. Кузнєцової, М. Мальської [2], Ю. Опанащук [3], К. Поліщук, Т. Ткаченко, Т. Худякової [4] та низки інших вітчизняних та зарубіжних дослідників. Їхні наукові праці присвячені дослідженню особливостей діяльності підприємств готельної індустрії та інноваційній діяльності у цій сфері, висвітлюються сучасні підходи до аналізу та управління підприємствами готельного господарства.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проблеми та перспективи створення такої сучасної форми організації підприємств готельного господарства та надання готельних послуг, як апарт-готелі, в умовах сьогодення є недостатньо дослідженими та розробленими. Також вирішення вимагають питання розроблення практичних рекомендацій для бізнесу щодо правил створення та ведення господарської діяльності апарт-готелів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження організаційних засад створення апарт-готелів як сучасної інноваційної форми організації діяльності та надання готельних послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нині індустрія туризму і гостинності є однією з найбільших галузей світового господарства, що динамічно розвивається. Готельний бізнес сьогодні привертає увагу великих міжнародних корпорацій, невеликих місцевих об'єднань і приватних підприємців. Десятирічна еволюція європейського готельного бізнесу призвела до появи емпіричної пропорції: 60% постояльців обслуговують великі готелі, а 40% потоку туристів – гарантована частка малого готельного бізнесу [5].

Малий готельний бізнес необхідний для вирішення таких завдань, як ефективно використання матеріальних, трудових і фінан-

сових ресурсів, незатребуваних у великому виробництві; формування конкурентного середовища; швидке реагування на зміни в структурі ринку та ринкових ніш; зниження рівня безробіття; пом'якшення соціальної напруженості; підготовка кадрів для великих готельних об'єктів; часткова трансформація тіньової економіки в легальний малий бізнес. Зростають кількість і різноманітність пропонованих послуг у сфері малого готельного бізнесу. Вже відоме за кордоном поняття «апарт-готелі» поступово починає використовуватися і в Україні.

Апарт-готелі на території країн пострадянського простору тільки починають з'являтися. Найбільший розвиток цей сегмент отримав у США, низці європейських країн, а останнім часом і в Україні: у Києві відкрився Senator Apartments Executive Court від компанії DEOL Partners.

Апарт-готелі (або апартамент-готелі) – одна з новітніх тенденцій у світовому готельному бізнесі. Апарт-готелі належать до однієї з малих форм колективних засобів розміщення. Виходячи з назви, апарт-готелі створюються за принципом апартаментів [6].

Апарт-готель, або прибутковий будинок, – це багатоквартирний будинок, призначений для здачі в оренду. Як правило, основні клієнти апарт-готелів – іноземці з високим рівнем доходу, житло їм оплачують компанії, в яких вони працюють. Мінімальний термін оренди становить від декількох днів до трьох-чотирьох місяців. Клієнти дохідних будинків оцінюють їх як щось середнє між готелем і орендованою у приватного власника квартирою.

Економічна сутність апарт-готелів полягає у тому, що інвестор купує номер у готелі для одержання доходу від його експлуатації (здавання в оренду), а також отримує можливість іноді використовувати цей номер для власного проживання. При цьому всі питання, пов'язані з обслуговуванням номеру, меблюванням і пошуком клієнтів, бере на себе керуюча компанія.

Слід зазначити, що виділяють три основні види апарт-готелів:

– резиденції під брендом у складі готелів, тобто в одній будівлі можуть бути представлені звичайні номери та апартаменти. Таку резиденцію можна викупити і жити в ній постійно або періодично;

– кондо-готелі, цей вид переважно поширений у США. Він дає змогу викуповувати номери як інвестиційний продукт, тобто його



можна використовувати для власного проживання або здавати в оренду іншим клієнтам за допомогою керуючої компанії;

– готелі тривалого проживання – ще один формат апарт-готелю, де номери здаються, як і в звичайних готелях, але з можливістю оренди на тривалий термін. Найбільшою популярністю цей вид готелів користується в найбільших фінансових столицях світу: Парижі, Лондоні, Нью-Йорку, де працює багато експатів. У такому готелі може проживати вся сім'я, оскільки номер – це, по суті, малогабаритна квартира, а в готелі є мінімальний набір необхідної інфраструктури.

Серед відомих світових брендів, які пропонують сьогодні послуги апарт-готелів: французька мережа MaMaison, бренд Staybridge Suites від готельної корпорації InterContinental Hotels Group, мережа апарт-готелів Adagio від Accor. У США та Канаді апарт-готелі стали невід'ємною частиною ринку готельних послуг. Те ж саме можна сказати і про країни Західної Європи. Популярним є такий вид засобів розміщення у Великобританії, Франції, країнах Бенілюксу. У Росії апарт-готелі нині представлені в Москві та Петербурзі [7].

Нині в готельному бізнесі можна виділити два види апартаментів: класу люкс і класу «бізнес».

Апартаменти класу люкс передбачають наявність просторих приміщень, сучасного меблювання та апаратури, пропозицію розширеного пакету послуг. Як інші сервіси пропонується не тільки прибирання в номері і подача сніданків, а й ціла низка додаткових опцій – від масажу і спеціальної охорони номера до автомобіля з водієм і спеціальної винної карти.

Апартаменти бізнес-класу – це номери в апарт-готелях і передусім зручний спосіб тривалого проживання. Вони розраховані насамперед на ділових туристів. Апартаменти бізнес-класу повинні мати всі параметри окремої житлової площі. На відміну від сьютів, які вважаються типово готельними номерами, апартаменти являють собою синтез із двох типів – квартири і готельного номеру [5]. Від готельного номеру апартаменти перейняли лише деякі послуги, наприклад портьє, а від квартир – абсолютно автономну структуру, де гість відчуває себе як удома. Апарт-готелі зазвичай не мають ресторану, тому що номери в них обладнані власною кухнею. Крім того, деякі апартаменти мають ще одну особливість: їх можна цілком викупити у власність або зарезервувати на тривалий строк,

кілька років і більше. Перевагою апарт-готелів порівняно з орендою звичайної квартири є можливість не укласти контракт, а лише оплатити номер і ознайомитися з правилами проживання.

Якщо порівнювати стандартний готельний номер і номер у апарт-готелі приблизно того ж рівня, то витрати на обладнання останнього набагато вище за рахунок, наприклад, облаштування повноцінної кухні. Крім того, розмір номеру в середньому втричі перевищує площу готельного номера. За оцінками експертів ринку готельної нерухомості, прибутковість апартаментів становить до 14% річних, тоді як у висококласних готелів – на рівні 30%. Проте термін окупності проектів створення апарт-готелів становить шість-вісім років [8]. Інвестиції в чотирьох- та п'ятизіркові готелі в Україні окупаються за сім-десять років.

До того ж експерти асоціації малих готелів та апартаментів України зазначають, що реалізувати проект апарт-готелю набагато простіше і швидше, ніж побудувати готель. Під апарт-готель, як правило, викуповують уже існуючий будинок. Тобто інвесторів не потрібно витрачати рік-два на отримання землевідведення та дозволів на будівництво. Крім того, згідно з чинним законодавством України, фізичні особи – власники апартаментів можуть здавати нерухомість в оренду без необхідності державної реєстрації як суб'єктів підприємницької діяльності. У такому разі оподаткування зводиться до сплати податку на дохід фізичних осіб ПДФО за ставкою 18%.

На думку експертів, сьогодні ринок апарт-готелів розвивається в Україні у високому ціновому сегменті. Але з часом апартаменти будуть представлені і в інших цінових нішах. У європейських містах, наприклад, пропонується розміщення в апарт-готелях, які за рівнем обслуговування можна порівняти як із чотирьох- та п'ятизірковими готелями, так і з дохідними будинками економ-класу.

Звичайно, існують і певні ризики, пов'язані з діяльністю апарт-готелів. Це насамперед:

– низький рівень регулювання діяльності в Україні, відсутність у законодавстві терміна «апарт-готель», відсутність стандартизації у цій сфері;

– досить великий інвестиційний ризик за рахунок того, що покупці комерційної нерухомості гірше захищені законодавством, аніж покупці житла;

– зниження туристичної привабливості регіону, що може призвести до падіння доходності діяльності;

– насичення ринку засобами розміщення різного рівня та цінового діапазону в регіоні, що також негативно вплине на розмір доходів;

– зниження доходності інвестицій за рахунок невизначеності чітких умов ведення бізнесу, взаємовідносин із державою, керуючими компаніями тощо;

– складність роботи з довгостроковими орендарями за рахунок неможливості здійснити державну реєстрацію гостя за місцем проживання;

– великі комісійні під час роботи через керуючу компанію;

– складнощі з продажем бізнесу, особливо в разі розташування апартаментів у складі готелю. Найбільш очевидним кандидатом на придбання такого об'єкта буде готельний оператор, який купуватиме апартаменти тільки за зниженою вартістю або без урахування зростання капіталізації. Крім того, готельний номер як актив, як правило, є обтяженим спеціальними умовами володіння за контрактом;

– обмежений вплив або повна відсутність впливу на маркетинг готелю.

Вибір апартаментів для інвестування в нашій країні, на жаль, невеликий. Із відкритих джерел удалося знайти курортний готель «Лісова пісня» в Трускавці, де продають кімнати площею від 28 до 61 кв. м. Дохідність за всіма номерами приблизно однакова – на рівні 10–11% річних. Також у продажу знаходяться декілька апарт-готелів у Києві та Львові. Експерти сфери гостинності очікують, що в найближчі два-три роки на ринок України вийдуть світові апарт-оператори: Residence Inn (належить Marriott), Staybridge Suites (InterContinental Hotels Group), MaMaison (Orco Property Group) [5]. Зростання кількості апарт-готелів – необхідна умова для рентабельної роботи мережі зазначених операторів. Це зумовлено тим, що

витрати, пов'язані з функціонуванням даного бізнес-проекту (утримання висококваліфікованих фахівців, залучення вузькоспеціалізованих консультантів, значний маркетинговий бюджет), можуть окупатися тільки за достатньо великих обсягів операційної діяльності.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, в Україні тенденція до появи апарт-готелів є відносно новою, розвиток цього типу засобів розміщення відбувається повільно. З огляду на все вищесказане, варто зазначити, що сегмент апарт-готелів – один із найскладніших і найменш регульованих сегментів як ринку готельних послуг, так і ринку нерухомості. На нашу думку, в Україні стримують розвиток апарт-готелів їх відносно невисока прибутковість за здачі в оренду, необхідність значних капіталовкладень, законодавча неврегульованість такої діяльності. До того ж уже сформувалися певні переваги вітчизняних туристів, які традиційно розміщуються або в звичайному готелі, або орендують квартиру у приватного власника.

Дослідження світової практики функціонування апарт-готелів показує, що вони користуються достатньою популярністю в країнах Європи й Америці, контингент споживачів там уже давно склався. В Україні ж він змінюється залежно від політичної та економічної ситуації<sup>4</sup> зарубіжні та українські апарт-готелі відрізняються, в першу чергу, впорядкованістю й якістю обслуговування.

Перспективним напрямом подальших досліджень є розроблення сучасних концепцій апарт-готелів різних цінових категорій у містах України, орієнтованих на тривалий строк перебування. Також дослідження необхідно вести в напрямі вдосконалення чинної законодавчої бази з приводу надання апарт-готелями послуг розміщення.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Організація готельного господарства: навч. посіб. / О.М. Головка, Н.С. Кампов, С.С. Махлинець. К.: Кондор, 2011. 410 с.
2. Мальська М.П. Готельний бізнес: теорія та практика: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2012. 470 с.
3. Опанащук Ю.Я. Формування системи послуг у готельному господарстві України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Львів, 2009. 23 с.
4. Худякова Т.А. Инновационные форматы гостиничного бизнеса: реалии и перспективы устойчивого развития. Российское предпринимательство. 2014. № 3. С. 11–18.
5. Свірський Є. Апарт-готелі як інструмент інвестування та планування відпочинку. URL: [http://ua.prostobank.ua/finansoviy\\_gid/vidpochinok/statti/apart\\_goteli\\_yak\\_instrument\\_investuvannya\\_ta\\_planuvannya\\_vidpochinuku](http://ua.prostobank.ua/finansoviy_gid/vidpochinok/statti/apart_goteli_yak_instrument_investuvannya_ta_planuvannya_vidpochinuku) (дата звернення: 20.09.2018).
6. Apartment Houses / Encyclopedia.com. URL: [http://www.encyclopedia.com/topic/apartment\\_house.aspx](http://www.encyclopedia.com/topic/apartment_house.aspx) (дата звернення: 8.10.2018).

7. Плуки Я. Апартаменты: плюсы и минусы растущего сегмента рынка недвижимости. URL: [http://avenue-apart.ru/hot\\_news/id/video\\_spb](http://avenue-apart.ru/hot_news/id/video_spb) (дата звернення: 25.08.2018).

8. Чепижко И. Риски и выгоды инвестиций в гостиничные номера. URL: [https://tranio.ru/articles/riski\\_i\\_vygody\\_investitsiy\\_v\\_gostinichnye\\_nomera/](https://tranio.ru/articles/riski_i_vygody_investitsiy_v_gostinichnye_nomera/) (дата звернення: 8.10.2018).

#### REFERENCES:

1. Holovko O.M. (2011). Orhanizatsiia hotelnoho hospodarstva [Organization of the hotel economy]. K. : Kondor, 2011. 410 p.

2. Malska M. P. (2012). Hotelnyi biznes: teorii ta praktyka [Hotel business: theory and practice]. K. :Tsentruchovoi literatury, 2012. 470 p.

3. Opanashchuk Yu.Ya. (2009). Formuvannia systemy posluh u hotelnomu hospodarstvi Ukrainy [Formation the system of services in the hotel industry of Ukraine] (PhD Thesis), Lviv, 2009. 23 p.

4. Khudyakova T.A. (2014). Innovatsionnye formaty gostinichnogo biznesa: realii i perspektivy ustoychivogo razvitiya [Innovative formats of hotel business: realities and prospects for sustainable development]. Rossiyskoe predprinimatel'stvo [Russian business]. 2014. № 3. pp.11–18.

5. Svirskiy Ye. (2013). Apart-hoteli yak instrument investuvannia ta planuvannia vidpochynku [Apart-hotels as a tool for investment and vacation planning]. Available at: [http://ua.prostobank.ua/finansoviy\\_gid/vidpochinok/statti/apart\\_goteli\\_yak\\_instrument\\_investuvannya\\_ta\\_planuvannya\\_vidpochynku](http://ua.prostobank.ua/finansoviy_gid/vidpochinok/statti/apart_goteli_yak_instrument_investuvannya_ta_planuvannya_vidpochynku) (accessed 20 September 2018).

6. Apartment Houses // Encyclopedia.com. Available at: [http://www.encyclopedia.com/topic/apartment\\_house.aspx](http://www.encyclopedia.com/topic/apartment_house.aspx) (accessed 8 October 2018).

7. Plukchi Ya. (2015). Apart-oteli: plyusy i minusy rastushchego segmenta rynku nedvizhimosti [Apart-hotels: the pros and cons of the growing segment of the real estate market]. Available at: [http://avenue-apart.ru/hot\\_news/id/video\\_spb](http://avenue-apart.ru/hot_news/id/video_spb) (accessed 25 August 2018).

8. Chepizhko I. (2016). Riski i vygody investitsiy v gostinichnye nomera [Risks and benefits of investing in hotel rooms]. Available at: [https://tranio.ru/articles/riski\\_i\\_vygody\\_investitsiy\\_v\\_gostinichnye\\_nomera/](https://tranio.ru/articles/riski_i_vygody_investitsiy_v_gostinichnye_nomera/) (accessed 8 October 2018).

## **Abstract to the article apart-hotels as an innovative form of organization of hotel enterprises**

**Davydenko I.V.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Odessa National Economic University

**Skrypky A.A.**

Master Degree Seeking Applicant,  
Odessa National Economic University

At the structure of tourism there is a hotel infrastructure of a loan, as the center of forming a very important area of tourist market. Get some help from the hotel service to the needs of the market is possible using new tool, that will increase the possibility of effective management of the hotel party. Such way is according to the concept of management of the hotel and guest accommodation of the UNWTO.

Apart-hotels on the territory of the post-soviet area just become to be. The best development of the segment was made in the USA, European countries, and the rest of the time in Ukraine: In Kiev, the Senator Apartments Executive Court was established by DEOL Partners.

An apartment hotel, or a lucrative house, is an apartment house for rent. As a rule, the main clients of hotel apartments are foreigners with a high income. As a rule, companies pay for the apartment. The minimum term of the lease is from several days to 3-4 months. Clients of profitable homes evaluate them as something between the hotel and rented by the private owner of the apartment.

The economic essence of hotel apartments is that the investor buys a hotel room for income

from its exploitation (lease), and, also gets the opportunity to sometimes use this room for their own residence.

It should be noted that the three main types of apart-hotels are distinguished:

- Residence in the hotel;
- Condo-hotels;
- Hotels of long-term staying.

Currently, the hotel business can distinguish two types of apartments: the class "luxury" and the class "business".

The research of the world practice of the functioning of hotel apartments shows that they are quite popular in the countries of Europe and America, the contingent of consumers there has long been formed. In Ukraine, it varies depending on the political and economic situation, foreign and Ukrainian apart-hotels are distinguished, first, by the orderliness and quality of service.

Promising areas of further research are the development of modern concepts of apart-hotels of different price categories in Ukrainian cities, oriented, first, for a long staying. In addition, the study should be conducted in the direction of improving the existing legislative framework for the provision of accommodation services by apart-hotels.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-51>

УДК 338.124:658.15:005.15

## Оцінка системи антикризового фінансового управління підприємством на основі використання логіт-моделі

**Дейнека О.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Сумського державного університету

**Діденко І.В.**

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Сумського державного університету

**Тарасенко В.М.**

магістрант  
Сумського державного університету

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення системи антикризового фінансового менеджменту, яка реалізується на вітчизняних підприємствах. Проведено аналіз рівня збитковості та прибутковості суб'єктів господарювання в розрізі видів економічної діяльності та досліджено фінансовий стан підприємств – виробників молочної продукції Чернігівської області. Оцінено ймовірність банкрутства ПАТ «Ічнянський завод сухого молока та масла» та виявлено стабільну динаміку погіршення фінансових показників. За допомогою розробленої логіт-моделі виявлено основні чинники, що призвели до загострення фінансової кризи на досліджуваному підприємстві. На основі отриманих результатів запропоновано систему антикризових заходів із поліпшення фінансового стану заводу.

**Ключові слова:** криза, банкрутство, антикризове фінансове управління, фінансовий менеджмент підприємства, фінансовий стан, логіт-модель.

Дейнека О.В., Діденко І.В., Тарасенко В.М. ОЦЕНКА СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВАНИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛОГИТ-МОДЕЛИ

В статье обоснована необходимость совершенствования системы антикризисного финансового менеджмента, которая реализуется на отечественных предприятиях. Проведен анализ уровня убыточности и доходности субъектов хозяйствования в разрезе видов экономической деятельности и исследовано финансовое состояние предприятий – производителей молочной продукции Черниговской области. Оценена вероятность банкротства ОАО «Ичнянский завод сухого молока и масла» и выявлена стабильная динамика ухудшения финансовых показателей. С помощью разработанной логит-модели выявлены основные факторы, которые привели к обострению финансового кризиса на исследуемом предприятии. На основании полученных результатов предложена система антикризисных мер по улучшению финансового состояния завода.

**Ключевые слова:** кризис, банкрутство, антикризисное финансовое управление, финансовый менеджмент предприятия, финансовое состояние, логит-модель.

Deineka O.V., Didenko I.V., Tarasenko V.M. EVALUATION OF THE ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE BASED ON THE USE OF THE LOGIT-MODEL

The article substantiates the necessity of improving the system of anti-crisis financial management, which is implemented at domestic enterprises. The analysis of the level of unprofitableness and profitability of economic entities in terms of types of economic activity was carried out and the financial status of enterprises producing dairy products in the Chernihiv region was investigated. The probability of bankruptcy of PJSC "Ichnyansky dry milk and butter plant" was estimated and a stable dynamics of deterioration of financial indicators was revealed. Using the developed logit-model, the main factors that led to an aggravation of the financial crisis on the investigated enterprise were revealed. Based on the results, a system of anti-crisis measures was proposed to improve the financial condition of the plant.

**Keywords:** crisis, bankruptcy, anti-crisis financial management, financial management of the enterprise, financial condition, logit-model.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сучасному етапі розвитку економіки України, який характеризується загостренням кризових явищ у реальному секторі, фінансовий стан багатьох підприємств погіршується, знижується рівень їх прибутковості, платоспроможності, інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності. Тому пріоритетним завданням фінансового менеджменту вітчизняних суб'єктів господарювання є розроблення та реалізація дієвої системи антикризового управління, яка б не лише забезпечувала зменшення або ліквідацію наслідків фінансової кризи, а й на основі використання сучасного інструментарію надавала можливість своєчасного виявлення та прогнозування потенційних внутрішніх та зовнішніх загроз економічному розвитку підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні надбання з проблематики антикризового фінансового управління на підприємстві висвітлено у працях зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких: Е. Альтман, А.І. Архипов, У. Бівер, І.О. Бланк, О.Ю. Бочко, В.В. Коваленко, І.А. Погосова, Д. Форрестер, А.Д. Чернявський, Дж.В. Шарп, О.Й. Шевцова, А.М. Штангрет та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є обґрунтування доцільності використання інструментарію економіко-математичного моделювання під час розроблення системи антикризового фінансового управління на вітчизняних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Діяльність більшості вітчизняних

підприємств характеризується негативними показниками результативності, що зумовлено не лише фінансово-економічною нестабільністю, а й відсутністю ефективної системи антикризового фінансового управління.

Для виявлення рівня кризової ситуації проведемо аналіз даних щодо обсягів чистого фінансового результату, отриманого вітчизняними підприємствами за період 2013–2017 рр. (рис. 1).

Дані, подані на рис. 1, засвідчують наявність позитивної тенденції щодо зростання обсягу чистого фінансового результату (прибутку), отриманого вітчизняними підприємствами. Так, якщо в 2013 р. цей показник становив 202,1 млрд. грн., то за результатами діяльності в 2017 р. від зріс на 312,9 млрд. грн. і становив 515,0 млрд. грн.

Також слід відзначити і значне скорочення обсягу збитку, який отримано підприємствами в результаті фінансово-господарської діяльності. Незважаючи на зростання від'ємного фінансового результату порівняно з даними 2013 р. на 154 млрд. грн., спостерігається скорочення значення (більше ніж у два рази) порівняно з даними 2014–2015 рр., що характеризується найбільшим обсягом збиткової діяльності.

Проведемо дослідження рівня збитковості підприємств у розрізі видів економічної діяльності (рис. 2).

За результатами проведених розрахунків, відображених на рис. 2, можемо зробити висновок, що протягом аналізованого періоду спостерігається скорочення питомої ваги збиткової діяльності за такими видами економічної діяльності, як операції з нерухомістю,

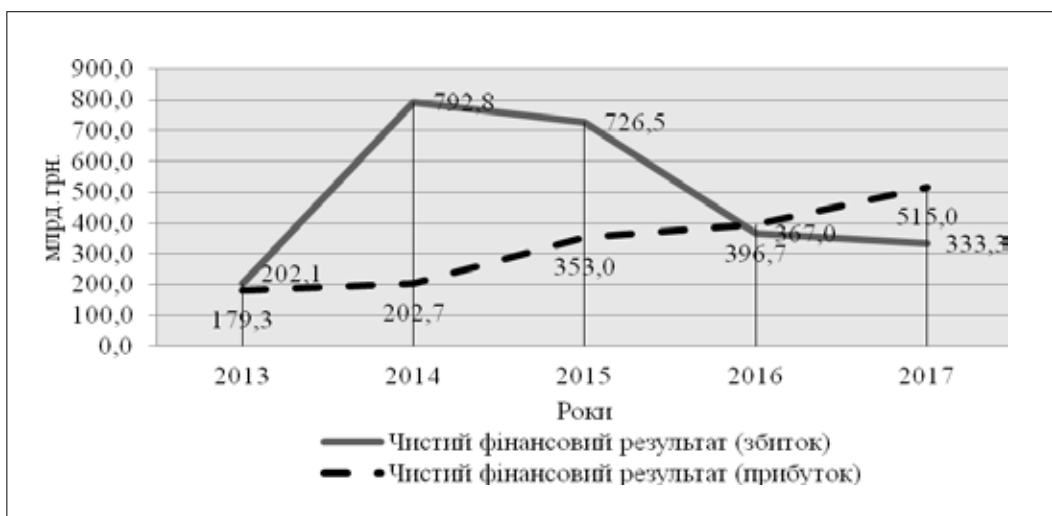
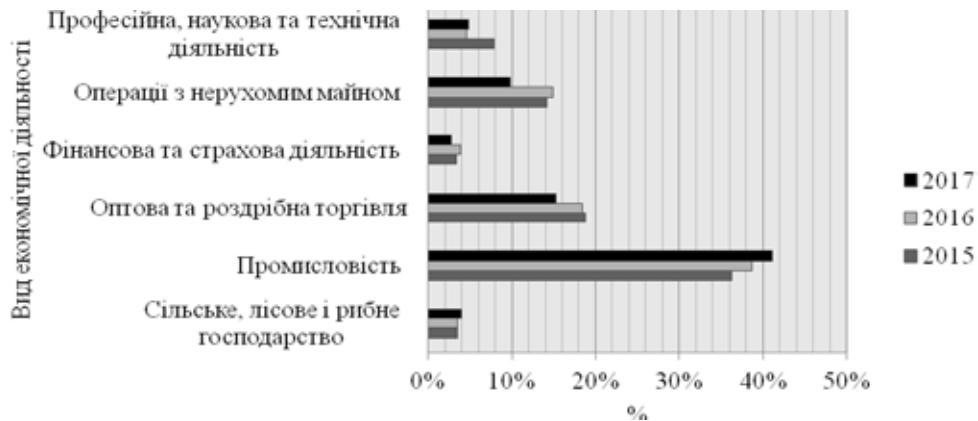


Рис. 1. Обсяг фінансових результатів підприємств усіх видів економічної діяльності за 2013–2017 рр., млрд. грн. [1]



**Рис. 2. Питова вага збитків підприємств України за видами економічної діяльності в структурі загального обсягу збитків протягом 2015–2017 рр., % [1]**

фінансова та страхова діяльність, оптова та роздрібна торгівля. Водночас частка збитку за результатами діяльності у професійній, науковій та технічній сфері хоча й скоротилася порівняно з даними 2015 р. на 3%, проте дещо зросла порівняно з 2016 р. – на 0,25%. Простежується незначне зростання питомої ваги збитку внаслідок діяльності підприємств сільського, лісового та рибного господарства – на 0,50% порівняно з 2015 р. та на 0,54% – з 2016 р.

Слід відзначити, що найбільшу питому вагу у формуванні від’ємного фінансового результату формують підприємства, що здійснюють діяльність у промисловій сфері. За даними 2017 р., частка збитку даних підприємств у загальній структурі даного показника зросла на 4,84% і становила 41,12%. Такі тенденції засвідчують необхідність розроблення та реалізації на вітчизняних промислових підприємствах результативної системи антикризового менеджменту, яка б урахувала мінливість та динамічність як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, а також базувалася на використанні сучасного та інноваційного інструментарію.

Дослідження наукової літератури засвідчило, що система антикризового фінансового менеджменту являє собою сукупність методів та прийомів, що спрямовані на розроблення та реалізацію ефективних управлінських рішень із метою попередження та виходу з фінансової кризи.

Серед основних функцій, що виконує система антикризового менеджменту, виділяють такі: діагностика основних кризових симпто-

мів; аналіз фінансового стану підприємства; формування загальної стратегії фінансової стабілізації (оздоровлення); оперативне планування; відновлення платоспроможності та фінансової стійкості; розроблення дієвої системи прийняття управлінських рішень та реалізації планових заходів, а також зовнішній та внутрішній контролінг тощо [2].

Політика антикризового фінансового управління проводиться у такій послідовності етапів:

- безперервний моніторинг фінансового стану суб’єкта господарювання для раннього виявлення кризи;
- розроблення профілактичних заходів під час діагностування передкризового фінансового стану підприємства;
- виявлення та дослідження причин виникнення кризових ситуацій на підприємстві;
- комплексний аналіз фінансового стану підприємства та оцінка потенційних можливостей щодо подолання кризи;
- вибір механізмів і напрямів фінансової стабілізації підприємства, адекватних масштабам його кризового фінансового стану;
- бізнес-планування фінансового оздоровлення підприємства;
- виконання процедур антикризового управління;
- розроблення та реалізація заходів щодо усунення підприємством негативних наслідків фінансової кризи [3; 5].

Таким чином, серед основних аспектів антикризової фінансової політики підприємства можемо відзначити, що головною її метою є розроблення та реалізація комплексу

заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності та рівня фінансової стійкості для забезпечення виходу з кризового стану. Слід зазначити, що вона має стратегічну спрямованість та повинна реалізуватися з початку ведення діяльності суб'єкта господарювання. У результаті дотримання порядку проведення, принципів та виконання функцій ця система передбачає прийняття таких управлінських рішень, які дали б змогу полішити фінансове становище та подолати кризові явища на підприємстві.

Дослідження механізму антикризового управління проведемо на прикладі молокопереробної галузі, що є важливим складником промисловості України. На основі показників виробництва молока виділено п'ять областей, що характеризуються значним потенціалом у цій галузі. Проаналізуємо динаміку найбільших областей із виробництва основних видів продукції тваринництва (молока) за 2013–2017 рр. (табл. 1).

Відповідно до табл. 1, Чернігівська область входить до п'ятірки найбільших виробників молока і в 2017 р. посідає четверту позицію. Питома вага у структурі галузі становить 5,3% у звітному періоді, а обсяг виробництва – 548,8 тис. т. Відхилення за період становить –33,6 тис. т, а також простежується спадна динаміка. Зважаючи на те, що Чернігівська область поліпшила свої позиції порівняно з попереднім роком, можемо зазначити, що вона має значний потенціал для подальшого розвитку галузі виробництва молочної продукції.

Проведемо дослідження на прикладі Публічного акціонерного товариства «Ічнян-

ський завод сухого молока та масла» (далі ПАТ «Ічнянський завод СМ та М»), що є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності, проте погіршення його фінансових показників свідчить про доцільність реалізації системи антикризового управління, що допоможе оцінити ситуацію на підприємстві та отримати найбільший ефект від упровадження даного механізму.

Результати розрахунку показників фінансового стану ПАТ «Ічнянський завод СМ та М» засвідчують погіршення значень основних показників протягом аналізованого періоду, а також їх значне відставання від результатів діяльності підприємств – конкурентів. Ураховуючи, що одним із завдань антикризового фінансового управління є дослідження ймовірності банкрутства, проведемо оцінку можливості його настання на ПАТ «Ічнянський завод СМ та М» [2] на основі моделі з Е. Альтмана, Ліса, Спрінгейта, Бівера та R-моделі (табл. 2).

Проведені розрахунки дають змогу діагностувати існування кризової ситуації на досліджуваному підприємстві, проте її рівень у розрізі вибраних моделей дещо різниться. Відповідно до умов моделі, якщо  $Z \leq 1,8$ , то ймовірність банкрутства дуже висока. У разі якщо  $1,81 \leq Z \leq 2,70$ , то ймовірність визначається як висока. За умови, що  $2,71 \leq Z \leq 2,99$ , то ймовірність банкрутства визначається як можлива, а якщо  $Z > 3,0$  – то низька. Так, протягом аналізованого періоду ймовірність банкрутства ПАТ «Ічнянський завод СМ та М», оцінена за п'ятифакторною моделлю Е. Альтмана, є дуже низькою за винятком результатів 2013 р., коли значення  $Z$  становило 2,88.

Таблиця 1

**Динаміка та питома вага виробництва молока за областями (найбільшими виробниками в галузі) за 2013–2017 рр. [1]**

| Область                    | Роки    |         |         |         |         | Відхилення, +/- |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------|
|                            | 2013    | 2014    | 2015    | 2016    | 2017    |                 |
| Вінницька, тис. т          | 856,9   | 852,0   | 838,4   | 853,6   | 851,3   | -5,6            |
| Питома вага, %             | 7,5     | 7,7     | 7,9     | 8,2     | 8,3     | 0,8             |
| Полтавська, тис. т         | 785     | 814,1   | 794,5   | 796,5   | 792,4   | 7,4             |
| Питома вага, %             | 6,8     | 7,3     | 7,5     | 7,7     | 7,7     | 0,9             |
| Хмельницька, тис. т        | 591,5   | 602,3   | 581,4   | 589,6   | 596,7   | 5,2             |
| Питома вага, %             | 5,1     | 5,4     | 5,5     | 5,7     | 5,8     | 0,7             |
| Чернігівська, тис. т       | 582,4   | 572,2   | 552,6   | 549,5   | 548,8   | -33,6           |
| Питома вага, %             | 5,1     | 5,1     | 5,2     | 5,3     | 5,3     | 0,3             |
| Житомирська, тис. т        | 597,6   | 589,7   | 578,4   | 566,6   | 547,7   | -49,9           |
| Питома вага, %             | 5,2     | 5,3     | 5,4     | 5,5     | 5,3     | 0,1             |
| Загалом по Україні, тис. т | 11488,2 | 11132,8 | 10615,4 | 10381,5 | 10280,5 | -1207,7         |



Таблиця 2

## Оцінка ймовірності банкрутства ПАТ «Ічнянський завод СМ та М» за 2013–2017 рр. [4]

| Рік  | Моделі визначення ймовірності банкрутства |             |                   |          |                   |
|------|---|-------------|-------------------|----------|-------------------|
|      | П'ятифакторна модель Е. Альтмана          | Модель Ліса | Модель Спрінгейта | R-модель | Коефіцієнт Бівера |
| 2013 | 2,88                                      | 0,30        | 0,87              | -1,46    | 0,03              |
| 2014 | 3,59                                      | 0,35        | -0,45             | -4,48    | -0,22             |
| 2015 | 4,94                                      | 0,46        | -1,95             | -9,86    | -0,27             |
| 2016 | 5,45                                      | 0,55        | 0,97              | -7,07    | 0,06              |
| 2017 | 4,21                                      | 0,44        | 0,49              | -6,87    | 0,02              |

У базисному періоді ймовірність банкрутства підприємства оцінюється як можлива.

Відповідно до проведених розрахунків за моделлю Ліса, значення  $L$  перевищує умову моделі ( $L \leq 0,037$ ), що дає змогу зробити висновок про низьку можливість банкрутства досліджуваного підприємства протягом досліджуваного періоду.

Відповідно до розрахунків за моделлю Спрінгейта, аналізоване підприємство має високу ймовірність банкрутства, адже  $Z < 0,862$ . Лише в 2016 та 2013 рр. ця умова не виконується.

За умовами R-моделі, якщо  $R \leq 0,18$ , то ймовірність банкрутства підприємства є високою. Враховуючи, що розрахований критерій  $R$  має від'ємні значення протягом усього періоду дослідження, то даний показник свідчить про високий рівень ризику для ПАТ «Ічнянський завод СМ та М».

За результатами розрахунку коефіцієнта Бівера можемо стверджувати, що підприємство знаходиться під загрозою банкрутства, адже коефіцієнт має досить низькі значення, що свідчить про неспроможність підприємства розрахуватися за своїми зобов'язаннями за рахунок внутрішніх джерел фінансування.

Таким чином, ПАТ «Ічнянський завод СМ та М» не відповідає умовам трьох із п'яти моделей ймовірності банкрутства, що являє собою загрозу подальшому функціонуванню цього суб'єкта господарювання.

Зважаючи на розвиток економічних систем та методів оптимізації фінансового управління на підприємствах, доцільно використовувати на практиці не лише традиційні моделі оцінки ймовірності банкрутства, підходи до аналізу фінансового стану та статистичні засоби, а й методи економіко-математичного моделювання або ж програмні пакети аналізу, що дають змогу реалізувати функції отримання даних, ефективно управління ними, їх аналіз та візуалізацію.

Отже, на основі програмного пакету аналізу STATISTICA дослідимо вплив основних

чинників на збитковість ПАТ «Ічнянський завод СМ та М» у кризові періоди.

На першому етапі необхідно визначити систему внутрішніх та зовнішніх чинників, які справляють найбільший вплив на зниження фінансових результатів діяльності та поглиблення фінансової кризи на ПАТ «Ічнянський завод СМ та М».

Слід зазначити, рівень ефективності діяльності значною мірою залежить від системи формування витрат на підприємстві, тому до внутрішніх чинників, які закладено в модель, було віднесено операційні витрати, до складу яких увійшли адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати, а також собівартість реалізованої продукції. Зовнішні чинники, які увійшли до складу моделі, представлено такими макроекономічними показниками, як рівень інфляції, облікова ставка Національного банку України (НБУ) та валютний курс. Крім того, враховуючи, що спадна динаміка внутрішньогалузевого чинника виробництва основних видів продукції тваринництва (молока) також могла значно вплинути на результати ПАТ «Ічнянський завод СМ та М», також було враховано в розробленій моделі як зовнішній фактор чинник формування кризової ситуації на підприємстві.

Для виявлення напряму та сили впливу попередньо визначених чинників, що вплинули на збитковість ПАТ «Ічнянський завод СМ та М» у кризові періоди, скористаємося інструментарієм програми STATISTICA, а саме побудуємо бінарну логіт-модель.

Бінарна логіт-модель – це статистична модель, результативна змінна якої може набувати тільки визначене коло попередньо заданих значень. Вона забезпечує визначення тих чинників, що найбільше вплинули на появу кризових явищ на підприємстві.

Як підтверджує практика, технічно завжди досить складно змоделювати бінарну функцію, яка залежить від неперервних аргументів. У цьому разі для передбачення бінарної змін-

ної використовують непевну змінну, взяту на відрізок від 0 до 1. Якщо отримане значення змінної знаходиться в інтервалі від 0 до 0,5, то прийнято вважати, що настала подія, якій відповідає нульове значення, у нашому разі це сигналізує про відсутність кризи. Якщо ж розраховане значення є рівним або більшим за 0,5, то можна говорити, що має місце настання події зі значенням 1, що ідентифікує настання кризи [4].

Таким чином, побудуємо логіт-модель за допомогою інструментарію програми STATISTICA. У табл. 3 представлено дані з урахуванням розставлених бінарних значень. У разі якщо чистий фінансовий результат має від'ємне значення, то бінарне значення становить 1, якщо підприємство отримало прибуток за аналізований період, то бінарний коефіцієнт становить 0.

Відповідно до вибраного методу оцінювання моделі, побудуємо рівняння логіт-моделі, яке має вигляд (1):

$$Z_t = -0,469 - 2,839 * \text{Операційні витрати} + 2,823 * \text{Собівартість реалізованої продукції} - 1,635 * \text{Облікова ставка НБУ} - 17,207 * \text{Рівень інфляції} - 11,650 * \text{Виробництво основних видів продукції тваринництва (молоко)} + 3,380 * \text{Валютний курс} + \varepsilon \quad (1)$$

Отже, на основі функції логіт-моделі можемо визначити силу та напрям впливу

чинників на значення результативного показника. У результаті побудованої логіт-моделі можемо зробити висновок, що найбільш сильний та негативний вплив здійснюють зовнішні чинники, а саме рівень інфляції, зростання облікової ставки Національного банку України та виробництво основних видів продукції тваринництва (молока) в Україні.

Незважаючи на той факт, що підприємство не може здійснювати вплив на зовнішні чинники, необхідно закладати та передбачати їх майбутню динаміку для прийняття ефективних управлінських рішень.

У процесі дослідження якості побудованої моделі було визначено, що дана модель є якісною та адекватною, зважаючи на значення рівня значимості  $p$  критерію  $\chi^2$ , що становить 0,025 та не перевищує 0,05 (за встановленого рівня довіри 0,95), а також таблиці адекватності моделі, графіку нормального розподілу залишків, а також таблиці наявних та прогнозних значень цільової функції логіт-моделі.

Таким чином, спостерігається 100% співпадіння в таблиці адекватності моделі (табл. 4).

Отже, на основі проведеного дослідження доцільно зробити висновок, що побудована нами логіт-регресія є адекватною та якісною.

Основною метою побудови бінарної логіт-моделі є визначення функціональної залеж-

Таблиця 3

Масив вхідних даних, готових до подальшої оцінки [1]

| Роки | Zt | Операційні витрати, млн. грн. | Собівартість реалізованої продукції, млн. грн. | Облікова ставка НБУ, % | Рівень інфляції | Виробництво основних видів продукції тваринництва (молоко), млн. т | Валютний курс, грн./дол. США |
|------|----|-------------------------------|--|------------------------|-----------------|--|------------------------------|
|      | 1  | 2                             | 3  | 4                      | 5               | 6  | 7                            |
| 2007 | 0  | 15,8                          | 83,6   | 8,4                    | 116,6           | 12,3   | 5,1                          |
| 2008 | 0  | 21,0                          | 96,4   | 12,0                   | 122,3           | 11,8   | 5,3                          |
| 2009 | 0  | 35,2                          | 78,4   | 10,3                   | 112,3           | 11,6   | 7,8                          |
| 2010 | 0  | 43,9                          | 125,6  | 7,8                    | 109,1           | 11,2   | 7,9                          |
| 2011 | 0  | 58,5                          | 144,3  | 7,8                    | 104,6           | 11,1   | 8,0                          |
| 2012 | 0  | 9,5                           | 157,7  | 7,6                    | 99,8            | 11,4   | 8,0                          |
| 2013 | 1  | 13,8                          | 170,3  | 6,5                    | 100,5           | 11,5   | 8,0                          |
| 2014 | 1  | 48,6                          | 235,0  | 14,0                   | 124,9           | 11,1   | 11,9                         |
| 2015 | 1  | 56,0                          | 270,7  | 22,0                   | 143,3           | 10,6   | 21,8                         |
| 2016 | 0  | 110,5                         | 324,2  | 14,0                   | 112,4           | 10,4   | 25,6                         |
| 2017 | 1  | 27,8                          | 254,4  | 14,5                   | 113,7           | 10,3   | 26,6                         |

Таблиця 4

Таблиця адекватності побудованої моделі [4]

| Спостереження | Ідентифікатор спостереження | Передбачені криза | Передбачені не криза | % правильної класифікації |
|---------------|-----------------------------|-------------------|----------------------|---------------------------|
| Не криза      | 0                           | 7                 | 0                    | 100                       |
| Криза         | 1                           | 0                 | 4                    | 100                       |

Таблиця 5

Наявні та прогнозні значення цільової функції логіт-моделі [4]

| Роки | Наявні значення | Прогнозні значення | Залишки   |
|------|-----------------|--------------------|-----------|
| 2007 | 0,000000        | 0,000000           | -0,000000 |
| 2008 | 0,000000        | 0,000000           | -0,000000 |
| 2009 | 0,000000        | 0,000000           | -0,000000 |
| 2010 | 0,000000        | 0,000000           | -0,000000 |
| 2011 | 0,000000        | 0,000000           | -0,000000 |
| 2012 | 0,000000        | 0,000182           | -0,000182 |
| 2013 | 1,000000        | 0,999638           | 0,000362  |
| 2014 | 1,000000        | 1,000000           | 0,000000  |
| 2015 | 1,000000        | 0,999586           | 0,000414  |
| 2016 | 0,000000        | 0,000008           | -0,000008 |
| 2017 | 1,000000        | 1,000000           | 0,000000  |

ності настання кризи від виділених показників. Відповідно до підсумків нашого дослідження, збитковими для підприємства є 2013, 2014, 2015 та 2017 рр., які були функціонально підтверджені результатами, що відображені в табл. 5 та характеризують якість побудованої логіт-моделі.

Як можемо бачити, прогнозні значення співпадають із наявними, що також свідчить про якість побудованої логіт-моделі.

Таким чином, на основі проведеного дослідження слід виокремити такі висновки та запропонувати заходи щодо поліпшення фінансового стану ПАТ «Ічнянський завод СМ та М» та виведення його з кризи. По-перше, для зменшення впливу інфляційних процесів на формування фінансових результатів діяльності підприємств необхідно вчасно контролювати рівень рентабельності, що закладається у ціну продукції. Крім того, тарифи та розцінки повинні формуватися на короткий період часу, доцільно уникати реалізації маркетингових проектів із довгостроковим періодом окупності, автоматизація виробництва та введення інноваційних технологій для підвищення рівня продуктивності праці, короткострокове прогнозування та фінансовий аналіз тощо [6; 7].

По-друге, зростання облікової ставки НБУ ускладнює процедуру залучення та розміщення грошових коштів на ринку. Цей чинник для підприємства є досить важливим, адже суб'єкти господарювання частіше за все

користуються позиковими ресурсами в процесі ведення господарської діяльності. Не є винятком і ПАТ «Ічнянський завод СМ та М».

По-третє, вплив зменшення обсягу виробництва основних видів продукції тваринництва (молока) є також досить високим. Підприємство жодним чином не може вплинути на поліпшення цього зовнішнього чинника, проте може провести превентивні заходи, зокрема пошук нових постачальників.

По-четверте, одним із чинників, що має негативний вплив на фінансові результати діяльності підприємства та обсяг якого ПАТ «Ічнянський завод СМ та М» може коригувати, є операційні витрати.

Для оптимізації обсягу операційних витрат на підприємстві необхідно здійснити систему заходів. Насамперед до них можемо віднести пошук та співпрацю з більш надійними постачальниками, що дасть змогу ПАТ «Ічнянський завод СМ та М» зменшити ризик нестачі сировини та матеріалів для виробництва та реалізації продукції. Слід звернути увагу також на вдосконалення асортименту реалізованої продукції, можливо відмовитися від нерентабельної продукції. Не менш важливим є здійснення постійного контролю над умовами зберігання та транспортування продукції, що дасть змогу зменшити можливі витрати від псування товару. Крім того, на ПАТ «Ічнянський завод СМ та М» доцільно запровадити систему обліку витрат, що буде ефективно

виявляти факти перевитрачання фінансових ресурсів підприємства тощо.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, для проведення більш ефективного аналізу економічних об'єктів, прогнозування господарських процесів та основних фінансових показників діяльності підприємства, а також прийняття ефективних управлінських рішень необхідним є застосування інструментарію економіко-математичного моделювання та програмних пакетів аналізу. Нами було проведено дослідження на основі елементу

програми STATISICA, а саме розроблення логіт-моделі.

Практична реалізація методів, зокрема використання логіт-моделі, на прикладі ПАТ «Ічнянський завод сухого молока та масла», дала змогу виявити основні чинники впливу на збитковість діяльності підприємства в кризові періоди. За результатами даних розрахунків запропоновано заходи з антикризового управління, які забезпечать поліпшення фінансового стану підприємства та його вихід із кризи.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 05.10.2018).
2. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навч. посіб. / С.М. Фролов, О.В. Козьменко, А.О. Бойко та ін. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 332 с.
3. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / І.О. Школьник, В.М. Кремень, С.М. Козьменко та ін. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 427 с.
4. Белова І.В. Методологічні засади управління системним фінансовим ризиком в Україні: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08; Українська академія банківської справи. Суми, 2015. 531 с.
5. Kamneva A.V. A study of existing tools and models of crisis management in the enterprise. *Economics and management of enterprises of engineering industry*. 2014. № 4. P. 15–27.
6. Шевцова О.Й. Основи антикризового фінансового управління підприємством. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1773>. (дата звернення: 05.10.2018).
7. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання: монографія / В.В. Коваленко, М.В. Суганяка, В.І. Фучеджи. Одеса, 2013. 381 с.
8. Мокряк К.В. Теоретичні аспекти антикризового фінансового управління в системі фінансового менеджменту підприємства. *Науковий вісник ОНЕУ*. 2015. № 4(224). С. 167–177.

#### REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018), *Vyrobnytstvo osnovnykh vydiv produktsiji tvarynnytstva (moloko)* [Production of the main types of livestock products (milk)] Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
2. Frolov S.M. (2015) *Upravlinnya finansovoyu bezpekyu ekonomichnykh sub'yektiv* [Financial Security Management of Economic Subjects]. Sumy. Ukrainian Academy of Banking. (in Ukrainian)
3. Shkolnyk I.O., Kremen V.M., Kozmenko S.M. ta in. (2014) *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. Kyiv. "Tsentri uchbovoyi literatury". (in Ukrainian)
4. Byelova I. V. (2015) *Metodolohichni zasady upravlinnya systemnym finansovym ryzykom v Ukrayini* [Methodological Principles of System Financial Risk Management in Ukraine] (PhD Thesis). Sumy: Ukrainian Academy of Banking.
5. Kamneva A.V. (2014) A study of existing tools and models of crisis management in the enterprise. *Economics and management of enterprises of engineering industry*. no. 4. pp. 15–27.
6. Shevtsova O.Y. (2013) *Osnovy antykrizovoho finansovoho upravlinnya pidpryyemstvom* [Fundamentals of anti-crisis financial management of the enterprise]. *Efektivna ekonomika* (electronic journal) no. 2 Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1773>. (accessed 5 October 2018)
7. Kovalenko V.V., Suhanyaka M.V., Fuchedzhy V.I. (2013) *Antykrizove finansove upravlinnya v systemi sub'yektiv ekonomichnoyi diyal'nosti: metody ta instrumenty otsynuvannya* [Anti-crisis financial management in the system of subjects of economic activity: methods and tools of evaluation]. Odesa. (in Ukrainian)
8. Mokryak K.V. (2015) *Teoretychni aspekty antykrizovoho finansovoho upravlinnya v systemi finansovoho menedzhmentu pidpryyemstva* [Theoretical aspects of anti-crisis financial management in the system of financial management of the enterprise] *Scientific journal of ONEU*. no. 4 (224). pp. 167–177.

## Evaluation of the anti-crisis financial management system of the enterprise based on the use of the logit-model

### **Deineka O.V.**

PhD in Economics,  
Associate Professor of the Department of Finance,  
Banking and Insurance,  
Sumy State University

### **Didenko I.V.**

PhD in Economics,  
Assistant Professor of the Department of Finance,  
Banking and Insurance,  
Sumy State University

### **Tarasenko V.M.**

Master Degree Seeking Applicant,  
Sumy State University

At the current stage of economic development in Ukraine which characterized by aggravation of crisis phenomena in the real sector, the financial condition of many enterprises is deteriorating, their level of profitability, solvency, investment attractiveness and competitiveness is reduced. Therefore, the priority task of financial management of domestic business entities is the development and implementation of an effective anti-crisis management system.

The anti-crisis management is an effective system of measures aimed at diagnosing, preventing, detecting and overcoming of crisis phenomena and the reasons of their occurrence, by timely responding to the external and internal threats of the enterprise.

The article substantiates the necessity of improving the system of anti-crisis financial management, which is implemented at domestic enterprises. Besides, the main functions and stages of the implementation of the anti-crisis

financial management policy at the enterprise were investigated. The analysis of the level of financial results of economic entities in terms of types of economic activity was carried out and the financial status of enterprises producing dairy products in the Chernihiv region was investigated. The probability of bankruptcy of PJSC "Ichnyansky dry milk and butter plant" was estimated and a stable dynamics of deterioration of financial indicators was revealed. Using the developed logit-model, the main factors that led to an aggravation of the financial crisis on the investigated enterprise were revealed. The constructed model is recognized as qualitative, which is confirmed by the calculated values of the p-criterion, the table of adequacy of the model, the table of available and predicted values of the target function of the logit-model. Based on the results, a system of anti-crisis measures was proposed to improve the financial condition of the plant.

## Аналіз наявних технологій профілактики та попередження трудових конфліктів на підприємстві

**Дем'яненко Н.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри підприємництва і права  
Полтавської державної аграрної академії

**Ясько О.М.**

студент  
Полтавської державної аграрної академії

Статтю присвячено актуальним питанням аналізу наявних технологій профілактики та попередження трудових конфліктів на підприємстві. Проаналізовано типові причини трудових конфліктів. Здійснено аналіз витрат на оплату праці та досліджено характеристики темпераменту працівників. Окреслено функціональну спрямованість конфліктів.

**Ключові слова:** конфлікт, трудовий конфлікт, темперамент працівників, заробітна плата, вирішення конфлікту.

Дем'яненко Н.В., Ясько А.Н. АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОФИЛАКТИКИ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ТРУДОВЫХ КОНФЛИКТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена актуальным вопросам анализа существующих технологий профилактики и предупреждения трудовых конфликтов на предприятии. Проанализированы типичные причины трудовых конфликтов. Осуществлен анализ расходов на оплату труда и исследованы свойства характера работников. Обозначена функциональная направленность конфликтов.

**Ключевые слова:** конфликт, трудовой конфликт, характер работников, заработная плата, разрешение конфликта.

Demyanenko N.V., Yasko O.M. ANALYSIS OF EXISTING TECHNOLOGIES OF PREVENTION AND PREVENTION OF LABOR CONFLICTS IN THE ENTERPRISE

The article is devoted to actual issues of analysis of existing technologies of prevention and prevention of labor conflicts in the enterprise. The typical causes of labor conflicts are analyzed. The analysis of labor costs and the characteristics of the temperament of the workers have been analyzed. The functional orientation of conflicts is outlined.

**Keywords:** conflict, labor conflict, temperament of employees, salary, conflict resolution.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Конфлікти в трудовому колективі є типовим явищем розвитку нашого суспільства. Вони виникають в умовах складного соціально-економічного стану країни як наслідок процесів оновлення виробничих відносин, що потребують відмови від усього старого, зайвого та ще донедавна звичного. Тільки в Полтавській області втрати робочого часу становили 1 376,1 тис. люд.-год., у результаті чого було недоотримано продукції на суму 27,2 млн. грн.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Існує чимало наукових праць зарубіжних авторів, де подаються практичні рекомендації щодо шляхів уникнення та подолання конфліктів і суперечок у колективі. Психологічні

аспекти конфліктології добре викладені у книгах Д. Дарендорфа, А.П. Егідеса, М. Дойч, У. Мастенбрука, М. Мескона, М. Альберта, М.А. Колот, Ф. Хедоурі та інших відомих учених. Серед сучасних науковців, що займаються трудовими конфліктами, можна назвати А.А. Гірник, О.В. Грішнову, Г.В. Ложкіна, М.І. Пірен, В. Ребекало, В.В. Травина, Н.П. Довгань, В.А. Дятлова, І.М. Шупту, А.Г. Здравомислова, А.П. Лобанова та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналіз та узагальнення наукових джерел свідчать про відсутність системного підходу до аналізу наявних технологій профілактики та попередження трудових конфліктів у сільськогосподарському підприємстві.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основною метою статті є аналіз теоретико-методологічних і практичних засад формування системи найму, оцінки та вивільнення персоналу сільськогосподарського підприємства. Відповідно до мети дослідження, передбачено вирішення таких завдань теоретичного та прикладного характеру: аналіз теоретико-методичних основ профілактики та попередження трудових конфліктів на підприємстві; діагностика стану системи їх профілактики та попередження.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Трудовий конфлікт виникає у ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро» Миргородського району Полтавської області як протиріччя організаційно-трудова відносин, що приймає характер прямих соціальних зіткнень між індивідами та групами працівників. Він з'являється, коли:

- протиріччя відображають взаємовиключаючі позиції суб'єктів;
- ступінь протиріч є достатньо високою;
- протиріччя доступні для розуміння, тобто індивіди та групи усвідомлюють ці протиріччя чи, навпаки, вони не зрозумілі;
- протиріччя виникають миттєво, несподівано чи доволі тривалий час накопичуються перед тим, як перейти в трудовий конфлікт.

Конфлікти породжують і психологічні особливості людських відносин, такі як взаємні симпатії й антипатії працівників, що ведуть до їхньої сумісності і несумісності. Відповідно до цих причин, у колективі ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро» в період конфліктів складається несприятлива психологічна атмосфера, так звана атмосфера нетерпимості. Процес розвитку конфліктної ситуації в сільськогосподарському підприємстві наведено на рис. 1.

Ця схема показує, як конфлікт розвивається на підприємстві, як затухає і припиняється.

Для виникнення конфліктної ситуації необхідні джерела. Зростання числа джерел збільшує можливість виникнення конфлікту. Однак іноді конфлікт не відбувається, навіть якщо для нього є всі передумови. Працівники не йдуть на конфлікт, коли потенційні вигоди участі в ньому не відповідають витратам. Для попередження, подолання або конструктивного вирішення трудових конфліктів керівники підприємства намагаються виявляти їх причини [1, с. 13].

Основними причинами трудових конфліктів у ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро» є такі (табл. 1).

Одним з основних конфліктів на підприємстві є проблеми з нарахуванням заробітної плати. Низький рівень оплати праці знижує мотиваційну функцію і призводить до погіршення якості робіт. Середньомісячна заробітна плата працівників агропромислових підприємств і так на 10–20% нижча, ніж у середньому по Україні, а ще в ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро» поширюється негативна тенденція відсутності зв'язку оплати праці з трудовим внеском (здебільшого встановлюється оклад, який виплачується незалежно від обсягів виконаної роботи). Розмір заробітної плати працівників не відповідає тому економічному ефекту, який підприємство досягає за його допомогою. Крім того, відсутня диференціація оплати праці залежно від якості робіт.

Серед найважливіших чинників, що негативно впливають на мотивацію праці, крім низького рівня оплати праці, такі: відсутність відповідальності, демографічна криза на селі (неможливість заміни працівника, який порушує дисципліну, не виконує норм виробітку, працює у стані алкогольного сп'яніння тощо, іншим працівником через відсутність пропозиції на даному територіальному ринку праці), соціальна несправедливість, низький рівень підготовки кадрів, відсутність соціальної інф-



**Рис. 1.** Процес розвитку конфліктної ситуації в ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро» Миргородського району, 2013–2017 рр.

## Типові причини трудових конфліктів у ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро», 2013–2017 рр.

| Причини трудових конфліктів                        | Характеристика причин трудових конфліктів   |
|--|---|
| Конкуренція за дефіцитні ресурси                   | Оскільки вище керівництво постійно опиняється перед проблемою їх розподілу, то управління такого роду конфліктами вимагає від нього гнучкої політики. Кожний відділ прагне одержати більшу кількість ресурсів (фінанси, матеріальні ресурси, інформація, час). Виникають проблеми у зв'язку з непрозорістю нарахування заробітної плати.  |
| Взаємозалежність завдань                           | Підприємство є системою, що складається із взаємозалежних елементів, за неадекватної роботи одного підрозділу або працівника порушення взаємозалежності виконуваних функцій і операцій може стати причиною трудового конфлікту. Оскільки підприємство є системою, що складаються із взаємозалежних елементів, за неадекватної роботи одного підрозділу або працівника взаємозалежність завдань може стати причиною конфлікту. |
| Відмінності в цілях                                | Можливість конфлікту збільшується у міру того, як підрозділи формулюють свої цілі і можуть приділяти більше уваги їх досягненню, ніж досягненню цілей усього підприємства, адже цілі окремих підрозділів підприємства можуть суперечити одна одній, а іноді й загальній меті підприємства.  |
| Відмінності в манері поведінки і життєвому досвіді | Збільшують можливість виникнення трудових конфліктів. Конфліктні особистості створюють навколо себе негативну атмосферу розбіжностями, суперечками і емоційними конфліктами. Відмінності в життєвому досвіді, цінностях, освіті, стажі, віці та інших соціальних характеристиках також можуть бути конфліктогенними чинниками.  |
| Порушення в передачі інформації                    | Є як причиною, так і наслідком конфлікту, може діяти як каталізатор конфлікту, заважаючи окремим працівникам або групі адекватно зрозуміти ситуацію або точки зору інших.   |

раструктури на селі. Перелік цих чинників провокує конфліктні ситуації на підприємстві [2, с. 64].

На підприємстві не дотримуються норм положень про оплату праці і за встановлення надбавки за напруженість робіт (вона дорівнює 120% від окладу і має виплачуватися за дотримання критеріїв, вписаних у Положенні про оплату праці. Але контроль над виконанням критеріїв не проводиться, а надбавка стала постійним складником заробітної плати). За наявності встановлених положень про преміювання премія виплачується виходячи із суб'єктивних міркувань і рішень керівництва за умов, якщо плановий фонд оплати праці не використано повною мірою, що й призводить до конфліктної ситуації.

Механізм нарахування заробітної плати не доводиться до співробітників, вони не обізнані, як формується змінна частина заробітної плати. Недосконалість системи оплати праці негативно впливає на мотивацію праці персоналу. Працівники, отримуючи фіксовану суму, незалежно від результатів праці (за умов розробленості критеріїв оцінки роботи) не націлені на високопродуктивну працю, яка б забезпечувала отримання роботодавцем прибутку. Позбавлення надбавки або премії

передбачається тільки за особливо серйозні порушення [3, с. 17].

Не спрацьовує на практиці й розроблений механізм коригування системи оплати праці залежно від зміни цілей роботи, за яким оплата може змінюватися за рахунок невиплати змінної частини за настання визначених для цього підстав. Не застосовуються на практиці й розроблені об'єктивні критерії оцінки ефективності діяльності працівників для визначення змінної частини заробітної плати та алгоритм для розрахунку оплати праці.

Першочергового значення в умовах невідзначеності ринкового середовища набуває співвідношення між основною заробітною платою, яку працівники отримують згідно з укладеною трудовою угодою, і додатковими виплатами у вигляді грошових премій. Для подолання проблеми плінності персоналу, викликаній незадоволенням системою оплати праці, слід додержуватися пропорції, тобто в нормальних умовах розширеного виробництва сума додаткових виплат має становити не більше 1/2 заробітної плати. Перевищення цього показника призведе до втрати мотивуючої функції, а додаткові грошові надходження стануть часткою обов'язкового заробітку. Матеріальні мотиви мають сьогодні велике



значення, адже рівень заробітної плати низький, а частіше вона взагалі не виплачується. Поступово недостатній рівень оплати праці знижує мотиваційну функцію, що призводить до погіршення якості робіт та спаду показників продуктивності праці [4, с. 265].

Проаналізуємо питому вагу оплати праці в зальній структурі витрат ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро» (табл. 2).

Дослідженням виявлено, що питома вага заробітної плати в структурі витрат становить 8,5% у 2017 р., що не відповідає галузевим гарантіям дотримання її мінімального рівня. При цьому вона зростає меншими темпами, ніж загальні витрати виробництва продукції. А порівняно з 2013 р. її обсяг зменшився на 2,9%, що пояснюється збільшенням мінімальної заробітної плати. Середньомісячний заробіток становив 5 206,3 грн. у 2017 р. Оплата праці в середньому по Миргородському району значно перевищує показники підприємства.

Для підвищення заробітної плати механізаторам у господарстві дуже часто зменшують норми виробітку (або збільшують норму часу) без належного обґрунтування, що спотворює суть нормування праці як мотиваційного регулятора виробництва. Це призводить до невідповідності між нормами виробітку та нормами витрат пально-мастильних матеріалів на весь обсяг робіт. Дві третини працівників бажають бачити свою заробітну плату у взаємозв'язку з високою продуктивністю.

Так, під впливом трудових конфліктів відносини в колективі більш погіршуються, ніж покращуються, це визнало 57,1% опитуваних працівників. Після завершення конфлікту спостерігається погіршення якості спільної діяльності у більшості ситуацій. Це відбувається у такому разі, коли конфлікт не вирішувався, а поступово згасав; своїх цілей досяг опонент, який був не правий; конфлікт був тривалим, а перевага правого опонента виявилася повною мірою; до конфлікту було втягнуто багато членів трудового колективу.

Проведене дослідження засвідчило той факт, що в ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро» можна констатувати випадки неефективного управління трудовими конфліктами, що, своєю чергою, може призвести до погіршення психологічного клімату в колективі та зниження трудової активності.

Проте, як визнало 27% опитуваних працівників, трудовий конфлікт поліпшує стосунки в колективі. Це допомагає виявити альтернативні вирішення проблеми, робить процес групового прийняття рішень більш ефективним, а також дає працівникам можливість задовольнити власні потреби в повазі та у владі. Залишаються відносини незмінними лише у 15% випадків.

Проведене анкетування психологом, запрошеним на підприємство в 2017 р., виявило, що 15% часу, витраченого на управління підприємством, йде на улагоджування кон-

Таблиця 2

## Витрати на оплату праці в ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро», 2013–2017 рр.

| Показники   | Роки    |         |         |         |          | 2017 р. до 2013 р.,<br>(+, -) | В середньому по<br>Миргородському<br>району | ТОВ Агрофірма<br>«Зоря-Агро» від<br>середнього по<br>Миргородському<br>району, (+, -) |
|---|---------|---------|---------|---------|----------|-------------------------------|---|---|
|   | 2013    | 2014    | 2015    | 2016    | 2017     |                               |   |   |
| Витрати на оплату праці, тис. грн.                              | 2286,0  | 2628,0  | 3388,0  | 4010,0  | 8581,8   | 6295,8                        | 7512,8                                      | 1069,0  |
| Усього витрат, тис. грн.  | 20082,0 | 22457,0 | 33760,7 | 49640,4 | 101148,5 | 81066,5                       | 60545,8                                     | 40602,7   |
| Питома вага заробітної плати в структурі витрат підприємства, % | 11,4    | 11,7    | 10,0    | 8,1     | 8,5      | -2,9                          | 12,4  | -3,9  |
| Розмір середньомісячної заробітної плати, грн.                  | 2801,5  | 3421,9  | 3921,3  | 4706,6  | 5206,3   | 2404,8                        | 6200,8                                      | -994,5  |

фліктів. Ця цифра збільшується до 25% для керівників нижчої ланки. Становлять інтерес відповіді опитаних щодо причин відсутності акцій протесту. Весь комплекс відзначених причин можна умовно поділити на чотири блоки: песимізм («народ звик терпіти» – 50%, «невіра в позитивні результати боротьби» – 33%); надії й оптимізм («люди сподіваються, що життя незабаром стане краще» – 38%, «не всі погано живуть» – 19%); ситуація («немає лідерів, яким би народ повірив і за якими би пішов» – 36%, «немає організацій, які захищали би права й інтереси людей» – 10%); страх («люди бояться, що будуть мати неприємності» – 18%).

Функція конфлікту виражає, з одного боку, його соціальне призначення, а з іншого – залежність, що виникає між ним та іншими складниками громадського життя. У першому випадку беруться до уваги наслідки конфлікту, у другому – спрямованість стосунків суб'єктів-конфліктів [5, с. 28]. Конфліктне зіткнення належить до тих явищ, що не можна однозначно оцінити (табл. 3).

Трудові конфлікти виступають способом соціальної взаємодії в умовах загострення напруженості між людьми, коли виявляються несумісні погляди, позиції й інтереси, відбувається протиставлення сторін, що переслідують

далекі одна від одної цілі. Життєдіяльність являє собою незліченну кількість фактів, що підтверджують функціональну розмаїтість конфліктів за спрямованістю, корисними та шкідливими наслідками [6, с. 125]. Проаналізуємо інноваційно-інформаційну спрямованість персоналу в табл. 4.

Будь-який конфлікт, який виникає в ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро», має як позитивні (конструктивні), так і негативні (деструктивні) наслідки. Ці наслідки переважно зумовлені такими причинами: важко уявити узагальнену оцінку позитивних і негативних наслідків конфліктної взаємодії; ступінь конструктивності й деструктивності конфлікту може змінюватися на різних стадіях його розвитку; конфлікт може оцінюватися як конструктивний для однієї зі сторін-конфліктів і як негативний – для іншої сторони; конструктивність і деструктивність конфлікту можна розглядати як стосовно основних учасників, так і стосовно соціального оточення.

Так, у ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро» у тракторно-рільничій бригаді спалахнула сварка, що переросла в гострий емоційний конфлікт: один зі співробітників назвав іншого – фахівця з економічною освітою і великим стажем практичної роботи – образливим словом «халтурник», маючи на увазі, що той, не задоволь-

Таблиця 3

**Функціональна спрямованість конфліктів у ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро» (інтеграційна та активізаційна спрямованість персоналу), 2013–2017 рр.**

| Функції конфлікту                                | Спрямованість конфлікту  |  |
|--|--|--|
|  | позитивна  | негативна  |
| Інтеграція персоналу                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>– розрядження напруженості в міжособистісних і міжгрупових стосунках;</li> <li>– узгодження індивідуальних і колективних інтересів;</li> <li>– утворення й консолідація формальних і неформальних груп;</li> <li>– поглиблення та стабілізація загальних інтересів</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– ослаблення організованості та єдності колективу;</li> <li>– порушення балансу інтересів між особистостями й групами;</li> <li>– прояв несумлінного відношення до справи і прагнення до вигоди для себе за рахунок інших;</li> <li>– потурання егоїзму, свавілля, анархії</li> </ul> |
| Активізація соціальних зв'язків                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– надання взаємодії співробітників більшої динамічності та мобільності;</li> <li>– посилення узгодженості в досягненні цілей, функціонального й соціального партнерства</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– непогодженість у діях людей, зайнятих спільною справою;</li> <li>– ослаблення взаємної заінтересованості в загальному успіху;</li> <li>– установа перешкод на шляху до співробітництва</li> </ul>   |
| Сигналізація про вогнища соціальної напруженості | <ul style="list-style-type: none"> <li>– виявлення невирішених проблем стимулювання роботи;</li> <li>– виявлення недоліків в умовах і охороні праці;</li> <li>– реалізація потреб, інтересів і цінностей колективу</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– різке вираження невдоволення діями адміністрації;</li> <li>– протест проти зловживань із боку окремих посадових осіб;</li> <li>– зростання невдоволеності працею</li> </ul>   |

Таблиця 4

**Функціональна спрямованість конфліктів у ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро»  
(інноваційно-інформаційна спрямованість персоналу), 2013–2017 рр.**

| Функції конфлікту                             | Спрямованість конфлікту  |  |
|---|--|--|
|   | позитивна  | негативна  |
| Інновація, сприяння творчій ініціативі        | <ul style="list-style-type: none"> <li>– підвищення активності й мотивації до роботи;</li> <li>– стимулювання підвищення кваліфікації;</li> <li>– сприяння творчості, новим і оптимальним рішенням</li> </ul>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>– створення додаткових перешкод трудовій та соціальній активності;</li> <li>– придушення ділового настрою, ентузіазму та творчої ініціативи;</li> <li>– відхід від альтернативних рішень</li> </ul> |
| Трансформація (перетворення) ділових відносин | <ul style="list-style-type: none"> <li>– створення здорового соціально-психологічного клімату;</li> <li>– утвердження поважного ставлення до праці й ділової підприємливості;</li> <li>– підвищення рівня взаємної довіри</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– погіршення морально-психологічної атмосфери;</li> <li>– ускладнення процесу відновлення ділових стосунків і партнерства</li> </ul>  |
| Інформація про організацію і її персонал      | <ul style="list-style-type: none"> <li>– підвищення рівня інформованості працівників про стан справ в організації;</li> <li>– «знаходження спільної мови»</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– посилення недружньої поведінки;</li> <li>– ухилення від співробітництва; перешкоди для діалогу, обміну думками</li> </ul>   |
| Профілактика протиборств                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>– урегулювання суперечностей на взаємній основі;</li> <li>– послаблення конфронтації в соціально-трудових відносинах</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– нагнітання напруженості й ворожості;</li> <li>– ухилення від примирних процедур</li> </ul>  |

няючись своїм високим окладом, постійно заклопотаний підробітками, тому перекладає виконання частини своїх обов'язків на колег. Співробітники відділу забезпечили «збуджувачеві спокою» дружню підтримку, і керівник підприємства був змушений перевести його опонента в інший підрозділ. Конфлікт не обійшовся без негативного наслідку – необхідності пошуку належної заміни досвідченому працівникові. Але все закінчилося добре, тому що співробітники відділу виявили солідарність із тими з колег, які виступили виразниками загальних інтересів, засудили несумлінне ставлення до справи й прагнення до вигоди для себе за рахунок інших. І це ще більше зміцнило їхню згуртованість, підсилило важливість правил групової поведінки.

Конфліктність ситуацій залежить і від характерів працівників. Коли керівник має справу з підлеглими, то досить важко розподілити їх на хороших чи не зовсім, старанних чи тих, що прагнуть здаватися старанними, кваліфікованих чи лицемірних, фахівців чи маріонеток. Часто виявляється, що під готовністю негайно виконати будь-яке доручення ховається некомпетентність, а підлеглий, що критично сприймає зауваження, здебільшого буває правий [6, с. 125].

Однак реакцію людей майже завжди можна передбачити, а це головне в роботі керів-

ника. Поведінка людей, окрім незадоволених потреб, залежить від їхніх основних індивідуальних характеристик. Різниця в поведінці та реакції тієї чи іншої особи на схожі обставини полягає у темпераменті (життєрадісний (холерик) чи флегматик, запальний чи меланхолійний), у складі характеру (егоїст чи альтруїст) [7, с. 252]. Темперамент здійснює вирішальне значення на емоції чи відчуття (табл. 5).

Отже, на підприємстві питома вага холериків становить 15%, сангвіників – 45%, флегматиків – 25% та меланхоліків – 15%. Оцінка людей за якостями темпераменту надає головному економісту ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро» надійну методику дослідження підлеглих. При цьому керівник покладається на сприятливі риси темпераменту. На імпульсивність холериків директор ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро» реагує з тактовністю і стриманістю, інертності флегматика протиставляє активність, а емоційність та вразливість меланхоліка нейтралізує оптимізмом.

На підприємстві є працівник – місцевий тиран і деспот, якого дружно ненавидять усі співробітники. Він, сам того не знаючи, відіграє важливу роль у діяльності підприємства, тому що на ньому концентрується вся негативна енергія (незадоволення, підозри та ненависть тих, хто працює поруч). Завдяки такій зручній мішені руйнівна сила подібних

**Характеристики темпераменту працівників ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро», 2017 р.**

| Тип вищої нервової діяльності | Особливості нервових процесів |                 |               | Тип темпераменту | Питома вага працівників в підприємстві, % |
|-------------------------------|-------------------------------|-----------------|---------------|------------------|---|
|                               | сила                          | врівноваженість | рухливість    |                  |   |
| Нестримний                    | Сильний                       | Незбалансований | Живий         | Холерик          | 15  |
| Активний                      | Сильний                       | Врівноважений   | Живий         | Сангвінік        | 45  |
| Спокійний                     | Сильний                       | Врівноважений   | Інертний      | Флегматик        | 25  |
| Хворобливий                   | Сильний                       | Неврівноважений | Загальмований | Меланхолік       | 15  |

настроїв зменшується з кожною насмішкою на його адресу. Цей працівник утручається в будь-яку справу, знає всі новини, любить дисципліну та порядок і байдужий до того, що про нього думає решта. Набір таких особистих якостей ідеально виводить із себе оточуючих. Зрозуміло, що безконфліктне існування в таких умовах неможливе, а це ще один доказ об'єктивності конфліктів та необхідності їх позитивного вирішення. Одним з яскравих прикладів вирішення конфлікту керівником підприємства є толерантний підхід та відсутність крику. Так, у 2017 р. перед адміністративним приміщенням висадили 50 кущів троянд. Через деякий час директор побачив, що квіти ростуть у бур'янах. Директор зайшов у відділ бухгалтерії, попросив працівниць виполоти газон, але ті не відреагували. Попросив удруге – знову проігнорували. Тоді директор покликав бригадира тракторно-рільничої бригади і сказав, щоб той запросив виполоти квітник двох пенсіонерок, заплатив їм за це по 100 грн. та виписав по 100 кг зерна. Директор розпорядився під час нарахування зарплати 200 грн. зняти із зарплати головного бухгалтера, а 200 кг зерна списати з її нарахувань.

Траплялося, що директору говорили, що встановлені норми непосильні. Він ніколи не сперечався одразу, а брав на вирішення питання кілька днів. Упродовж цих днів доручав комусь із працівників занотувати повну хронологію роботи. Часто виявлялося, що

люди дещо перебільшують своє навантаження. Після таких перевірок з'ясували, що в бригаді, де переминають і напувають худобу, чоловіки працюють за зміну лише 1 годину 48 хвилин, решту – відпочивають.

Попередження конфліктів у ТОВ «Агрофірма «Зоря-Агро» здійснює директор, а інколи для цього залучають професійного психолога. Виділимо чотири напрями, за якими потрібно провести роботу з попередження конфліктів на підприємстві:

створення об'єктивних умов, які перешкоджають виникненню та деструктивному розвитку передконфліктних ситуацій;

оптимізація організаційно-управлінських умов створення та функціонування підприємства;

усунення соціально-психологічних чинників виникнення конфліктів;

блокування особистісних чинників виникнення конфліктів. Здебільшого профілактику конфліктів треба здійснювати одночасно за всіма зазначеними напрямками [7, с. 128].

До об'єктивних умов запобігання конфліктам директор підприємства відносить створення сприятливих умов для праці.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, аналіз наявних технологій профілактики та попередження трудових конфліктів на підприємстві дав можливість виявити, що застосовувана методика не є дієвою та не носить профілактичної функції.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Беззубко Л.В. Розвиток теорії і практики функціонування механізмів державного управління колективними трудовими конфліктами: автореф. дис. ... д-ра наук з держ. упр.: 25.00.02; Донець, держ. ун-т упр. Донецьк, 2006. 36 с.
2. Гришина Н.В. Психологія конфлікту. СПб.: Питер, 2008. 544 с.
3. Романенко І.В. Управління персоналом: конспект лекцій. СПб.: Вид-во Михайлова В.А., 2006. 64 с.
4. Шупта І.М. Причини конфліктів, що виникають в управлінському середовищі. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2013. Вип. 1(6). Т. 3. С. 264–271.
5. Данчева О.В., Швалб Ю.М. Практична психологія в економіці та бізнесі. К, 1999. 270 с.
6. Травин В.В. Основы кадрового менеджмента. М., 1996. 256 с.
7. Пірен М. І. Конфліктологія. К, 2003. 360 с.

## REFERENCES:

1. Bezzubko L.V. Rozvitok teorii i praktiki funktsionuvannya mekhanizmiv derzhavnogo upravlinnya kolektivnimi trudovimi konfliktami: avtoref. dis. d-ra nauk z derzh. upr. : 25.00.02. Donets. derzh. un-t upr. Donets'k, 2006. 36 s.
2. Grishina N.V. Psikhologiya konflikta. SPb. Piter, 2008. 544 s.
3. Romanenko I.V. Upravlinnya personalom: konspekt lektsiy. SPb. Vid-vo Mikhaylova V. A., 2006. 64 s.
4. Shupta I.M. Prichini konfliktiv, shcho vinikayut' v upravlins'komu seredovishchi. Naukovi pratsi Poltav's'koї derzhavnoї agrarnoї akademii. Vip. 1 (6). T. 3. Poltava: PDAA. 2013. S. 264-271.
5. Dancheva O.V., Shvalb Yu.M. Praktichna psikhologiya v ekonomitsi ta biznesi. K, 1999. 270 s.
6. Travin V. V. Osnovy kadrovogo menedzhmenta. M, 1996. 256 s.
7. Piren M. I. Konflikologiya. K, 2003. 360 s.

## Analysis of existing technologies for prevention and prevention of labor conflicts in the enterprise

**Demyanenko N.V.**

PhD in Economics, Associate Professor,  
Poltava State Agrarian Academy

**Yasko O.M.**

Student,  
Poltava State Agrarian Academy

This article includes the study of the process of developing a conflict situation in an agricultural enterprise. The diagram shows how the conflict develops in an enterprise, as it decreases and stops.

The article states that the main reason for conflicts in the company are problems with payroll. There is a low wage level that reduces motivation and leads to poor quality of work. It is noted that the enterprise does not have a differentiation of wages depending on the quality of work. The size of employees' wages does not correspond to the economic effect that the company achieves with its help. The article analyzes the share of wages in the structure of enterprise expenses.

Among the most important factors that negatively influence the motivation of work are also defined: lack of responsibility, demographic crisis in the countryside, social injustice, low level of training, lack of social infrastructure in the countryside. The list of these factors provokes conflicting situations in the enterprise. The article

investigates that the company does not comply with the norms of the regulations on remuneration and the establishment of an allowance for the tension of works. It is noted that sometimes the conflict does not occur, even if it has all the prerequisites. Employees do not go to conflict, when the potential benefits of participation in it do not match the cost.

The article provides a table in which the functional orientation of conflicts is investigated. It is noted that any conflict that occurs in the company has both positive and negative consequences. The conflict of situations depends on the characters of the workers and their temperament. These four areas, which will require the work to prevent conflicts in the enterprise.

In general, the article states that the analysis of existing technologies of prevention and prevention of labor conflicts in the enterprise made it possible to find that the applied methodology is not effective and does not have preventive function.

## Ринок молочної галузі: стан та тенденції розвитку

**Джеджула В.В.**

доктор економічних наук,  
професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту  
Вінницького національного технічного університету

**Єпіфанова І.Ю.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту  
Вінницького національного технічного університету

**Гладка Д.О.**

магістрант  
Вінницького національного технічного університету

У статті проведено моніторинг сучасного стану та перспектив розвитку молочного ринку в Україні. Досліджено питання виробництва, експорту та імпорту сировини та готової продукції. Ідентифіковано основні проблеми виробництва та реалізації молочної продукції та, відповідно до наявних проблем, запропоновано основні напрями підвищення рівня функціонування українського молочного ринку.

**Ключові слова:** молоко, молочна продукція, молокопереробні підприємства, експорт, імпорт, виробництво, реалізація.

Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Гладка Д.А. РЫНОК МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

В статье проведен мониторинг современного состояния и перспектив развития молочного рынка в Украине. Рассмотрены вопросы производства, экспорта и импорта сырья и готовой продукции. Идентифицированы основные проблемы производства и реализации молочной продукции и, в соответствии с имеющимися проблемами, предложены основные направления повышения уровня функционирования украинского молочного рынка.

**Ключевые слова:** молоко, молочная продукция, молокоперерабатывающие предприятия, экспорт, импорт, производство, реализация.

Dzhedzhula V.V., Yepifanova I.Yu., Hladka D.A. DAIRY MARKET: CONDITION AND DEVELOPMENT TRENDS

The article reviews the current state and development prospects of the Ukrainian dairy market. There are considered problems of production, export and import of raw materials and finished products. The basic problems of production and realization of dairy products were identified and, in accordance with the existing problems, the main directions of increasing the level of functioning of the Ukrainian dairy market were proposed.

**Keywords:** milk, dairy products, dairy processing enterprises, export, import, production, sale.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах сьогодення виробництво молочної продукції займає провідне місце в АПК України. В Україні високий економічний, природно-кліматичний, трудовий потенціал розвитку молочної галузі. Разом із тим виробництво молочної продукції має динаміку щорічного скорочення, тому для подолання цієї кризи необхідно проаналізувати сучасний стан виробництва та реалізації молочної продукції, виявити причини негативних явищ та надати рекомендації щодо подальшого розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема розвитку ринку

молока та молочної продукції присвячено праці Т.Л. Керанчука, Н.В. Овсієнка, М.І. Бутенка, Т.Г. Дудар, С.В. Васильчака, В.О. Рибінцева, С.О. Степанчука, О.В. Моргуна та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість досліджень, які стосуються ринку молока та молочної галузі у цілому, виникає потреба у систематизації чинників, які визначають умови функціонування молочної галузі та пошуку ефективних шляхів її розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є систематизація чинників, які впливають на сучасний

стан ринку молочних продуктів в Україні та визначення напрямів активізації найважливіших механізмів підвищення ефективності функціонування молочної галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ринок молока та молочних продуктів в Україні є однією із найважливіших та найбільш перспективних складових частин ринку АПК, який знаходиться у двадцятці найбільших світових виробників молока.

Від його розвитку залежить забезпечення населення України життєво необхідними продуктами харчування, що виробляються з молока.

Молочна галузь, до складу якої входять маслоробна, сироробна, молочноконсервна підгалузі, а також виробництво продукції з незбираного молока, на сучасному етапі є однією з провідних у структурі харчової індустрії України [1]. Продукція цієї галузі займає важливе місце у споживанні населення. Частка витрат на молочні продукти становить 15% від загальних витрат на харчування (це четверте місце після витрат на хлібобулочні, м'ясні, борошняні та макаронні вироби).

Нині функціонує близько 350 підприємств із переробки молока, з яких 80 виробляють 90% суцільномолочної продукції [2; 3]. У зв'язку зі значною конкуренцією на ринку можна виділити низку лідерів, які займають найбільші частки ринку: ДП «Лакталіс-Україна», ТОВ «Данон», ТОВ «Терра Фуд», ТОВ «Люстдорф», ПрАТ «Молочний альянс», ПрАТ «Вінницький

молочний завод «Рошен», ТОВ «Група компаній «Альянс», ПАТ «Вімм-Білл-Данн Україна», ПрАТ «Комбінат «Придніпровський», ПрАТ «Тернопільський молокозавод» та багато інших. Керівництво цих підприємств вкладає значні кошти в модернізацію виробництва та поліпшення якості молока та молочних продуктів, слідує та відповідно реагує на зміни кон'юнктури ринку, постійно поліпшує та розширює асортимент видів продукції для покращення процесу виробництва продукції, збільшення обсягів реалізації продукції та отримання чистого прибутку.

Частки ринку виробників молочної продукції 2017 р. у відсотковому значенні зображено на рис. 1 [4], з якого видно, що лідируючі позиції займають такі молокоперобні підприємства України:

– ПрАТ «Вінницький молочний завод «Рошен»: частка на ринку – 10 %;

– ТОВ «Терра Фуд»: частка на ринку – 9 %;

– ТОВ «Люстдорф»: частка на ринку – 8 %.

За даними Державної служби статистики України, чисельність корів в Україні за 2017 р. зменшилася майже на 60 тис. голів – до 2,108 млн. Велика рогата худоба на фермах продовжує «вимирати», і з 1990 р. прослідковується поступове зниження її чисельності (рис. 2) [5]. Позитивним є зростання продуктивності виробництва молока українськими підприємствами, яка в 2017 р. досягла 6 тис. кг/корову.

З кожним роком молочний ринок України суттєво скорочує обсяги експорту через

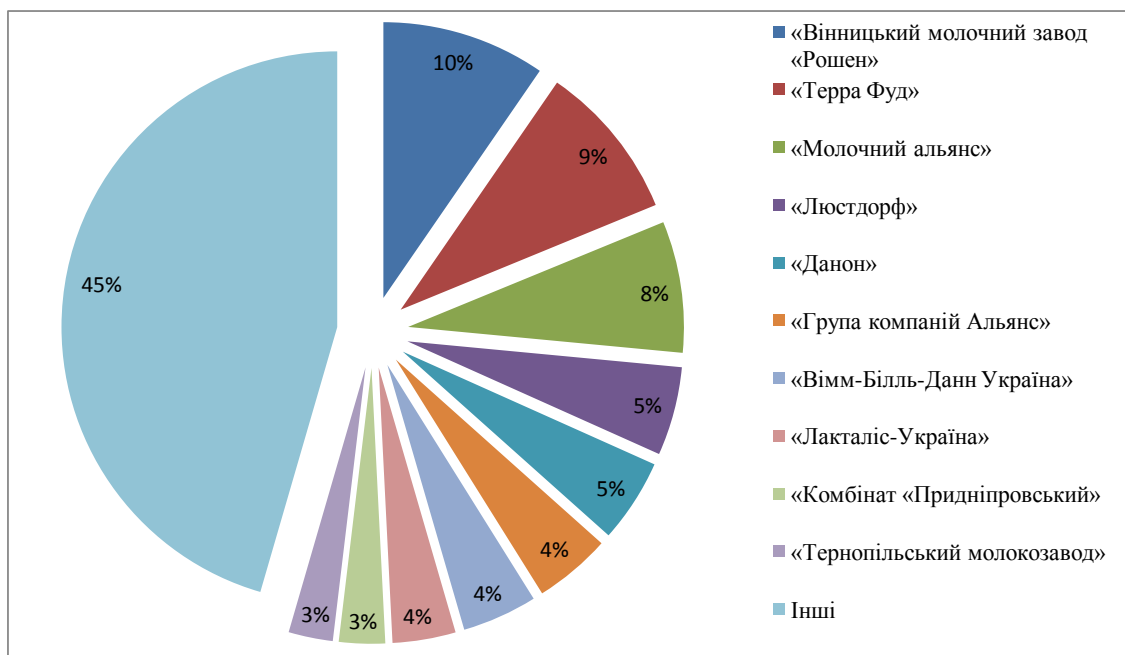
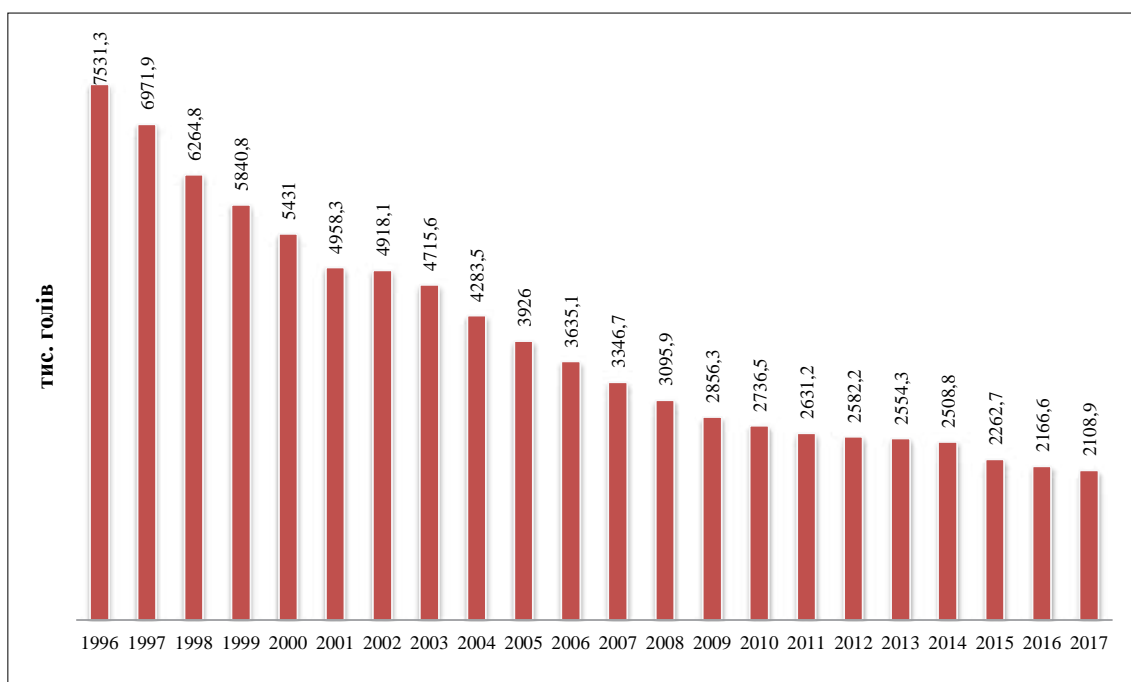


Рис. 1. Частки ринку виробників молочної продукції, 2017 р. [4]



**Рис. 2. Динаміка зміни кількості поголів'я корів за 1996–2017 рр. (станом на 1 січня відповідного року) [5]**

утрату ринку збуту в окремих країнах СНД та поступово нарощує їх імпорт. Це негативно відображається як на українських підприємствах, які займаються виробництвом та переробкою молока (зумовлено зменшенням потужностей), так і на зовнішньоторговельному балансі.

За даними Державної служби статистики України, у січні-грудні 2017 р. Україна експортувала молочних продуктів на загальну суму 281 624,5 тис. дол. США, що на 78,3% більше, ніж у відповідний період 2016 р. (123 747,7 тис. дол. США), проте на 45,3% менше, ніж у 2013 р. (-233 385 тис. дол. США) [5]. На зниження обсягу експорту молока та молочних продуктів за досліджуваний період значною мірою вплинула заборона поставок молочної продукції в Росію та складність доставки товару в країни Середньої Азії.

Значну частку експорту молокопродуктів становить масло вершкове – 46,09% загального обсягу експорту молочної продукції. У цілому в 2017 р. вершкового масла експортовано на 129 787,7 тис. дол. США, тоді як у 2013 р. частка цього складника експорту молочної продукції становила лише 4,31% (2 203,7 тис. дол. США). З табл. 1 видно, що протягом 2013–2017 рр. спостерігається зростання обсягу експорту вершкового масла як в обсязі, так і структурі експортованої молочної продукції. Це зумовлено різким збільшенням

обсягів експорту до Європи (переважно до Франції), країн СНД та Африки.

Друге місце в структурі експорту молока та молочних продуктів займає молоко та вершки згущені – 28,61% (80 585,3 тис. дол. США). Динаміка цього складника експорту є нестабільною і коливається від 14,73% у 2013р. до 50,27% у 2015 р. З 2015 р. частка молока та вершків згущених мала динаміку зменшення.

Важливу частину експорту займає й реалізація сирів, частка яких у 2017 р. становила 11,54% загального експорту. Досить негативним є постійне скорочення цього складника в експорті молочної продукції з 70,34% у 2013 р. Якщо в 2013 р. вітчизняними підприємствами експортовано сирів на 362 280,3 тис. дол. США, то в 2014 р. – на 120 069,7 тис. дол. США, а в 2017 р. – лише на 32 510,2 тис. дол. США. Інші складники експорту молочної продукції становлять незначну частку в структурі експорту.

Імпорт молокопродуктів в Україні станом на 2017 р. низький, оскільки він є не вигідним через збільшення світових цін на молокопродукти. За досліджуваний період (із 2013 по 2017 р.) спостерігається поступова тенденція до зниження обсягів імпорту молочної продукції (64 803,2 тис. дол. США) порівняно з 2013 р. (241 761,5 тис. дол. США). Однак якщо спостерігати тенденцію 2017 р. до 2016 р., можна зробити висновок про збільшення імпорту, що



Таблиця 1

## Експорт молочної продукції за 2013–2017 рр., дол. США [5]

| Найменування продукції   | 2013 р.  |       | 2014 р.  |       | 2015 р.  |       | 2016 р.  |       | 2017 р.  |       |
|--|----------|-------|----------|-------|----------|-------|----------|-------|----------|-------|
|  | Тис дол. | %     | Тис дол. | %     | Тис дол. | %     | Тис дол. | %     | Тис дол. | %     |
| Молоко та вершки, незгущені та без додавання цукру   | 5583,5   | 1,08  | 4723,3   | 1,46  | 4619,1   | 2,60  | 5430,2   | 3,44  | 9733,7   | 3,46  |
| Молоко та вершки, згущені та з додаванням цукру  | 75854,8  | 14,73 | 121074,4 | 37,39 | 89300,8  | 50,27 | 73672,1  | 46,66 | 80585,3  | 28,61 |
| Маслянка, коагульовані молоко та вершки, йогурт, кефір та інші ферментовані або сквашені молоко та вершки, згущені або незгущені | 4895,6   | 0,95  | 3973,6   | 1,23  | 3334     | 1,88  | 2582,1   | 1,64  | 4179,8   | 1,48  |
| Молочна сироватка, продукти, що складаються з натуральних компонентів молока   | 44191,7  | 8,58  | 26601,3  | 8,22  | 15510,7  | 8,73  | 14340,4  | 9,08  | 24827,8  | 8,82  |
| Масло вершкове та інші жири, вироблені з молока; молочні пасти   | 22203,7  | 4,31  | 47354,7  | 14,62 | 29945,3  | 16,86 | 37534    | 23,77 | 129787,7 | 46,09 |
| Сири всіх видів і кисломолочний сир  | 362280,3 | 70,34 | 120069,7 | 37,08 | 34936    | 19,67 | 24317,9  | 15,40 | 32510,2  | 11,54 |
| Всього   | 515009,7 | 100   | 323797,1 | 100   | 177645,9 | 100   | 157876,8 | 100   | 281624,5 | 100   |

є негативним явищем для молочного ринку України.

Як видно з рис. 3, майже за всіма товарними групами, крім маслянки, інших молочних продуктів та морозива, спостерігається доволі стійка тенденція до нарощування обсягів виробництва продукції. Найбільшу питому вагу в складі виготовленої продукції займають молоко та вершки. Досить позитивним є щорічне нарощення обсягу їх виробництва:

якщо в 2013 р. підприємствами молочної галузі вироблено молока та вершків 1 081 732 т, то в 2014 р. – 1 238 704 т, а в 2017 р. – 1 105 698 т.

Значну частку в обсязі виготовленої продукції займають кисломолочні продукти (молоко і вершки коагульовані, йогурт, кефір, сметана та інші ферментовані продукти), обсяг виробництва яких у 2017 р. становив 661 167 т. Як видно з рис. 3, цей складник продукції молочної промисловості мав позитивну

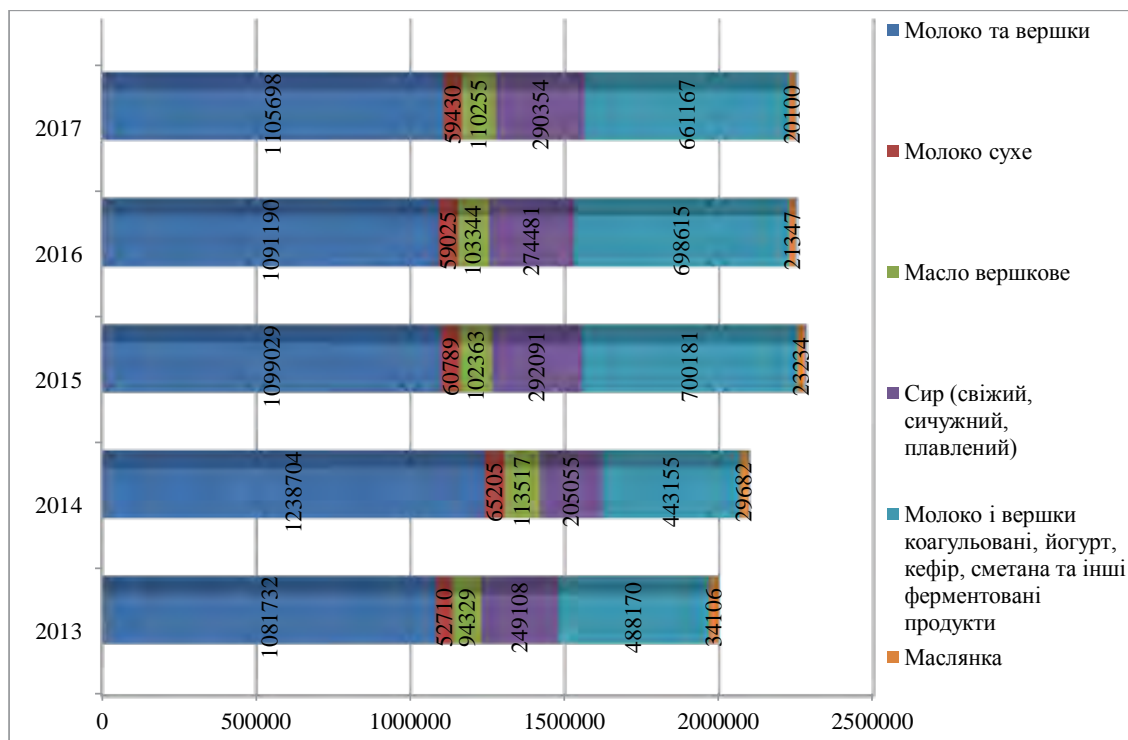


Рис. 3. Аналіз виробництва молокопродуктів у 2013–2017 рр., т [5]

Таблиця 2

Імпорт молочної продукції за 2013–2017 рр., дол. США

| Найменування продукції   | Імпорт, тис. дол. США |          |         |         |         |
|--|-----------------------|----------|---------|---------|---------|
|  | 2013 р.               | 2014 р.  | 2015 р. | 2016 р. | 2017 р. |
| Молоко та вершки, незгущені та без додавання цукру   | 7257,7                | 3933,0   | 829,4   | 1061,5  | 1444,2  |
| Молоко та вершки, згущені та з додаванням цукру  | 27055,4               | 12405,4  | 1666,4  | 2137,6  | 3769,4  |
| Маслянка, коагульовані молоко та вершки, йогурт, кефір та інші ферментовані або сквашені (бактеріальними заквасками) молоко та вершки, згущені або незгущені | 21651,9               | 12344,4  | 3658,0  | 3942,4  | 5617,0  |
| Молочна сироватка, продукти, що складаються з натуральних компонентів молока   | 7090,3                | 4800,0   | 2096,2  | 1605,9  | 2368,6  |
| Масло вершкове та інші жири, вироблені з молока; молочні пасти   | 67380,7               | 47931,4  | 2575,7  | 3790,1  | 4479,1  |
| Сири всіх видів і кисломолочний сир  | 111325,4              | 67607,4  | 23430,1 | 29876,5 | 47125,0 |
| Всього   | 241761,5              | 149021,7 | 34255,9 | 42414,1 | 64803,2 |

динаміку збільшення обсягів виробництва в 2013–2015 рр. та негативну – зменшення протягом 2015–2017 рр.

Значною є й частка виготовленого сиру, обсяги виробництва якого в 2017 р. становили 290 354 т. У цілому динаміка виробництва сирів є нестабільною.

Така ситуація стала наслідком скорочення потенційних ринків збуту української продукції в Росії та зменшення кількості великої рогатої худоби.

Таким чином, на функціонування молочного ринку впливає низка чинників [6–9]: стан виробництва, ринкова інфраструктура, дієвість ринкових механізмів, платоспроможність споживачів.

До основних проблем сучасного українського ринку молочної продукції можна віднести:

1. зменшення поголів'я корів та відсутність достатнього рівня якісної сировини для виробництва різних видів продукції; також існує проблема недостатньої кількості лабораторій для визначення якості молока та молочних продуктів;

2. значну втрату міжнародних ринків збуту і, як наслідок, невеликий ринок збуту продукції; така ситуація сприяє скороченню виробництва молочної продукції підприємствами або ліквідації виробництва;

3. низький технологічний рівень на виробництвах, відсутність сучасного обладнання (багато сировини псується під час неналежного транспортування від виробника до переробного підприємства);

4. зниження рівня внутрішнього споживання через кризові явища в Україні;

5. недостатній рівень структуризації та кооперації підприємств.

Виходячи з наявних проблем, основними напрямками поліпшення стану молочного ринку України є [6–8]:

1. стимуляція з боку держави (створення належного пільгового податкового режиму) створення ферм великої рогатої худоби, що дасть змогу більшити обсяги сировини, відповідно модернізація обладнання та поліпшення якості молочних продуктів;

2. пошук та налагодження міжнародних зв'язків із країнами для експорту продукції, забезпечення належного транспортування молока та молочної продукції;

3. створення інтегрованого та кооперованого виробництва (ефективна система менеджменту на підприємстві).

**Висновки з цього дослідження.** Дослідження сучасного стану молочної галузі України та виокремлення основних проблем та напрямів розвитку показало, що ця галузь є досить прибутковою та пріоритетною для України. Головними завданнями для поліпшення розвитку ринку молока та молочних продуктів є створення дієвої законодавчої бази для молокопереробних підприємств; припинення гальмування виробництва молочної продукції; створення умов здорової конкуренції та захист споживачів від неякісної продукції.

Не менш важливим чинником є виведення продукції молочної галузі на міжнародний рівень, пошук напрямів збільшення обсягів реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках молочної продукції, зокрема тієї, яка становить основну частину продукції молочної галузі. Додатково необхідно створити ефективний механізм із контролю виконання та реалізації програми щодо підвищення ефективності праці на ринку молока та молочних продуктів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Васильчак С.В. Особливості функціонування ринку молока та молочної продукції. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. № 15.4. С. 357–362.
2. Степанчук С.О., Єфісько Ю.Ю. Стан та перспективи розвитку молочного ринку України. Економіка та держава. 2017. № 5. С. 99–102.
3. Розвиток ринку виробництва молока в Україні в контексті євроінтеграційних процесів / С.В. Тивончук, Я.О. Тивончук, Т.П. Павлоцька. Економіка АПК. 2017. № 4. С. 25–31.
4. Головний сайт для агробізнесу Latifundist Media: ТОП-10 производителей молочной и молокосодержащей продукции 2017. URL: <https://latifundist.com/rating/top-10-proizvoditelej-molochnoj-i-molokosoderzhashchej-produktsii-2017>.
5. Офіційний сайт Держстату України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Керанчук Т.Л. Молочна галузь України: перспективи і проблеми розвитку. Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. 2017. № 3(08). С. 133–136. URL: [http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8\\_2017/25.pdf](http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/25.pdf).
7. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємств молочної галузі / В.В. Джеджула, І.Ю. Єпіфанова, М.Ю. Дзюбо. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 11. С. 12–14.
8. Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність: практикум. Вінниця: ВНТУ, 2017. 143 с.

## REFERENCES:

1. Vasylychak S. V. (2013) Osoblyvosti funkcionuvannja rynku moloka ta molochnoji produkciji [Features of the functioning of the milk and dairy market]. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*, no. 15.4, pp. 357–362.
2. Stepanchuk S. O. Ju. Ju. Jefisjko (2017) Stan ta perspektyvy rozvytku molochnogho rynku Ukrainy [Status and prospects of development of the dairy market of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 5, pp. 99–102.
3. Tyvonchuk S. V., Ja. O. Tyvonchuk, T. P. Pavlocjka (2017) Rozvytok rynku vyrobnyctva moloka v Ukraini v konteksti jevrintegracijnykh procesiv [Development of milk production market in Ukraine in the context of European integration processes]. *Ekonomika APK*, no 4, pp. 25-31.
4. The main site for agribusiness Latifundist Media: TOP-10 producers of milk and milk products 2017. (Electronic resource). Available at: <https://latifundist.com/rating/top-10-proizvoditelej-molochnoj-i-molokosoderzhashchej-produktsii-2017>
5. Official site of the State Statistics Committee of Ukraine (Electronic resource). Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Keranchuk T. L. (2017) Molochna ghaluzj Ukrainy: perspektyvy i problemy rozvytku [Ukraine's Dairy Industry: Prospects and Problems of Development]. *Skhidna Jevropa: Ekonomika, biznes ta upravlinnja* (electronic journal), no 3 (08), pp. 133-136. Available at: [http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/ 8\\_2017/25.pdf](http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/ 8_2017/25.pdf)
7. Dzhedzhula V. V., Yepifanova I. Ju., Dzubko M. Ju.(2018) Naprjamy pidvysshennja efektyvnosti dijajnosti pidprijemstv molochnoji ghaluzi [Areas of increasing the efficiency of the dairy industry]. *Investyciji: praktyka ta dosvid*, no. 11, pp. 12-14.
8. Yepifanova I. Ju., Dzhedzhula V.V. (2017) Finansovyj analiz ta zvitnistj: praktykum [Financial Analysis and Reporting: Workshop]. *Vinnycja: VNTU*, 143 p. (in Ukrainian)

## Dairy market: condition and development trends

### Dzhedzhula V.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Vinnytsia National Technical University

### Yepifanova I.Yu.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Vinnytsia National Technical University

### Hladka D.A.

Student,  
Vinnytsia National Technical University

Today the dairy industry is the leading link in the agroindustrial complex of Ukraine. But the production of dairy products is decreasing every year, therefore, in order to overcome this crisis, it is necessary to analyze the current state of production and realization of dairy products, to identify the causes and to give recommendations for further development. After all, in Ukraine there is a high economic, natural and climatic, labor potential of development of this branch. The purpose of this article is to systematize factors that affect the current state of the market of milk and dairy products in Ukraine, determining the directions of activation of the most important mechanisms for increasing the efficiency of the dairy industry in Ukraine. The article reviews the current state and prospects of the Ukrainian dairy market development. Pro-

duction of dairy products is closely linked to a qualitative and sufficient raw material base, production technology, the state of the market infrastructure and consumer solvency. The shortage of raw materials and rising prices for milk and dairy products, the deterioration of the quality of raw materials and the production of dairy products suggests a negative trend in the development of the dairy market. There are a number of leaders who occupy the largest share of the dairy market by 2017.

An analysis of dairy product volumes for the last 5 years was also carried out. The export-import potential of the dairy industry has been investigated in recent years, in general, and by product types. The strategic directions of development of the milk and milk products market and its growth prospects are substantiated.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-54>

УДК 658.5.011

## Обґрунтування необхідності застосування систем ощадливого виробництва для підвищення ефективності промислових підприємств

**Дзюбинська Х.М.**

магістрант кафедри економіки та підприємництва  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Шашина М.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та підприємництва  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Статтю присвячено обґрунтуванню необхідності використання систем ощадливого виробництва для підприємств – виробників товарів для дитячої творчості. Розглянуто доцільність упровадження таких систем у межах зазначеної галузі, надано їх порівняльну характеристику і рекомендації щодо їх використання.

**Ключові слова:** виробництво, дитячі товари, товари для дитячої творчості, організація виробництва, ощадливе виробництво, TPM, 5S, SMED, Кайдзен, Канбан, JIT, Poka-yoke.

Дзюбинская К.Н., Шашина М.В. ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена обоснованию необходимости использования систем бережливого производства для предприятий – производителей товаров для детского творчества. Рассмотрена целесообразность внедрения таких систем в пределах указанной области, дана их сравнительная характеристика, предложены рекомендации по их использованию.

**Ключевые слова:** производство, детские товары, товары для детского творчества, организация производства, бережливое производство, TPM, 5S, SMED, Кайдзен, Канбан, JIT, Poka-yoke.

Dziubynska Kh.M., Shashyna M.V. REASONING THE NECESSITY OF LEAN SYSTEMS'S APPLICATION FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISES

This article is devoted to justifying the need to use lean systems for enterprises producing children's creativity goods. The work considers the feasibility of introducing such systems within the industry, gives them a comparative characteristic, and provides recommendations for their use.

**Keywords:** children's goods, children's creativity products, production organization, lean production, TPM, 5S, SMED, Kaizen, Kanban, JIT, Poka-yoke.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ринок товарів для дитячої творчості є динамічною частиною економіки України. Структура товарів, представлених на цьому ринку, понад як на 80% утворена імпортованими товарами. Переважно вони ввозяться з країн Європейського Союзу і Китаю [1].

Через інфляційні процеси в Україні на ринку виникає така ситуація: товари, ввезені з ЄС, є надто дорогими для кінцевого споживача, а з Китаю – низькоякісними, а інколи навіть небезпечними. Врешті-решт, це стає причиною споживчого «голоду» на ринку за якісними і відносно недорогими товарами дитячої

творчості і вивільняє простір для роботи за даним профілем українських підприємств [1].

Актуальність концентрації уваги вітчизняних виробників на цьому ринку полягає не лише в його незайнятості українськими підприємствами, а й в очікуванні щодо подальшого зростання [1]. Поступове невпинне розширення меж ринку легко пояснюється: зі зростанням ваги нових технологій і техніки в повсякденному житті людини, а також інформатизацією суспільства має місце надмірна захопленість дітей віртуальним світом. Цілком логічним є бажання батьків частково вилучити дітей із техніки і забезпечити їх іншими, більш

корисними розвагами, у тому числі товарами для дитячої творчості.

Відкритим залишається питання того, як може бути забезпечена висока конкурентоспроможність українських товарів для дитячої творчості за неціновими параметрами. Відповіддю може стати японський досвід управління промисловими підприємствами: використання концепції ощадливого виробництва для підвищення ефективності організації виробництва товарів для дитячої творчості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сьогодні питання застосування концепції ощадливого виробництва по відношенню до промислових підприємств різних галузей народного господарства є доволі розповсюдженою сферою дослідження. До науковців, що діють у полі даного дослідження, можна віднести М.І. Бухалкова [2], Ю.Н. Єгорову [3], В.В. Єфімова [4], М.С. Рибянцеву [5] та ін. У роботах зазначених авторів здійснюється опис організаційно-економічних основ ощадливого виробництва, дослідження видів утрат на підприємствах, розгляд проблем ефективного логістичного управління, надання рекомендацій щодо застосування окремих систем в окремих галузях.

Незважаючи на значне охоплення питань удосконалення і розвитку концепції ощадливого виробництва та її окремих систем, недостатньо розробленим є питання доцільності застосування систем ощадливого виробництва на підприємствах – виробниках товарів для дитячої творчості.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування необхідності впровадження концепції ощадливого виробництва на підприємствах – виробниках товарів для дитячої творчості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Японська концепція ощадливого виробництва покликана управляти виробничим підприємством, засновуючись на мінімізації всіх видів утрат і клієнторієнтованості бізнесу. Розвиток підприємства, що застосовує системи ощадливого виробництва, досягається за рахунок дотримання принципу безперервного вдосконалення, залучення до вирішення наявних проблем усього персоналу компанії і мінімізації рівня всіх видів запасів. Уперше ощадливе виробництво було використано в ХХ ст. Тайті Оно, директором компанії Toyota Motor. Він визначав сім видів втрат («муда») на підприємстві, котрі підлягали ліквідації [4, с. 134–135]:

- людська активність, що споживає ресурси, але не надає цінності;
- помилки, що потребують виправлення;
- продукування нікому непотрібних виробів;
- виконання дій, які можуть бути уникнені;
- переміщення людей і вантажів без мети і потреби;
- затримка виконання окремої стадії через запізнення на попередній;
- товари і послуги, що не відповідають вимогам споживачів.

Існує декілька видів систем, за рахунок упровадження яких на промислових підприємствах може бути реалізована концепція ощадливого виробництва. Наведемо характеристику окремих систем у табл. 1.

Отже, з таблиці стає зрозумілим, що кожна система ощадливого виробництва покликана вдосконалити окремий процес функціонування підприємства. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства і його продукції досягається у:

- TPM – шляхом уникнення збоїв у роботі обладнання;
- SMED – за допомогою усунення простой основних засобів;
- Кайдзен – на основі стимуляції персоналу до безперервного вдосконалення в усіх сферах діяльності підприємства;
- Канбан – на базі побудови гнучкого, клієнтоорієнтованого виробництва з позамовною організацією процесів;
- 5S – за рахунок спрощення використання робочих місць;
- JIT – на базі мінімізації рівня запасів за рахунок ефективного планування їх споживання, контрактів із надійними постачальниками й ефективної системи організації виробництва;
- Рока-юке – за максимального усунення впливу людського чинника за допомогою автоматичних систем контролю.

Для того щоб визначити, яку із систем можна використати для виробництва товарів для дитячої творчості, розберемося більш детально із сутністю притаманних йому процесів. Виробництво товарів для дитячої творчості в найзагальнішому вигляді характеризується трьома крупними етапами (рис. 1):

- вхідним;
- операційним;
- приймальним.

Кожний етап включає у себе низку окремих процесів. Вхідний етап полягає у прийомі сировини і матеріалів на склад. Під час оприбуткування товарно-матеріальних цінностей комірник перевіряє відповідність між фактично

Таблиця 1

## Порівняльна характеристика систем ошадливого виробництва

| Система ошадливого виробництва | Сутність  | Цілі  |
|--------------------------------|---|---|
| 1                              | 2   | 3   |
| Total Productive Maintenance   | Система покликана забезпечити оптимальні умови експлуатації обладнання. Мета – досягнення найкращого співвідношення рівня ефективності використання обладнання і витрат на їх утримання. Засіб досягнення: залучення до процесу обслуговування обладнання всього персоналу підприємства   | – уникнення нещасних випадків;<br>– уникнення несправності обладнання;<br>– мінімізація проблем з якістю;<br>– виключення несвоєчасних поставок   |
| 5S                             | Організація робочого місця в п'ять кроків:<br>– Seri (сортування) – розподіл речей на потрібні і непотрібні;<br>– Seiton (підтримання порядку) – система зберігання речей, що забезпечує швидкий і простий доступ до них;<br>– Seiso (підтримання в чистоті) – чистота і охайність на робочому місці;<br>– Seiketsu (підтримка порядку) – стандартизація виробничих процесів;<br>– Shitsuke (вдосконалення) – виховання звички до точного виконання усіх процедур і дотримання правил у працівників | – спрощення використання робочого місця;<br>– впорядкування виробництва;<br>– доведення до автоматизму всіх виробничих процесів;<br>– мінімізація ймовірності випуску браку за рахунок людського чинника  |
| Рока-йоке                      | Система ошадливого виробництва, котра допомагає уникнути помилок у процесі виробництва або вчасно їх виявити. Дослівний переклад з японської – «захист від дурня». Це означає, що мінімізації підлягають помилки, викликані людським чинником. Рока-йоке регулює виробничий процес одним із двох методів: системою контролю (зупинка обладнання за порушення норми або блокування заготовок зажимами) і системою попередження (сигнал для оператора, що вимагає подолати проблему)                  | – мінімізація впливу людського чинника на ефективність виробничого процесу;<br>– уникнення браку;<br>– підвищення якості випущеної продукції  |
| Single-Minute Exchange of Dies | Являє собою метод ошадливого виробництва, метою якого є зменшення витрат виробництва під час переналадки і переоснащення обладнання. За допомогою SMED переналадка обладнання займає до 10 хвилин робочого часу. В основі системи лежить розподіл процесу переоснащення на два типи операцій: внутрішні та зовнішні. Внутрішні виконуються під час зупинки обладнання, зовнішні – під час роботи. Завдання SMED – перетворення внутрішніх операцій у зовнішні                                       | – мінімізація втрат часу на переоснащення обладнання;<br>– синхронізація процесів роботи і переналадки обладнання;<br>– підвищення ефективності використання обладнання;<br>– стандартизація процесу переоснащення  |
| Кайдзен                        | Система ошадливого виробництва, що заснована на безперервному вдосконаленні процесів виробництва, розроблення і управління. До процесу вдосконалення залучаються всі працівники підприємства. Основоположні принципи Кайдзен: фокусування на клієнтах, безперервні зміни в усіх сферах діяльності, визнання й обговорення проблем, пропаганда відвертості і відкритості, створення робочих команд та кружків якості тощо  | – задоволення потреб клієнтів;<br>– поступовий невпинний розвиток усіх процесів на підприємстві;<br>– підвищення ефективності виявлення «вузьких» місць;<br>– підвищення ефективності пошуку рішень проблем, що виникли;<br>– швидке поширення інформації підприємством;<br>– ефективний розподіл функцій працівників |

| 1            | 2  | 3   |
|--------------|--|---|
| Канбан       | Система організації виробництва, за якої матеріальний потік витягується кінцевими ділянками з попередніх. Ефективність і гнучкість системи досягаються за рахунок орієнтації працівників на місцях, а не вибудовування складних і громіздких планів керівництвом. Керування виробничими процесами в межах системи відбувається за допомогою спеціальних карток, які слугують сигналом для робітників, що і в якій послідовності робити. В основі системи лежать також принципи безперервного вдосконалення і точно в строк | <ul style="list-style-type: none"> <li>– підвищення ефективності організації виробництва на підприємстві;</li> <li>– гнучкість виробництва;</li> <li>– позамовна орієнтованість виробничої системи;</li> <li>– мінімізація рівня виробничих запасів і витрат на їх зберігання;</li> <li>– спрощення процесу керування виробництвом;</li> <li>– «прозорість» і відкритість кожного виробничого процесу;</li> <li>– підвищення швидкості виконання замовлень</li> </ul> |
| Just in time | Концепція, метою котрої є така організація руху матеріальних потоків, за якої досягається поступлення всіх матеріалів і напівфабрикатів у необхідній кількості, у зазначене місце і точно в строк  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– підвищення ефективності керування рухом матеріальних потоків у виробництві;</li> <li>– мінімізація запасів сировини та матеріалів і готової продукції;</li> <li>– зниження обсягів незавершеного виробництва;</li> <li>– зниження обсягів витрат</li> </ul>  |

Джерело: розроблено на основі [4, с. 134–165; 6]

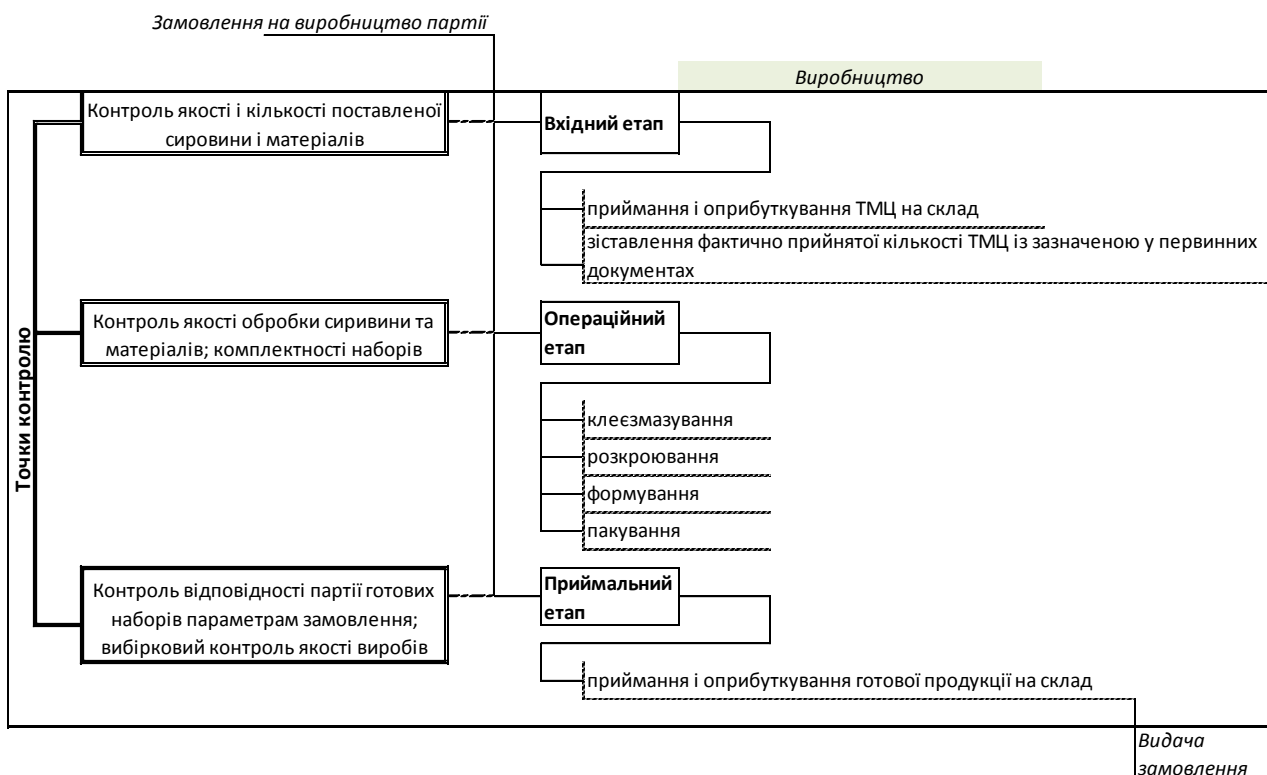


Рис. 1. Структура виробництва товарів для дитячої творчості

отриманою кількістю сировини та матеріалів і зазначеною у первинних документах (видаткових накладних), отриманих від постачальників.

Операційний етап включає у себе окремі стадії виробництва, наприклад:

– клеєзмазувальну – матеріал, із якого в подальшому будуть виготовлятися напівфабрикати для майбутніх наборів, проклеюється клеєм постійної липкості і з'єднується із силіконізованим папером;



– розкривальну – проклесний, готовий до подальшого застосування матеріал підлягає обробці ЧПУ лазерами або тигельними пресами, котрі випаляють (видавлюють) деталі майбутніх виробів необхідної форми;

– формуючу – у коробки наборів для дитячої творчості комплектуються складові частини: вирізані деталі, основи, фарби, пензлики, елементи декору тощо;

– пакувальну – якщо конструкція упаковки виробу не передбачає закриття набору без можливості непомітного його відкриття в місці реалізації, готовий набір підлягає обгортанню плівкою в термозбіжній машині.

Приймальний етап полягає в оприбуткуванні готової продукції на склад підприємства. Під час прийому кожної партії може виконуватися вибіркова перевірка якості сформованих виробів.

Зважаючи на особливості виробництва товарів для дитячої творчості, можна стверджувати, що для виконання положень концепції ощадливого виробництва ефективніше за все використовувати зразу кілька систем. На окремих етапах виробничої діяльності і під час функціонування підприємства у цілому можливо застосування таких систем:

– Total Productive Maintenance і SMED – на етапі роботи з ЧПУ лазерами, тигельними пресами, термозбіжними і клеєзмазувальними машинами;

– 5S – для організації належних умов праці окремих робочих місць, наприклад операторів ЧПУ і фасувальників;

– Кайдзен – на підприємстві у цілому для підвищення ефективності виявлення й усунення проблем;

– Канбан – у виробничій системі у цілому, вздовж руху матеріальних і інформаційних

потоків для підвищення гнучкості виробництва;

– Just in time – на підприємстві загалом та у сфері налагодження відносин із суб'єктами зовнішнього середовища прямого впливу, зокрема постачальниками сировини, для мінімізації витрат на зберігання запасів;

– Рока-йоке – у сфері роботи перелічених вище одиниць обладнання для уникнення людського чинника і підвищення швидкості виявлення збоїв і їх урегулювання.

**Висновки з цього дослідження.** Сьогодні в Україні вимальовується тенденція до збільшення обсягів ринку товарів для дитячої творчості, що разом із незначною зайнятістю сектору економіки українськими виробниками і дефіцитом якісних товарів середньої цінової категорії робить цей ринок привабливим для освоєння [1]. Реалізація якісних українських товарів для дитячої творчості може відбуватися на застосуванні досвіду японських промислових компаній – концепції ощадливого виробництва.

До концепції включають сім основних систем: TPM, 5S, SMED, Кайдзен, Канбан, JIT, Рока-йоке. Кожна з них покликана мінімізувати втрати за різними процесами в діяльності підприємства. Специфіка виробництва товарів для дитячої творчості потребує використання всіх систем ощадливого виробництва для побудови конкурентоспроможного, високоефективного бізнесу. Оптимізація на базі застосування концепції необхідна на етапі роботи з обладнанням, організації робочого місця, організації управління підприємством, керування рухом усіх потоків на підприємстві, формування запасів тощо. Тому виробникам товарів для дитячої творчості слід акцентувати увагу на застосуванні концепції ощадливого виробництва у діяльності підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Дзюбинська Х.М., Шашина М.В. Соціально-економічні фактори впливу на рівень виробничого потенціалу підприємств, що функціонують у сфері виробництва товарів для дитячої творчості. Регіональна економіка та управління. 2017. Вип. 5. С. 53–57.
2. Бухалков М.И., Кузьмин М.А. Организационно-экономические основы бережливого производства. Организатор производства. 2009. Т. 43. Вып. 4. С. 63–68.
3. Егоров Ю.Н. О концептуальных подходах к развитию логистики. Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. Вып. 9. С. 166–168.
4. Ефимов В.В. Улучшение качества продукции, процессов и ресурсов: учеб. пособ. Москва: КНОРУС, 2007. 223 с.
5. Рыбьянцева М.С., Моисеенко А.С. Методические рекомендации по внедрению карточек (Канбан) в учетную практику строительных организаций. Политематический сетевой электронный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. Вып. 107. URL: <http://ej.kubagro.ru/2015/03/pdf/103.pdf>.
6. Кобилуш О.Я. Практичний аспект впровадження системи 5S на вітчизняних підприємствах. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2015. Вип. 833. С. 137–142.

## REFERENCES:

1. Dziubynska Kh.M., Shashyna M.V. (2017) Sotsialno-ekonomichni faktory vplyvu na riven vyrobnychoho potentsialu pidpriemstv, shcho funktsionuiut u sferi vyrobnytstva tovariv dlia dytiachoi tvorchosti [Social and economic factors affecting the level of production potential of enterprises working in production of goods for children's creativity]. Regional economic and management, no. 18, pp.53-57.
2. Buhalkov M.I., Kuzmin M.A. (2009) Organizatsionno-ekonomicheskie osnovy berezhlivogo proizvodstva [Organizational and economic fundamentals of lean manufacturing]. Organizer of production, vol. 43, no. 4, pp. 63-68.
3. Egorov Yu.N. (2015) O kontseptualnykh podhodakh k razvitiyu logistiki [About conceptual approaches to the development of logistics]. Humanities, Social-economic and Social Sciences, no. 9, pp.166-168.
4. Efimov V.V. (2007) Uluchshenie kachestva produktsii, protsessov i resursov [Improvement of products's, processes's and resources's quality] Moscow: KNORUS. (in Russian)
5. Ryibyantseva M.S., Moiseenko A.S. (2015) Metodicheskie rekomendatsii po vnedreniyu kartochek (Kanban) v uchethnyu praktiku stroitelnykh organizatsiy [Methodological recommendations for the card's implementation to accounting practice of construction organizations]. Polythematic online scientific journal of Kuban State Agrarian University (electronic journal), no. 107. Available at: <http://ej.kubagro.ru/2015/03/pdf/103.pdf> (accessed 18 June 2018).
6. Kobyliukh O.Y. (2015) Praktychnyi aspekt vprovadzhennia systemy 5s na vitchyznianskykh pidpriemstvakh [Practical aspects of implementing 5s at the national enterprises]. Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika", no. 833, pp.137-142.

## Reasoning the necessity of lean systems's application for improving the efficiency of enterprises

**Dziubynska Kh.M.**

Student,

National Technical University of Ukraine  
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

**Shashyna M.V.**

PhD, Associate Professor,

Associate Professor at the Department of Economics and Entrepreneurship,  
National Technical University of Ukraine  
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

In the article, on the example of manufacturers of goods for children's creativity, justifies the feasibility of using lean production systems to increase their efficiency. On the base of brief description of the market's tendencies, the authors provide development prospects of the enterprises producing children's creativity goods in Ukraine.

The materials describe the essence of the lean production concept and provides a comparison of its main systems such as Total Productive Maintenance, 5S, Single-minute exchange of die, Kaizen, Kanban, Just in time, Poka-yoke. In addition, on the bases of provided characteristics, the goals of each system are determined.

Comparison of lean production systems has made it possible to determine how exactly one or another system increases the efficiency of the enterprise's production activity.

In the area of characterizing the activities of enterprises producing children's creativity goods, the authors identify the stages of children's creativity goods production and its points of quality control. The stages of production include gluing, cutting, formation and packaging. Taking into account the peculiarities of enterprises producing children's creativity goods, authors provided recommendations on the feasibility of using each system of lean production and implementation of the lean production concept in general.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-55>

УДК 338.43.008

## Роль соціальної відповідальності агробізнесу у забезпеченні сталого розвитку сільських територій

**Драбчук Т.І.**

старший викладач

Сумського національного аграрного університету

**Коваль О.Ю.**

студент

Сумського національного аграрного університету

У статті обґрунтовано роль аграрного підприємництва в розвитку сільських територій. Здійснено теоретичне узагальнення поняття сталого розвитку сільських територій та його складників. Охарактеризовано основні способи взаємодії підприємств агробізнесу з місцевою громадою і напрями КСВ-програм агрохолдингів України щодо розвитку сільських територій.

**Ключові слова:** сталий розвиток, корпоративна соціальна відповідальність, сільські території, агробізнес, агрохолдинги, місцева громада.

Драбчук Т.И., Коваль О.Ю. РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ АГРОБИЗНЕСА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

В статье обоснована роль аграрного предпринимательства в развитии сельских территорий. Осуществлено теоретическое обобщение понятия устойчивого развития сельских территорий и его составляющих. Охарактеризованы основные способы взаимодействия предприятий агробизнеса с местной общиной и направления КСО-программ агрохолдингов Украины по развитию сельских территорий.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, корпоративная социальная ответственность, сельские территории, агробизнес, агрохолдинги, местная община.

Drabuk T.I., Koval O.Yu. THE ROLE OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF AGRICULTURE IN PROVIDING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL TERRITORIES

The article substantiates the role of agrarian entrepreneurship in the development of rural areas. The theoretical generalization of the notion of sustainable development of rural territories of Ukraine and its components was made in the article. Describe the main ways of interaction of agribusiness enterprises with the local community and directions of CSR-programs of agricultural holdings of Ukraine concerning the development of rural areas.

**Keywords:** sustainable development, corporate social responsibility, rural areas, agribusiness, agro holdings, local community.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Поліпшення життя на селі і розвиток сільської економіки є одними з пріоритетних напрямів державної соціально-економічної політики. Забезпечення сталого розвитку сільських територій у сучасних умовах передбачає розширення джерел зайнятості, збільшення доходів сільського населення, створення нормальних умов життя.

Будь-який бізнес, у тому числі й у сфері АПК, реалізуючи свої економічні цілі, неминує зачіпає інтереси місцевої громади та впливає на рівень розвитку регіону присутності. Своєю чергою, розвинене суспільство з усіма створеними для гідного життя і роботи умовами є необхідною умовою подальшого зростання, розвитку і про-

цвітання агробізнесу в регіоні присутності. Подібний механізм зворотного зв'язку зумовлює необхідність наявності елементів корпоративної політики, які змогли б забезпечити максимально позитивний вплив на місцеве суспільство і регіон присутності, не зменшуючи, а в довгостроковій перспективі й збільшуючи економічну ефективність агробізнесу. Для сучасних компаній такою політикою стала корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), яка фактично являє собою взаємовигідне партнерство бізнесу, держави і суспільства [1, с. 26].

Нині практично неможливо назвати іноземну корпорацію сфери АПК, яка б не включала проекти КСВ у свою корпоративну стратегію розвитку.

У західному світі основна робоча модель корпоративної соціальної відповідальності ґрунтується на тому, що, оскільки жодна компанія не функціонує в повній ізоляції, а постійно взаємодіє із суспільством і державою, корпорації змушені впроваджувати політику КСВ у свої маркетингові та стратегічні програми для отримання додаткової конкурентної переваги.

Сьогодні обов'язковість ініціатив КСВ закріплена в багатьох міжнародних стандартах, без належного виконання яких агрокомпанія не може ні увійти на міжнародний ринок, ні повноцінно на ньому функціонувати. Таким чином, для всіх західних корпорацій АПК упровадження ініціатив КСВ є обов'язковим елементом стратегічного розвитку.

Але нині для українського бізнесу корпоративна соціальна діяльність – це здебільшого інноваційний процес, аніж щоденна поширена практика.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Соціальна відповідальність аграрних підприємств як невід'ємний складник розвитку сільських територій розглядається такими вітчизняними науковцями, як: А.М. Колот, В.В. Кужель, Ю.М. Мельник, О.О. Єранкін, В.М. Пилипенко, Н.Є. Кузьо, О.М. Загурський, В.С. Ніценко, В. Колесников та ін.

Дослідники зазначають, що в Україні певною мірою представлені всі суспільно значущі інституції соціальної відповідальності бізнесу [2, с. 453].

Проте наявну систему соціальної відповідальності аграрного бізнесу не можна назвати гармонійною, оскільки більшість її інститутів виникла не в ході еволюційного розвитку ринкових відносин, а залишилася у спадок від радянської системи соціального забезпечення (утримання за рахунок колективних аграрних господарств медичних, навчальних закладів та закладів культури та соціальної сфери) або була трансформована з більш розвинутих економічних систем і внаслідок традицій адміністративно-командної системи зазнала суттєвих змін.

Зміни в інституціональному просторі офіційно визначили нові правила гри для суб'єктів агрогосподарювання, сприяли процесам зростання, капіталізації та консолідації аграрних ринків. За них домінуючу роль у сфері аграрного виробництва все більше відіграють великі агропромислові формування, що нерідко демонструють жорсткі методи ведення агробізнесу без урахування екологічних та соціальних інтересів місцевого населення.

Надмірна концентрація корпоративними структурами економічної влади, поглинання і приєднання до свого складу колективних підприємств, що ще вчора підтримували сільську соціальну інфраструктуру та забезпечували роботою сільське населення, ще більше загострюють соціальні проблеми сільських громад. Це створює загрозливу соціально-економічну ситуацію на селі, основними характеристиками якої є: припинення існування сільськогосподарських підприємств як юридичних осіб; утрата для певної кількості сільських жителів місця роботи; ненадходження до місцевих сільських рад податкових та інших платежів від підприємств, що припинили своє існування; відсутність фінансування на створення та підтримку сільської інфраструктури, яке здійснювали сільськогосподарські підприємства [3, с. 32].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження основних напрямів корпоративної соціальної відповідальності найбільших агрохолдингів України щодо сталого розвитку сільських територій. У межах нашого дослідження вважаємо необхідним зосередити увагу, перш за все, на заходах КСВ, які стосуються соціального розвитку місцевих громад, благодійництва та спонсорства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для будь-якого бізнесу, а тим більше аграрного, територіальна громада – це не тільки географічне розташування підприємства. Перш за все власник має розуміти, що створює певний мікроклімат, середовище функціонування його потенційних інвесторів, клієнтів та працівників.

Успішні підприємці мають розуміти, що єдиний шлях до побудови ефективного бізнесу – це передусім розвиток громади, в яку вони, вкладаючи ресурси сьогодні, фактично закладають фундамент для розвитку бізнесу в майбутньому.

Сталий розвиток сільської місцевості можна визначити як стабільний розвиток сільського співтовариства, що забезпечує виконання ним його народногосподарських функцій (виробництво продовольства, сільськогосподарської сировини, інших (несільськогосподарських) товарів і послуг, а також суспільних благ: збереження сільського способу життя та сільської культури, надання рекреаційних послуг, соціальний контроль над територією, збереження історично освоєних ландшафтів); розширене відтворення населення, зростання рівня якості його життя; підтримання екологічної рівноваги в біосфері.

Складниками сталого розвитку сільських територій є:

- розвиток виробництва: задоволення потреб населення в продукції сільського та лісового господарства, а також у продукції несільськогосподарських галузей;

- соціально-демографічний розвиток: розвиток сільського населення, подолання бідності, підвищення рівня життя і його якості, зменшення відтоку молоді та працездатного населення і т. д.;

- структурні перетворення: створення нових економічних і адміністративних структур, націлених на задоволення потреб місцевого населення та «клієнтів» сільського регіону;

- господарський і соціальний контроль над територією: обслуговування інженерних комунікацій і забезпечення громадського порядку, охорона природних ресурсів;

- культурний і духовний розвиток: збереження сільським населенням духовних цінностей та культурної спадщини;

- рекреація: створення альтернативних робочих місць і умов для відпочинку населення;

- охорона природи: збереження навколишнього середовища, наповненість культурного ландшафту.

У «Концепції розвитку сільських територій», схваленій Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р., основними причинами погіршення соціально-економічного та екологічного стану сільських територій названо [4]:

- відсутність цілісної послідовної державної політики, спрямованої на комплексний розвиток сільських територій;

- недостатність обсягів державної фінансової підтримки наявних програм, спрямованих на сільський розвиток;

- низький рівень забезпечення сільського населення соціальними та економічними послугами на селі;

- нерівномірність забезпечення центрами первинної медичної (медико-санітарної) допомоги, низький рівень якості та доступності первинної медичної допомоги;

- неврахування екологічних вимог у виробничих процесах, що відбуваються на селі;

- низький рівень диверсифікації економіки сільських територій, що призводить до міграції сільської молоді, високого рівня безробіття та низьких доходів сільського населення;

- низьку конкурентоспроможність малих та середніх сільськогосподарських товаровиробників;

- низький рівень технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва;

- обмеженість можливостей сільського населення для підвищення рівня своїх доходів;

- низький рівень підприємницької ініціативи;

- низьку ефективність органів місцевого самоврядування у вирішенні проблемних питань розвитку сільських територій;

- низький рівень розвитку системи кредитування у сільській місцевості;

- низький рівень внутрішніх та зовнішніх інвестицій у розвиток сільських територій;

- обмеженість ресурсів місцевих бюджетів для розв'язання проблем сільського розвитку;

- недостатність та неефективне застосування природоохоронних заходів;

- стереотипний підхід до сільських територій як виключно просторової бази сільськогосподарського виробництва.

Згідно з Концепцією Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу, соціальну відповідальність бізнесу в українському контексті можна визначити як таку, що діє на трьох основних рівнях [5]:

1. Дотримання законних зобов'язань перед державою і суспільством (сплата податків, охорона здоров'я і безпека праці, права працівників, права споживачів, екологічні норми) та галузевих стандартів.

2. Мінімізація або усунення негативного впливу бізнесу на суспільство та управління ризиками (наприклад, порушення прав людини або забруднення навколишнього середовища).

3. Посилення позитивного впливу бізнесу на суспільство і створення цінностей через інновації, інвестиції та партнерство, спрямовані на соціальний та екологічний добробут (наприклад, створення робочих місць, соціальний та економічний розвиток, вирішення конфліктів).

Сьогодні відбувається поступова зміна ставлення українського агробізнесу до ініціатив КСВ: очевидно, що українські агропідприємства намагаються відповідати новим викликам сьогодення і турбуються не лише про фінансові результати, а й про те, як вони досягаються. КСВ стає органічним доповненням до господарських операцій компаній.

Для визначення способу взаємодії з місцевою громадою й основних точок дотику інтересів бізнесу необхідно налагодити постійний діалог із населенням та місцевою владою. Почасти це відбувається в процесі основної діяльності компанії: розміщення замовлень у

місцевих постачальників; координації власної стратегії розвитку з планами соціально-економічного розвитку території, особливо коли планується прийняти рішення, які можуть суттєво змінити умови життя населення (закриття або перепрофілювання підприємства); врахування інтересів місцевих споживачів та ін. Однак участь у житті місцевої громади може й не бути прямо пов'язана з основним бізнесом компанії.

Нами досліджено досвід реалізації соціально відповідальних програм такими успішними вітчизняними агрохолдингами, як «Група Ukrlandfarming», «Кернел Груп», ПАТ «Миронівський хлібопродукт», Група «РОСТОК-ХОЛДИНГ», компанія AgroGeneration, ТОВ «СП «НІБУЛОН», компанія «Астарт-Київ», компанія «Мрія Агрохолдинг» (інформація щодо стану розвитку КСВ досліджуваних компаній представлена у вільному доступі на сайтах компаній).

Напрями корпоративної соціальної відповідальності досліджуваних компаній представлено в табл. 1.

Ми дійшли висновку, що керівництво досліджуваних компаній, безперечно, усвідомлює, що процвітання бізнесу безпосередньо залежить від добробуту місцевих громад. Тому практики, спрямовані на розвиток сільських територій, які в рамках стратегії своєї діяльності кожна з досліджуваних компаній (а також і багато інших підприємств аграрної сфери) активно реалізує, можна згрупувати за такими напрямками:

- створення робочих місць;
- підтримка сільської медицини (фельдшерсько-акушерські пункти, районні лікарні);
- підтримка сільської інфраструктури (ремонт доріг, шкіл, шкіл-інтернатів, дошкільних закладів, клубів, закупівля обладнання);
- відкриття комп'ютерних класів у школах;
- реконструкція церков;
- будівництво соціального житла;
- розвиток діалогу з місцевими громадами (випуск корпоративних газет у регіонах присутності компаній; організація гарячої телефонної лінії);
- підтримка заходів, присвячених відзначенню державних свят та подій міського значення, проведення виставок та фестивалів, організація днів села та днів поля;
- зустрічі, форуми, круглі столи та конференції з представниками вишів і науково-дослідних інститутів, навчальних наукових, культурних та інших установ, які знаходяться в регіоні діяльності компанії;

- створення благодійних фондів;
- допомога учасникам АТО та членам їхніх сімей;
- підтримка місцевих спортивних та культурних заходів;
- спонсорська підтримка спортсменів тощо.

Таким чином, роль агрохолдингів зводиться до підтримки мешканців і розвитку інфраструктури сільських територій шляхом працевлаштування частини населення, на якій здійснюється діяльність підприємств материнської компанії, підтримка підприємництва на селі, допомога й обслуговування присадибних ділянок, спрямування частини доходів (прибутку) на підтримку стану і відновлення раніше зруйнованої інфраструктури території сіл [6, с. 300].

Як бачимо, спрямованість соціальної відповідальності агробізнесу в Україні є багатовекторною. Напрями КСВ торкаються різних сфер діяльності компаній, ураховують інтереси багаточисельних стейкхолдерів, що в кінцевому підсумку сприяє сталому розвитку сільських територій.

Багато великих компаній намагаються долучити до роботи з місцевим співтовариством і своїх працівників. Іноді вони можуть самостійно вибирати ті організації або проекти, яким вони хочуть допомогти фінансово або особистою участю. В інших випадках компанії розробляють єдині корпоративні програми, які здійснюються в усіх регіонах присутності з невеликими відхиленнями в цілях адаптації програми до місцевих умов. Такі програми не тільки «олюднюють» компанію в очах місцевого населення, а й розвивають у персоналу навички спілкування в різному культурному середовищі і командної роботи.

Як зазначають дослідники стану КСВ вітчизняних компаній, підприємства й корпорації агропромислової сфери могли б принести значно більшу користь на шляху формування громадянського суспільства, боротьби з бідністю, сталого розвитку, проте для цього необхідно здійснити низку дій та заходів, що могли б стати стимулом до впровадження ними КСВ. Зокрема, необхідно:

- розробити механізми поширення практик КСВ серед вітчизняних компаній;
- провести роз'яснювальну роботу щодо переваг соціальної відповідальності для формування ділової репутації та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників;
- зробити доступною консультаційну допомогу з питань КСВ;

Таблиця 1

## Напрями корпоративної соціальної відповідальності компаній АПК України

| №№ | Назва компанії                  | Основні напрями КСВ  |
|----|---------------------------------|--|
| 1. | Група Ukrlandfarming            | <ul style="list-style-type: none"> <li>– виробнича безпека</li> <li>– розвиток персоналу</li> <li>– охорона навколишнього середовища</li> <li>– співпраця з регіонами</li> <li>– соціальна політика</li> <li>– благодійність</li> </ul>  |
| 2. | «Кернел Груп»                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– збереження навколишнього середовища</li> <li>– відповідальність щодо персоналу</li> <li>– підтримка місцевих громад</li> <li>– відповідальність за продукцію</li> </ul>   |
| 3. | ПАТ «Миронівський хлібопродукт» | <ul style="list-style-type: none"> <li>– турбота про працівників</li> <li>– турбота про тварин</li> <li>– сталий розвиток</li> <li>– охорона довкілля</li> <li>– біобезпека</li> <li>– контроль якості</li> <li>– сучасні технології</li> <li>– турбота про споживачів продукції</li> </ul>  |
| 4. | Група «РОСТОК-ХОЛДИНГ»          | <ul style="list-style-type: none"> <li>– турбота про співробітників</li> <li>– захист довкілля</li> <li>– соціальні проекти</li> </ul>   |
| 5. | Компанія AgroGeneration         | <ul style="list-style-type: none"> <li>– екологічний менеджмент</li> <li>– новітні технології</li> <li>– навчання персоналу</li> <li>– благодійність</li> <li>– поліпшення соціальної ситуації в регіонах присутності</li> </ul>   |
| 6. | ТОВ «СП «НІБУЛОН»               | <ul style="list-style-type: none"> <li>– забезпечення належних умов для здобуття базової освіти</li> <li>– поліпшення рівня медичного обслуговування</li> <li>– розбудова інфраструктури українського села</li> <li>– охорона та збереження навколишнього середовища</li> <li>– впровадження енергозберігаючих новітніх технологій на виробництві</li> <li>– рівні можливості та найкращі умови праці</li> </ul> |
| 7. | Компанія «Астарт-Київ»          | <ul style="list-style-type: none"> <li>– розвиток персоналу</li> <li>– розвиток територій</li> <li>– розвиток сталого сільського господарства</li> <li>– охорона навколишнього середовища</li> <li>– прозорість та відкритість діяльності</li> <li>– благодійність</li> <li>– робота з постачальниками</li> </ul>  |
| 8. | Компанія «Мрія Агрохолдинг»     | <ul style="list-style-type: none"> <li>– розвиток та навчання персоналу</li> <li>– співробітництво з профільними навчальними закладами</li> <li>– впровадження інновацій, сучасних технологій</li> <li>– розвиток сільських громад, інфраструктури в місцях присутності компанії</li> <li>– формування корпоративної культури</li> </ul>   |

Джерело: офіційні сайти компаній

– на основі вивчення закордонного досвіду реалізації КСВ розробити заходи державної підтримки;

– розробити та впровадити на підприємствах форми для нефінансової звітності;

– розробити навчальні програми для виробників і споживачів для дотримання етичного споживання;

– впровадити принципи КСВ у діяльність органів державної та регіональної влади, місцевого самоврядування, сільських громад.

Хочемо підкреслити, що для того щоб змінити та поліпшити соціально-економічну ситуацію у сільській місцевості, недостатньо сподіватися на високий рівень соціальної відповідальності тільки аграрних

підприємств. Передусім соціальну відповідальність несе та має гарантувати держава. Ще одними ключовими особами є представники територіальної громади. І тільки тоді, коли досягається рівноправна роль трьох учасників (тобто йдеться про консолідовану соціальну відповідальність), можна говорити про успішний розвиток сільських територій [7, с. 54].

**Висновки з цього дослідження.** На основі проведеного аналізу можемо стверджувати, що аграрне підприємництво набуло якісно нового змісту та є основою для розвитку сільських територій і зростання добробуту сільського населення.

Підприємства аграрного бізнесу виконують важливу роль у розвитку сільських територій, зокрема через формування дохідної частини місцевих бюджетів, розширення зайнятості сільського населення та збільшення їхніх

доходів, підвищення рівня інфраструктури аграрного виробництва та ін.

Для забезпечення якісного механізму реалізації заходів соціальної відповідальності керівники аграрних підприємств повинні професійно інтегрувати соціальну відповідальність у стратегію розвитку вертикально інтегрованих структур бізнесу та в процеси взаємодії з муніципальними органами. Також агрохолдинги можуть розробити стратегії соціального партнерства з територіями присутності. Іншим напрямом може стати створення проектів соціальних угод з місцевими органами влади за участю сільського населення [8].

Таким чином, беручи до уваги багатofункціональність сільськогосподарських підприємств і широку сферу впливу, їхню діяльність можна вважати одним із визначальних чинників сталого розвитку сільських територій.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Кужель В.В., Мельник Ю.М. Мотивація розвитку соціальної відповідальності бізнесу на аграрних підприємствах. Бізнес-навігатор. 2014. № 3(35). С. 26–31.
2. Загурський О.М. Інституціональні інструменти застосування принципів соціальної відповідальності в діяльності агробізнесових структур. Вісник Донецького національного університету. Економіка і право. 2015. Вип. 1. С. 452–456.
3. Єранкін О.О., Пилипенко В.М., Кузьо Н.Є. Соціальна відповідальність агробізнесу в контексті вирішення проблем розвитку сільських територій. Вісник Сумського національного аграрного університету. 2011. Вип. 6/2. С. 31–34.
4. Концепція розвитку сільських територій. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80#n8>.
5. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні. URL: [http://svb.ua/sites/default/files/201108\\_koncepciya\\_nacionalnoyi\\_strategiyi\\_svb.pdf](http://svb.ua/sites/default/files/201108_koncepciya_nacionalnoyi_strategiyi_svb.pdf).
6. Ніценко В.С. Роль агрохолдингів у розвитку сільських територій. Формування ринкової економіки. 2015. № 33. С. 293–302.
7. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. Київ: КНЕУ, 2012. 501 с.
8. Колесников В. Соціальна відповідальність агрохолдингів як фактор розвитку сільських територій. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/5663/1/%D0%9A%D0%9E%D0%9B%D0%95%D0%A1%D0%9D%D0%98%D0%9A%D0%9E%D0%92%20%D0%92.pdf>.

#### REFERENCES:

1. Kuzhelj V.V., Meljnyk Ju.M. (2014). Motivacija rozvytku socialjnoji vidpovidalnosti biznesu na aghrarnykh pidpryjemstvakh (Motivation of development of social responsibility of business at agrarian enterprises). Scientific and Production Magazine "Business Navigator", no. 3 (35), pp. 26-31.
2. Zaghurskyj O.M.(2015). Instytucionaljni instrumenty zastosuvannja pryncypiv socialjnoji vidpovidalnosti v dijalnosti aghrobiznesovykh struktur (Institutional tools for applying social responsibility principles in agribusiness structures). Bulletin of the Donetsk National University, ser. B: economy and law, vol.1, pp. 452-456.
3. Jerankin O.O. Pylypenko V. M., Kuzjo N. Je. (2011). Socialjna vidpovidalnistj aghrobiznesu v konteksti vyrishennja problem rozvytku siljsjkykh terytorij (Social responsibility of agribusiness in the context of solving problems of rural development). Bulletin of the Sumy National Agrarian University vol. 6/2, pp. 31-34.
4. Koncepcija rozvytku siljsjkykh terytorij (Concept of development of rural territories). Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80#n8>



5. Konceptija Nacionalnoji strategiji socialnoji vidpovidalnosti biznesu v Ukrajinі (Concept of the National Strategy of Corporate Social Responsibility in Ukraine). Available at: [http://svb.ua/sites/default/files/201108\\_koncepciya\\_nacionalnoyi\\_strategiyi\\_svb.pdf](http://svb.ua/sites/default/files/201108_koncepciya_nacionalnoyi_strategiyi_svb.pdf)

6. Nicenko V. (2015). Rolj aghrokhodyngiv u rozvytku siljsjkykh terytorij (The role of agricultural holdings in the development of rural areas). Formation of a market economy, no.33, pp. 293-302.

7. Kolot A. (ed.) (2012). Socialjna vidpovidalnistj: teorija i praktyka rozvytku (Social Responsibility: Theory and Practice of Development) : monohrafija. Kyiv: KNEU (in Ukrainian)

8. Kolesnykov V. Socialjna vidpovidalnistj aghrokhodyngiv jak faktor rozvytku siljsjkykh terytorij (Social responsibility of agroholdings as a factor in the development of rural areas). Available at: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/5663/1/%D0%9A%D0%9E%D0%9B%D0%95%D0%A1%D0%9D%D0%98%D0%9A%D0%9E%D0%92%D0%92.pdf>

## The role of social responsibility of agribusiness in providing the sustainable development of rural territories

**Drubchuk T.I.**

Senior Lecturer,

Sumy National Agrarian University

**Koval O.Yu.**

Student of the Faculty of Economics and Management,

Sumy National Agrarian University

The theoretical generalization of the notion of sustainable development of rural territories of Ukraine and its components was made in the article. It is determined that social development of rural areas is characterized not only by the deep demographic crisis, the decline of social infrastructure and the “extinction” of settlements, but also the lack of motivation to work and high unemployment, which is accompanied by an outflow of labor resources.

The article substantiates the role of agrarian entrepreneurship in the development of rural areas. The authors note that any business, including in the field of agribusiness, realizing its economic goals, inevitably affects the interests of the local community and affects the level of development of the region of presence. In turn, a developed society with all the conditions created for a decent living and working conditions is a prerequisite for the further growth, development and prosperity of agribusiness in the region.

This necessitates the inclusion of the principles of corporate social responsibility in the general strategy of Ukrainian agro holdings to increase their competitiveness in the market and sustainable economic development.

It is proved that depending on the nature of the business and the priorities of the develop-

ment strategy, the company formulates its corporate social responsibility lines. CSR becomes an organic addition to business operations of companies. The development of holding structures in agriculture reveals new opportunities for rural citizens as well as for local authorities; creates preconditions for suspending the decline of the social sphere of the village, reducing the intensity of the process of depopulation of the rural population, promoting agricultural production, and increasing employment in the agricultural sector.

The article examines the experience of implementing socially responsible programs by such successful domestic agro holdings as Ukrland-farming Group, Kernel Group, Myronivsky Hliboproduct, ROSTOK HOLDING Group, AgroGeneration, NIBULON LLC, Astarta-Kyiv Company, the company “Mriya Agroholding”, describe the main ways of interaction of agribusiness enterprises with the local community and directions of CSR-programs of agricultural holdings of Ukraine concerning the development of rural areas.

The conducted research allows concluding that socially responsible activity of domestic agro holdings can be considered as one of the determining factors of sustainable development of rural territories.

## Управління ланцюгами поставок підприємств, їхні сутність і структура

**Дубовик С.Г.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту в галузях АПК  
Сумського національного аграрного університету

**Сигида Н.О.**

менеджер ТОВ «Хвиля»

**Спесивий Ю.Ю.**

магістрант  
Сумського національного аграрного університету

У статті розглянуто еволюцію концепції SCM у сучасних умовах. Узагальнено підходи вчених до етапів еволюції концепції SCM. Визначено зв'язок SCM із маркетингом, виробничим, стратегічним та операційним менеджментом, а також з економічною інформатикою. Підкреслено можливості і переваги ефективного управління ланцюгами поставок у змінному середовищі функціонування організацій.

**Ключові слова:** управління ланцюгами поставок, маркетинг, логістика, бізнес-процеси, переваги SCM.

Дубовик С.Г., Сигида Н.О., Спесивий Ю.Ю. УПРАВЛЕНИЕ ЗВЕНЬЯМИ ПОСТАВОК ПРЕДПРИЯТИЙ, ИХ СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА

В статье рассмотрена эволюция концепции SCM в современных условиях. Обобщены подходы ученых к этапам эволюции концепции SCM. Определена связь SCM с маркетингом, производственным, стратегическим и операционным менеджментом, а также с экономической информатикой. Подчеркнуты возможности и преимущества эффективного управления звеньями поставок в изменяющейся среде функционирования организаций.

**Ключевые слова:** управление звеньями поставок, маркетинг, логистика, бизнес-процессы, преимущества SCM.

Dubovyk S.G., Sigida N.O., Spesiviy Y.Y. MANAGEMENT OF BUSINESS SUPPLY CHAINS, THEIR ESSENCE AND STRUCTURE

The article examines the evolution of the concept of SCM in modern conditions. Generalized approaches of scientists to the stages of the evolution of the concept of SCM. The relationship between SCM and marketing, manufacturing, strategic and operational management, as well as economic informatics has been identified. The opportunities and advantages of effective management of supply chains in the changing environment of organizations' functioning are emphasized.

**Keywords:** supply chain management, marketing, logistics, business processes, advantages of SCM.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Зростаюче значення управління ланцюгами поставок пов'язане з розвитком аутсорсингу, посиленням конкуренції й появою нових форм конкурентної боротьби в умовах глобалізації та інтеграції, а також розвитком інформаційних технологій, логістики, розширенням спектру логістичних послуг і зростанням ролі логістичних провайдерів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Термін supply chain management (SCM) – «управління ланцюгами поставок» уперше був запропонований на початку 1980-х років компанією I2 Technologies разом

із консалтинговою компанією Arthur Andersen. У 1982 р. було опубліковано статтю Supply Chain Management: Logistics catches up with strategy авторами якої стали К. Олівер та М. Вебер, які запропонували розглядати матеріальні потоки від виробників вихідної сировини до кінцевого споживача в рамках інтегрованої стратегії, назвавши її управлінням ланцюгами поставок. Поняття SCM набуло широкого вжитку в 1990-х роках ХХ ст.

Майкл Гуро у книзі Essentials of Supply Chain Management («Основи управління ланцюжками поставок»), яка була опублікована у 2003 р., писав, що «нічого принципово нового – про-

сто істотна еволюція». М. Гуго говорить, що практика SCM керується деякими базовими концепціями, які є незмінними протягом століть, і наводить такий приклад: «Кілька століть тому Наполеон зауважив: «Армія крокує своїм шляхом»... Ця ремарка говорить, що він чітко розумів важливість того, наскільки важливий ефективний ланцюг поставок».

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження сутності та структури ланцюгів поставок на підприємствах та управління ними.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Необхідно зазначити, що SCM тісно взаємодіє з маркетингом (для ефективного ведення бізнесу підприємствам необхідно знати свій цільовий сегмент, саме тому важливо вивчати тенденції, потреби, а також зміни в них та на ринку в цілому, тобто вести клієнтоорієнтовану діяльність), виробничим, стратегічним та операційним менеджментом, а також з економічною інформатикою (SCM поєднує передові організаційні принципи та можливості інформаційних технологій). Саме тому SCM характеризується як цілісна концепція ведення бізнесу.

Однією з причин формування концепції SCM стало зниження у більшості економічно розвинених країн собівартості продукції до максимально низького рівня, тим самим з'явилася потреба в підтримці рівня конкуренції.

З виникненням поняття «управління ланцюгами поставок» у 1980-х роках з'явилася ідея координації потоків матеріалів і готової продукції не тільки в межах одного підприємства, а й на інших підприємствах, пов'язаних між собою технологічним ланцюгом. Таким чином, для багатьох зарубіжних компаній стало зрозуміло, що ефективно управління ланцюгами поставок – це те, що дасть їм змогу підвищити конкурентоспроможність.

Провівши періодизацію еволюції концепції SCM, ми можемо стверджувати, що кожен історичний період розвитку концепції SCM на кожному зі своїх етапів вносив щось унікальне в її розвиток та формував її цілісність [1, с. 111–117].

Під час детального аналізу етапів становлення цієї концепції видно, що серед науковців немає чітких підходів до її періодизації. Так, деякі вчені виділяють чотири етапи, інші – три, а дехто й сім етапів еволюції, кожен з яких не має чітких часових меж, хоча й чітко характеризуються фундаментальні положення становлення концепції. Нами на основі аналізу було актуалізовано етапи формування кон-

цепції SCM відповідно до вимог сучасного бізнесу. За основу нами були взяті періодизації таких науковців, як Н.С. Меджибовська та С.І. Кірюков, К.В. Кротов (табл. 1).

Сьогодні поширення глобалізації, вільна торгівля, аутсорсинг сприяють продовженню та зростанню зацікавленості до SCM. За даними дослідження компанії McKinsey & Company study, «... до 2020 року 80% товарів у світі вироблятимуться не в країнах їх споживання, натомість сьогодні цей показник становить 20%». Це сприяє ґрунтовним змінам у переміщенні та споживанні товарів, що, своєю чергою, вимагає більш ефективного управління ланцюгами поставок.

Також спостерігаються зрушення у стратегіях підприємств. Так, у минулому концепція SCM була спрямована на ефективність. Як зазначав Пітер Друкер, фізичний розподіл – це «останній рубіж економії витрат». Сучасний погляд полягає у тому, що SCM забезпечує конкурентні переваги за рахунок управління попитом. Підвищення доходів організації забезпечується за рахунок максимізації внеску у прибуток (більшою мірою), а не за рахунок скорочення витрат.

Метою управління ланцюгом поставок (SCM) є поступова інтеграція інформаційних і матеріальних потоків на всьому ланцюзі поставок як ефективного інструменту конкурентної боротьби.

Сьогодні концепцію SCM досить часто отожднюють із логістикою, хоча доцільно виділити низку відмінностей між ними (табл. 2).

Провівши порівняння систематизації характеристик понять «логістика» та SCM, зрозуміло, що ці дві концепції не є тотожними. Відповідно до CSCMP Glossary, SCM – це дещо більше, ніж логістика: «Логістика – це частина процесу ланцюга постачання, що...».

Якщо тлумачення поняття «логістика» не викликає питань, то визначення терміна SCM не є однозначним [2].

Сьогодні науковцями всього світу не було сформовано єдиного загальновираженого визначення SCM, яке б повною мірою висвітлювало всі аспекти цієї концепції. Кожен дослідник вкладає у це поняття щось нове та індивідуальне, тому важливо розглянути основні визначення SCM, що були сформовані за останній час (табл. 3).

Одними з перших, хто надали тлумачення поняття SCM, були Олівер та Вебер (1982 р.), які розглянули ланцюг поставок та управління ним як схему прямого мислення, тобто управління та контроль здійснюється від постачаль-

Таблиця 1

## Періодизація еволюції концепції SCM

| Етап  |   | Періодизація                                 | Основні положення   |
|---|---|--|---|
| Попередній етап                                   |   | До 1980-х років                              | До 1950-х років активізація у сфері закупівель (під впливом Першої та Другої світових війн) та розвиток військової логістики. 1960–1970-ті роки – зростання інтересу до логістики, виділення процесу управління фізичною дистрибуцією в окрему організаційну функцію Введення терміна SCM. Одним із методів оптимізації діяльності є ефективна співпраця між постачальниками та покупцями за рахунок оптимізація логістичних процесів<br>Остаточне відмежування SCM від логістики, виділення її як одного трьох елементів концепції SCM. Початок формування маркетингового підходу (орієнтація на потреби та вимоги споживачів)<br>Процес інтеграції між попитом і пропозицією здійснюється відповідно до вимог та потреб споживачів, макро- і мікросегментації, а також прогнозування і розподілу. Можливість створення унікальних конкурентних переваг шляхом поєднання цінностей клієнта з потоками товарів. Формування в учасників ланцюга поставок соціальної відповідальності. Актуальними є питання взаємодії підприємства та навколишнього середовища (екологія, суспільство) Формування соціальної відповідальності відповідно до вимог цільового ринку. SDCM розробляється відповідно з екологічним, соціальним та економічним вимогам різних сегментів |
| I етап – зародження концепції SCM                 |   | 1980-ті – перша половина 1990-х років        |   |
| II етап – формування класичної концепції SCM      |   | Друга половина 1990-х – початок 2000-х років |   |
| III-й етап – новітній етап розвитку концепції SCM | Формування концепції DCM<br><br>Формування концепції SSCM | Друга половина 2000-х рр. по сьогодні        |   |
| Формування концепції SDCM                         |   |  |   |

Джерело: сформовано авторами

Таблиця 2

## Основні відмінності понять «логістика» та SCM

| Характеристики логістики   | Характеристики SCM  |
|--|---|
| Логістику, як правило, відносять до дій, які відбуваються у межах однієї організації   | Ланцюги поставок належать до мереж підприємств, які працюють разом і координують свої дії для постачання товару на ринок  |
| До логістики належать надходження (поток) товарів, а також їх зберігання як усередині підприємства, так і за його межами         | Рух та інтеграція ланцюгів поставок належать до управління ланцюгами поставок   |
| Традиційна логістика фокусує свою увагу на таких видах діяльності, як закупівлі, розподіл, обслуговування та управління запасами | Управління ланцюгами поставок визнає всі види діяльності, на яких сфокусована логістика (закупівлі, розподіл, обслуговування та управління запасами), а також включає в себе такі заходи, як маркетинг, розроблення нових товарів, фінанси, а також обслуговування клієнтів |
| Головною метою логістики є повне задоволення споживачів  | Головною метою управління ланцюгами поставок є отримання суттєвих конкурентних переваг  |
| Лише одна організація (підприємство) займається питаннями логістики  | В управлінні ланцюгами поставок одночасно бере участь декілька організацій (підприємств)  |
| Управління ланцюгом поставок являє собою нову концепцію порівняно з логістикою   |   |
| Логістика – це тільки діяльність з управління ланцюгами поставок   |   |

Джерело: сформовано авторами

Таблиця 3

## Визначення поняття SCM, систематизація

| Автор, рік               | Зміст поняття  | Системоутворюючий чинник   |
|--------------------------|--|--|
| 1                        | 2  | 3  |
| Oliver, Weber (1982)     | Управління ланцюгом поставок охоплює потік продукції від постачальника через виробника і канали розподілу до кінцевого споживача   | Матеріальний потік   |
| Jones, Riley (1985)      | Управління ланцюгами поставок розглядається як загальний потік матеріалів від постачальників до кінцевих споживачів  | Матеріальний потік   |
| Houlihan (1988)          | Управління ланцюгами поставок включає таке:<br>1) ланцюг поставок розглядається як єдиний процес. Відповідальність за різні сегменти в ланцюзі не розділяється і поширюється на такі функціональні сфери, як закупівля, виробництво, розподіл і продаж;<br>2) управління ланцюгом поставок вимагає і залежить від прийняття стратегічних рішень. Постачання є спільною метою практично кожної функції в ланцюзі й має особливе стратегічне значення, оскільки впливає на загальні витрати та на частку ринку;<br>3) управління ланцюгом поставок передбачає дослідження різних точок зору щодо запасів, які використовуються як врівноважуючий механізм;<br>4) новий підхід до систем вимагає інтеграції, а не взаємодії | Єдність процесів закупівлі, виробництва та збуту.<br>Фокус на постачанні та раціоналізації запасів.<br>Інтеграційний процес            |
| Stevens (1989)           | Метою управління ланцюгом поставок є узгодження вимог споживачів із матеріальними потоками від постачальників для формування балансу у так званих «конфлітуючих цілях», а саме: високий рівень обслуговування споживачів, низький рівень витрат на управління запасами і низька ціна товару (послуги)  | Узгодження запитів споживачів із матеріальними потоками  |
| Ellram (1991)            | Інтеграція процесів, систем та організацій щодо планування і контролю матеріальних потоків від постачальника до кінцевого споживача без збитків  | Інтеграційний процес між різними учасниками. Матеріальний потік та принцип скорочення витрат   |
| Christopher (1992)       | Мережа організацій, які залучені через низхідні і висхідні зв'язки в різні процеси, та діяльність, що створює цінність у вигляді продуктів та послуг у руках кінцевого споживача   | Взаємозв'язки між учасниками ланцюга. Створення та доведення цінностей до кінцевого споживача  |
| La Londe, Masters (1994) | Стратегія ланцюга поставок включає в себе: наявність у ланцюзі поставок двох або більше підприємств, що заключили довгострокові угоди; ... формування довіри і відданості між учасниками ланцюга; ... інтеграція логістичної діяльності, що передбачає обмін даними щодо попиту та продажів; ... потенціал до переміщення в центральну позицію контролю логістичного процесу   | Формування стійких взаємовідносин між учасниками.<br>Фокус на логістичних процесах   |
| Harland (1996)           | Управління ланцюгами поставок об'єднує дві бізнес-функції: управляє безпосередньо відносинами з постачальниками, а також інтегрує ланцюг, що включає постачальників, а також ланцюг із клієнтів та їх споживачів і так далі. Це управління взаємопов'язаним бізнесом, що передбачає безперебійне забезпечення продукцією та пакетами послуг споживачів відповідно до їхніх вимог   | Фокус на учасниках ланцюга (постачальники – споживачі). Задоволення потреб споживачів через призму безперебійного матеріального потоку |

| 1                            | 2   | 3   |
|------------------------------|---|---|
| Cooper, Lambert, Pagh (1997) | Інтегрована філософія управління тотальним потоком у каналі розподілу від постачальника до кінцевого споживача  | Інтеграційний процес.<br>Матеріальний потік від постачальника до кінцевого споживача          |
| Soracino 1997                | Управління ланцюгами поставок має поєднувати всіх учасників, які залучаються до перетворення сировинних матеріалів у продукти і доставки останніх споживачам у визначені час та місце в найбільш ефективний спосіб  | Взаємовідносини учасників ланцюга спрямовані на створення продукту. Забезпечення ефективності |
| Trent, Monczka 1998          | Концепція, першочерговим завданням якої є інтеграція й управління щодо ресурсів, потоків, а також контролю матеріалів   | Інтеграційний процес.<br>Фокус на управлінні матеріальним потоком                             |
| Lambert, Stock 1998          | Інтегрування ключових бізнес-процесів, які починаються від кінцевого споживача й охоплюють усіх постачальників товарів, послуг та інформації, що формують додаткову цінність для споживачів та інших зацікавлених осіб  | Інтеграційний процес.<br>Створення додаткової цінності  |
| Walton, Gupta (1999)         | Інтеграція різних концепцій, таких як концепції розширеного підприємства, віртуальної організації, віртуальних ланцюгів створення вартості і концепції зеленого ланцюга поставок. Ці аспекти є важливими з точки зору формування стратегій і операцій для виробництва                       | Інтеграційний процес спрямований на створення доданої вартості. Екологічність ланцюгів        |
| Chopra, Meindl (2001)        | Управління ланцюгом поставок включає у себе потоки між та через етапами в ланцюзі поставок для максимізації загальної прибутковості   | Підвищення ефективності за рахунок управління потоками  |
| Mentzer et al. (2001)        | Систематична, стратегічна координація традиційних бізнес-функцій усередині певного підприємства та за його межами в ланцюгу поставок для поліпшення довгострокових показників як кожного окремого підприємства, так і ланцюга в цілому  | Координаційний процес між зацікавленими особами   |
| McCormack, Kasper (2002)     | Управління ланцюгом поставок включає у себе процеси, які допомагають підприємствам поліпшити свої компетенції шляхом синхронізації закупівельних, виробничих, збутових процесів із партнерами всередині каналу та споживачами   | Поліпшення компетенцій шляхом синхронізації потоків між партнерами та споживачами             |
| Hugos (2003)                 | Управління ланцюгом поставок – це координація виробництва, запасів, розташування і транспортування серед учасників ланцюга поставок для досягнення оптимального поєднання оперативності та ефективності ринку, що обслуговується  | Координація процесів.<br>Ефективність   |
| Gundlach et al. (2006)       | Мережа підприємств від постачальників до кінцевих споживачів, які мають схильність до інтеграції поставання за допомогою координації зусиль підприємств   | Формування бізнес-відносин, координація діяльності підприємств                                |
| Н.І. Чухрай (2007)           | ..формування ланцюга поставок передбачає комплексне забезпечення цього процесу, яке має маркетинговий, логістичний та інформаційно- комунікаційний вимір, а налагодження діяльності сучасних ланцюгів поставок ґрунтується на виявленні та ліквідації «вузького місця» у ланцюзі поставок.. | Комплексний.<br>багатовимірний процес   |
| Vachon, Klassen (2007)       | Бути ефективним недостатньо; сьогодні підприємства шукають стійкі й екологічні ланцюги поставок   | Формування соціальної відповідальності у ланцюзі (стійкість, екологічність)                   |

Закінчення таблиці 3

| 1   | 2   | 3   |
|---|---|---|
| Machowiak (2012)  | Методологія вдосконалення бізнес-процесів, що робить їх більш стійкими, гнучким і, як наслідок, більш конкурентоспроможними. Основною функцією SCM є підвищення конкурентоспроможності товару чи послуги  | Підвищення ефективності   |
| V.I. Сергєєв (2008)   | Це інтеграція восьми ключових бізнес-процесів, а саме:<br>– управління взаємовідносинами зі споживачами;<br>– обслуговування споживачів;<br>– управління попитом;<br>– управління виконанням замовлень;<br>– підтримка виробничих процесів;<br>– управління постачанням<br>– управління розробкою продукції і доведенням до комерційного використання;<br>– управління зворотними матеріальними потоками  | Орієнтація на споживача. Управління потоками. Акцент на діяльності (англ. performance)  |
| Stock, Boyer (2009)   | Це управління мережею взаємовідносин як усередині підприємства, так і між незалежними організаціями та бізнес-елементами, що пов'язані з матеріальними постачаннями, закупівлями, виробничими потужностями, логістикою, маркетингом та суміжними їм системами, що сприяють формуванню та руху прямих та зворотних матеріальних, фінансових та інформаційних потоків від оригінального виробника до кінцевого споживача з отриманням вигод у вигляді додаткової цінності, максимізації прибутку через ефективність, досягнення задоволення потреб споживачів | Взаємовідносини учасників ланцюга. Єдність потоків від оригінального виробника до кінцевого споживача. Створення додаткової цінності, забезпечення ефективності |
| Randall, Mello (2012)   | Твердження, що SCM першочергово відповідає лише за управління закупівлями, а також управління потоками замовлень та інформації, не є актуальним. Сьогодні всі додаткові аспекти, такі як поліпшення обслуговування споживачів, зниження ризиків у ланцюзі поставок, скорочення кількості відходів, покращення проектування товарів та підвищення якості сервісного обслуговування товарів, розглядаються як невід'ємні частини управління ланцюгом поставок   | Орієнтованість на споживача. Формування соціальної відповідальності у ланцюзі (екологічність). Стійкість ланцюга  |
| Dubey, AU (2013)  | Управління ланцюгами поставок може бути визначене як діяльність видобувних і переробних підприємств, а також постачальників та споживачів, спрямована на забезпечення найвищої споживчої цінності за мінімальних витрат у ланцюгу поставок  | Забезпечення діяльності (англ. performance). Формування споживчої цінності. Зниження витрат   |
| The US-based Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP) | Управління ланцюгом поставок включає у себе планування й управління всіма видами діяльності, включаючи закупівлі, перетворення (виробництво) та управління всіма логістичними процесами. Також включає координацію і співпрацю з партнерами (постачальники, посередники, сторонні постачальники послуг і замовники). По суті, SCM інтегрує процеси управління поставками та попитом у межах і за межами підприємства  | Акцент на діяльність (англ. performance). Координація потоків. Формування стійких бізнес-відносин між учасниками ланцюга  |

ника, проходить через виробника і канали розподілу та закінчується їх доведенням до кінцевого споживача. Необхідно зауважити, що значна частина науковців, які займалися питанням SCM, були прихильниками саме прямої схеми мислення, так званої класичної піраміди менеджменту (на першому місці – інтереси виробника). Серед науковців також є прихильники протилежної, перевернутої піра-

міди менеджменту, де на перше місце висуваються потреби споживачів. Так, Ламберт та Сток надають розширене пояснення поняття SCM та акцентують увагу саме на кінцевому споживачі як на ключовому елементі ланцюга, тобто ланцюг поставок подається у вигляді схеми зворотного мислення.

Ще однією ключовою особливістю SCM є поняття інтеграції, адже відповідно до прове-

денного аналізу (табл. 2) багато вчених роблять акцент саме на інтеграції. Так, у 1988 р. Хоуліхан зазначив, що SCM – це «...новий підхід до систем, що вимагає інтеграції, а не взаємодії»; Елларам розпочав розкриття сутності поняття SCM зі слів «Інтегрований підхід...»; «...інтеграція логістичної діяльності, що передбачає обмін даними щодо попиту та продажів», – так охарактеризували поняття Ла Лонде та Мастерс; а Рада США спеціалістів із SCM (CSCMP) стверджує, що «SCM інтегрує процеси управління поставками та попитом у межах і за межами підприємства».

На сучасному етапі дослідження поняття SCM акцентується увага на тому, що управління ланцюгами поставок спрямоване на забезпечення конкурентних переваг на ринку. Так, Мачовіак зазначає, що «основною функцією SCM є підвищення конкурентоспроможності товару чи послуги».

Необхідно зазначити, що внаслідок змін потреб суспільства також змінилися й вимоги до SCM. На думку Рандаль та Мелло, «твердження, що SCM першочергово відповідає лише за управління закупівлями, а також управління потоками замовлень та інформації, не є актуальним...», адже сучасна орієнтованість на споживача, а також підвищення соціальної відповідальності диктують нові вимоги: «Сьогодні всі додаткові аспекти, такі як поліпшення обслуговування споживачів, зниження ризиків у ланцюзі поставок, скорочення кількості відходів, поліпшення проектування товарів та підвищення якості сервісного обслуговування товарів, розглядаються як невід'ємні частини управління ланцюгом поставок». Важливість соціальної відповідальності, а саме екологічності, доводять Вачон та Класен, говорячи, що «бути ефективним недостатньо; сьогодні підприємства шукають стійкі й екологічні ланцюги поставок» [3, с. 321–340].

Для кращого розуміння особливостей процесу управління ланцюгами поставок на підприємстві, а також сфер їхнього впливу доцільно виділити ключові елементи SCM. Можна виокремити такі елементи SCM, як: координація, орієнтація на потоки (матеріальний, фінансовий, інформаційний), інтеграція, партнерство, діяльність, орієнтованість на споживача, формування додаткової цінності, ефективність функціонування, скорочення витрат, стійкість, екологічність. Ключові елементи доцільно згрупувати у три розширені групи, що висвітлюють сутність та завдання SCM (табл. 4).

Таким чином, провівши аналіз змісту поняття SCM, можна запропонувати таке

визначення: *управління ланцюгами поставок (SCM)* – це процес поглиблення інтеграції всіх учасників ланцюга поставок – від кінцевих споживачів до постачальників товарів, послуг та інформації, спрямований на задоволення вимог цільового ринку, а також на формування в учасників ланцюга поставок соціальної відповідальності відповідно до вимог суспільства у цілому та кінцевих споживачів зокрема.

Завдяки аналізу понятійного апарату концепції SCM можна стверджувати, що концепція SCM є тими «ліками», що дають можливість координувати й регулювати діяльність бізнес-партнерів у складному бізнес-оточенні, що швидко розвивається та постійно змінюється. Сучасна концепція SCM широко застосовується у більшості економічно розвинених країн, оскільки є дієвим інструментарієм ведення бізнесу. SCM надає такі можливості та переваги, як:

- скорочення витрат, дотримання договірної дисципліни й підвищення ефективності управління за рахунок трансформації наявного лінійного, послідовного ланцюга поставок у реактивну мережу поставок;

- підвищення якості продукції й рівня обслуговування споживачів у всьому ланцюгу поставок на основі інтеграції бізнес-процесів розроблення, постачання, підтримки виробництва й розподілу серед усіх учасників мережі поставок;

- досягнення клієнтоорієнтованості бізнес-процесів, їх відкритість до обміну знаннями між бізнес-партнерами;

- скорочення часу виходу на ринок, усунення дорогих помилок і невдалих починань за рахунок тісного співробітництва у сфері планування, організації, мотивації й контролю по всій мережі поставок;

- підвищення соціальної відповідальності бізнесу, врахування сучасних викликів охорони навколишнього середовища і регулювання суспільних процесів.

Із кожним роком вищеперераховані можливості та переваги ефективного управління ланцюгами поставок розширюються та вдосконалюються, що дає можливість конкурувати у змінному середовищі функціонування. Тому важливо моніторити основні тенденції розвитку SCM, а також формувати загальне бачення концепції SCM на перспективу. Саме розуміння минулого і спостереження за теперішнім дають змогу спрогнозувати спрямованість SCM у майбутньому.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, нами встановлено передумови виникнення концепції управління ланцюгами поставок;



Таблиця 4

## Ключові елементи поняття SCM у визначеннях вітчизняних та зарубіжних авторів

| Автор, рік  | Ключові елементи SCM |            |                      |             |            |                             |                                |                             |                   |  |               |
|---|----------------------|------------|----------------------|-------------|------------|-----------------------------|--------------------------------|-----------------------------|-------------------|--|---------------|
|   | Процес               |            |                      |             |            | Переваги                    |                                |                             |                   | Стійкість (соціальна відповідальність) |               |
|   | координація          | інтеграція | орієнтація на потоки | партнерство | ДІЯЛЬНІСТЬ | орієнтованість на споживача | формування додаткової цінності | ефективність функціонування | скорочення витрат | СТІЙКІСТЬ                              | екологічність |
| Oliver, Webber, 1982  |                      |            | +                    |             |            |                             |                                |                             |                   |  |               |
| Jones. Riley, 1985  |                      |            | +                    |             |            |                             |                                |                             |                   |  |               |
| Houlihan, 1988  |                      | +          | +                    |             | +          |                             |                                |                             |                   |  |               |
| Stevens, 1989   |                      |            | +                    |             |            | +                           |                                |                             |                   |  |               |
| Ellram, 1991  |                      | +          | +                    |             |            |                             |                                |                             | +                 |  |               |
| Christopher, 1992   |                      |            |                      | +           |            | +                           | +                              |                             |                   |  |               |
| La Londe, Masters, 1994   |                      |            |                      | +           | +          |                             |                                |                             |                   |  |               |
| Harland, 1996   |                      |            | +                    | +           |            | +                           |                                |                             |                   |  |               |
| Cooper, Lambert, Pagh, 1997   |                      |            | +                    |             |            |                             |                                |                             |                   |  |               |
| Copacino, 1997  |                      |            |                      | +           | +          |                             |                                | +                           |                   |  |               |
| Trent, Monczka, 1998  |                      | +          | +                    |             |            |                             |                                |                             |                   |  |               |
| Lambert, Stock, 1998  |                      | +          |                      |             |            |                             | +                              |                             |                   |  |               |
| Walton, Gupta, 1999   |                      | +          |                      |             |            |                             | +                              |                             |                   |  | +             |
| Chopra, Meindl, 2001  |                      |            |                      |             |            |                             |                                | +                           |                   |  |               |
| Mentzer et al, 2001   | +                    |            |                      |             |            |                             |                                |                             |                   |  |               |
| McCormack, Kasper, 2002   |                      |            | +                    |             |            |                             |                                |                             |                   |  |               |
| Hugos, 2003   | +                    |            |                      |             |            |                             |                                | +                           |                   |  |               |
| Gundlach et al, 2006  | +                    |            |                      | +           |            |                             |                                |                             |                   |  |               |
| Чухрай Н.І., 2007   |                      |            |                      |             | +          |                             |                                |                             |                   |  |               |
| Vachon, Klassen 2007  |                      |            |                      |             |            |                             |                                | +                           |                   | +                                      | +             |
| Сергеев В.І., 2008  |                      |            | +                    |             | +          | +                           |                                |                             |                   |  |               |
| Stock, Boyer, 2009  |                      |            | +                    | +           |            |                             | +                              | +                           |                   |  |               |
| Machowiak, 2012   |                      |            |                      |             |            |                             |                                | +                           |                   |  |               |
| Randall, Mello, 2012  |                      |            |                      |             |            | +                           |                                |                             |                   | +                                      | +             |
| Dubey, AU, 2013   |                      |            |                      |             | +          |                             | +                              |                             | +                 |  |               |
| The US-based Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP) |                      |            | +                    | +           | +          |                             |                                |                             |                   |  |               |
| Разом   | 3                    | 5          | 12                   | 7           | 7          | 5                           | 5                              | 6                           | 2                 | 2                                      | 3             |
| %   | 11,54                | 19,23      | 46,15                | 26,92       | 26,92      | 19,23                       | 19,23                          | 23,08                       | 7,69              | 7,69                                   | 11,54         |

розглянуто підходи вчених до визначення етапів еволюції концепції SCM та запропоновано авторське бачення періодизація еволюції кон-

цепції SCM; проаналізовано основні визначення поняття SCM та запропоноване його авторське визначення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Иванов Д.А. Управление цепями поставок. Санкт-Петербург: СПбГПУ, 2009. 660 с.
2. Connecting to Compete 2010. Trade logistics in the Global. URL: <http://www.worldbank.org>.
3. Конвергенція економічних моделей Польщі та України: монографія/ Д. Лук'яненко, В. Чужиков, М. Вожняк; за наук. ред. Д. Лук'яненка, В. Чужикова. Київ: КНЕУ, 2010. 719 с.

REFERENCES:

1. Ivanov D. (2009). Upravlenie tsepyami postavok. (Supply Chain Management). Sankt-Peterburg : Izdatelstvo SPbGPU, 660 s. (in Russian)
2. Connecting to Compete 2010. Trade logistics in the Global. URL: <http://www.worldbank.org>
3. Luk'yanenko D., Chuzhikov V. (2010). Konvergentsiya ekonomichnih modeley Polschi ta Ukrayini (Convergence of economic models of Poland and Ukraine): monografiya. Kyiv : KNEU (in Ukrainian)

## Management of business supply chains, their essence and structure

**Dubovik S.G.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Sumy National Agrarian University

**Spesivy Y.Y.**

Student,  
Sumy National Agrarian University

**Sigida N.O.**

Manager of LLC "Khvyliya"

The growing importance of supply chain management is linked to the development of outsourcing, increased competition and the emergence of new forms of competition in the context of globalization and integration, as well as the development of information technology, logistics, the expansion of the range of logistics services and the growing role of logistics providers.

One of the reasons for the formation of the concept of SCM was the decline in most economically developed countries of the cost of production to the lowest possible level, thereby there was a need to maintain a level of competition.

In a detailed analysis of the stages of the formation of this concept, it is clear that among scientists there are no clear approaches to its periodization. So, some scientists distinguish four stages, the other three, and some seven stages of evolution, each of which does not have clear time limits, although clearly characterized by the fundamental provisions of the concept. On the basis of our analysis, the stages of the formation of the concept of SCM in accordance with the requirements of modern business were updated.

In order to better understand the peculiarities of the process of managing the supply chains in the enterprise, as well as their spheres of influence, it is expedient to highlight the key elements of SCM. SCMs can be identified as: coordination, flow orientation (material, financial, informational), integration, partnership, activity, customer orientation, value added formation, efficiency of operation, cost reduction, sustainability, environmental friendliness. It is expedient to group key elements into three extended groups that cover the essence and objectives of SCM.

Every year, the opportunities and benefits of efficient supply chain management are expanded and improved, which enables them to compete in a changing operating environment. It is therefore important to monitor the main trends in the development of SCM, as well as form a common vision of the concept of SCM in the future. It is the understanding of the past and the observation of the present allows you to predict the direction of SCM in the future.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-57>

УДК 657.92:658.64

## Моніторинг у системі управління ринковою вартістю підприємств кейтерингового бізнесу

**Єршова Н.Ю.**

доцент, професор кафедри економічного аналізу та обліку  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»

**Ткаченко М.О.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»

**Сиромятникова О.В.**

старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»

Статтю присвячено питанням удосконалення інструментарію управління підприємствами готельно-ресторанного бізнесу. Обґрунтовано доцільність вибору вартісно-орієнтованої концепції управління та запропоновано впровадження моніторингу в систему управління ринковою вартістю кейтерингових підприємств

**Ключові слова:** моніторинг, оцінка ринкової вартості, система управління ресторанна галузь, кейтеринг.

Єршова Н.Ю., Ткаченко М.О., Сыромятникова О.В. МОНИТОРИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ КЕЙТЕРИНГОВОГО БИЗНЕСА

Статья посвящена вопросам усовершенствования инструментария управления предприятиями гостинично-ресторанного бизнеса. Обоснована целесообразность выбора стоимостно-ориентированной концепции управления и предложено внедрение мониторинга в систему управления рыночной стоимостью кейтеринговых предприятий.

**Ключевые слова:** мониторинг, оценка рыночной стоимости, система управления, ресторанная отрасль, кейтеринг.

Iershova N.Yu., Tkachenko M.O., Syromiatnykova O.V. MONITORING IN MANAGEMENT SYSTEM OF MARKET VALUE OF CATERING BUSINESS

The article deals with the questions of improvement the management tool of hotel-restaurant business enterprises. The choice of market value-oriented management conception is justified and the implementation of monitoring to the management system of market value of catering enterprises is recommended in research

**Keywords:** monitoring, estimation of market value, management system, restaurant industry, catering.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Готельно-ресторанний бізнес є висококонкурентною галуззю, яка однією з перших перейшла до ринкових відносин і має високу швидкість розвитку. З огляду на це, з'являються нові організаційні форми підприємств ресторанного бізнесу, які беруть на себе завдання облаштування громадського харчування. Високий рівень конкуренції в галузі та спрямованість на максимізацію економічних результатів діяльності вимагають від підприємств удосконалення методів управління бізнесом для підвищення ефективності діяльності. Доцільно зазначити,

що за сучасних умов широке розповсюдження має вартісно орієнтований підхід до управління підприємством, адже на поточному етапі світового економічного розвитку критерій максимізації вартості стає найголовнішим орієнтиром для власників підприємств під час прийняття стратегічних управлінських рішень. Саме тому необхідне дослідження питань моніторингу в системі управління ринковою вартістю підприємств готельно-ресторанного бізнесу, зокрема кейтерингових компаній, які є представниками підгалузі, що досить динамічно розвивається протягом останніх років.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання сучасних форм організації готельно-ресторанного бізнесу знайшли своє відображення у працях А.О. Аветісової [1], В.А. Антонової [2], Н.М. Кузнєцової [3]. У працях вітчизняних та зарубіжних учених В.В. Архіпова [4], Л.Ф. Литвинця, О.П. Литвинюка [5], А.А. Мазаракі [6], Г.Т. П'ятницької [7], С.С. Ткачової [8] О.М. Салманова [9] розглядаються питання аналізу, моніторингу, оцінки, організації та управління підприємствами ресторанного господарства.

Галузь ресторанного бізнесу характеризується високою швидкістю розвитку та високим рівнем конкуренції, тому підприємства цієї галузі ведуть між собою постійну боротьбу за оптимальне позиціонування на ринку та за пошук нових конкурентних переваг. Саме тому для ресторанних підприємств україні необхідне впровадження інноваційних напрямів діяльності, і кейтерингове обслуговування є одним із них.

Незважаючи на той факт, що перша кейтерингова компанія «Обід-доставка» з'явилася в Україні в 1995 р., тоді як у зарубіжній практиці кейтерингового обслуговування вже виповнилося понад 100 років, дуже мало науковців приділяють увагу дослідженню діяльності підприємств ресторанного господарства з надання кейтерингових послуг. Заслужують на увагу праці К.С. Погодіна [10] та Н.О. П'ятницької [11], де було визначено основні поняття та види кейтерингових послуг.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** З огляду на високий рівень конкуренції, нестабільність та несприятливість політичних і соціально-економічних умов розвитку готельно-ресторанного бізнесу, перед підприємствами галузі постає проблема виживання та пошук нових ніш, а разом із тим і вдосконалення інструментів управління господарською діяльністю для подальшого сталого функціонування та розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення місця та дослідження процесу моніторингу в системі управління ринковою вартістю підприємств кейтерингового бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Темп зростання ресторанного бізнесу в економіці будь-якої країни виступає одним з індикаторів якості життя населення, тому доцільність запровадження інновацій у цій галузі повинна зумовлюватися передусім тенденціями її розвитку.

Динаміка зміни роздрібного товарообігу ресторанного господарства в Україні, дані про

який Державна служба статистики чітко визначала лише до початку 2015 р., свідчить про те, що в країні у 2010–2013 рр. простежувалося зростання обсягів роздрібного товарообігу ресторанних господарств як у фактичних, так і порівняних цінах [12, с. 70]. Наприкінці 2014 р. внаслідок загострення конфлікту на сході України велика кількість підприємств ресторанної галузі припинила свою роботу, і лише протягом 2016–2017 рр. ситуація в галузі зазнала деякого поліпшення. Дослідження показників діяльності ресторанної галузі, проведене вітчизняними вченими Л.І. Гірняк та В.А. Глагола, дає змогу стверджувати про наявність тенденції зростання товарообігу ресторанів та підприємств, які надають послуги мобільного харчування, і підприємств, які займаються постачанням готових страв (зростання обсягів їх реалізації в 2016 р. по відношенню до 2013 р. становило 46,2% та 37,6% відповідно), тобто можна сміливо стверджувати про збільшення частки ринку підприємств, які займаються кейтеринговим бізнесом [13, с. 75].

Кейтеринг являє собою форму послуг з організації та комплексного обслуговування спеціалізованими фірмами підприємства або банкетних, фуршетних чи інших заходів, яке включає виготовлення їжі відповідно до заказу, сервіровку столів, обслуговування заходів офіціантами на вибраній замовником території. Кейтерингові послуги надають не тільки спеціалізовані фірми, а й деякі ресторани, кафе і готелі, але у будь-якому разі під кейтерингом мається на увазі виїзне кулінарно-гастрономічне обслуговування.

Тобто кейтеринг – це надання підрядних послуг з організації харчування співробітників підприємств і організацій; ресторанне обслуговування поза стаціонарними приміщеннями; облаштування виїзних заходів громадського харчування.

Незважаючи на безумовне зростання обсягів реалізації кейтерингових компаній, теоретичні та нормативно-правові засади функціонування таких підприємств, на жаль, залишаються недостатньо висвітленими у відповідних джерелах. Так, сьогоденні стандарт ДСТУ 4281:2004 «Заклади ресторанного господарства. Класифікація» розкриває сутність ресторанів за спеціальними замовленнями (catering) як закладів ресторанного господарства, призначених готувати і постачати готову їжу та організувати обслуговування споживачів в інших місцях за спеціальними замовленнями. У стандарті «кейтеринг» включено до групи 4.4 «Постачання їжі, при-

готованої централізовано, для споживання в інших місцях», яка охоплює такі види підприємств, як фабрика-заготівельня (4.4.1), фабрика-кухня (4.4.2), домова кухня (4.4.3) та ресторан за спеціальними замовленнями (catering, 4.4.4). Тобто кейтеринг визначено як окремий вид підприємства ресторанного господарства, а не як додаткову послугу закладу. Також у стандарті зазначено, що ресторани за спеціальними замовленнями можуть обслуговувати банкети, фірмові прийоми, ділові зустрічі, весілля та інші свята у залах, офісах, на природі, під тентами тощо [14].

Як уже зазначалося вище, ринок кейтерингових послуг має високу швидкість розвитку, що потребує від підприємств, які мають намір отримати на ньому стійку позицію, впровадження новітнього управлінського інструментарію і його склад повинен бути зумовлений цілями підприємства.

Як будь-які підприємства ресторанної галузі, кейтерингові компанії виконують три основні функції: виробництво готової до споживання їжі, реалізація продукції власного виробництва та організація її споживання. Виконання цих функцій спрямоване на досягнення певних фінансових результатів та окремих фінансових параметрів, які є індикатором успішності та ефективності функціонування підприємства. Фінансові цілі підприємства визначають та зумовлюють функціонування всіх його підсистем, а їх формування відбувається виходячи із цільової функції його діяльності.

Розвиток генезису цільової функції підприємства пов'язаний з еволюцією суспільства і його ціннісних орієнтацій та розвитком економічної теорії, який змінює уявлення про природу підприємств. Підходи до визначення цільової функції підприємства становлять основу різних концепцій управління та визначають модель функціонування підприємств.

До основних моделей поведінки підприємств, які визначаються вибором відповідної цільової функції, можна віднести:

1. модель максимізації прибутку;
2. модель мінімізації транзакційних витрат;
3. модель максимізації обсягу продажів;
4. модель максимізації темпів стійкого зростання підприємства;
5. модель забезпечення конкурентних переваг;
6. модель максимізації доданої вартості;
7. модель максимізації ринкової вартості підприємства [5, с. 35–42].

Остання концепція широко використовується у більшості країн світу з розвинутою

ринковою економікою, її основна ідея полягає у тому, що основною метою функціонування підприємства є максимізація віддачі його власникам, тому всі управлінські рішення в усіх сферах діяльності підприємства повинні бути спрямовані на безперервне зростання його реальної ринкової вартості.

Вартість підприємства є комплексною характеристикою його фінансово-економічного стану, тому що відображає сукупний стан фінансових показників діяльності підприємства і її збільшення стає головною метою зацікавлених суб'єктів ринку: власників, інвесторів, персоналу підприємства тощо. Це дає змогу зробити висновок про високу ефективність вартісно-орієнтованого підходу до управління підприємством, яка зумовлює доцільність його використання на підприємствах кейтерингового бізнесу.

В основу вартісно-орієнтованої концепції управління покладено процес оцінки ринкової вартості підприємства, який являє собою важливий фінансовий інструмент, що надає інформацію, необхідну для прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на забезпечення сталого розвитку підприємства. Потреба в систематичному визначенні вартості підприємства дає змогу стверджувати про необхідність запровадження системи управління вартістю підприємства, центральним елементом якої стає оцінка цієї вартості. Але не менш важливе місце у цій системі займає моніторинг підприємства, який являє собою процес збору інформації про підприємство, його комплексну оцінку і прогнозування його майбутнього становища за відповідною системою показників, яка розробляється і уточнюється з урахуванням специфіки та мети моніторингу. Отже, моніторинг підприємства як складник системи управління його вартістю має свій алгоритм реалізації, який складається з декількох послідовних етапів:

1. На першому етапі відбувається визначення мети моніторингу. Загалом метою такого моніторингу є отримання достовірної інформації про наявну вартість компанії і складових елементів майнового комплексу підприємства (його матеріальні, нематеріальні і фінансові активи). Інколи можливі й інші цілі моніторингу, наприклад визначення інвестиційної, страхової, ліквідаційної і інших видів вартості. Ця інформація потрібна для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень у поточній діяльності підприємства, а також стратегічному плануванні й управлінні.

2. Наступним кроком у процесі моніторингу підприємства для максимізації його вартості є детальний опис об'єкту управління, тобто необхідно зробити класифікацію всіх активів підприємства і визначити чинники, які впливають на їхню вартість та на вартість підприємства у цілому.

3. На третьому етапі виконуються управлінська інвентаризація майна підприємства і повна оцінка бізнесу. У науковій літературі виокремлюють два основні підходи до визначення вартості підприємства [15, с. 46]: за даними бухгалтерського обліку та оцінка ринкової вартості.

Основним джерелом визначення вартості підприємства у першому випадку є баланс, і вартість підприємства в узагальненому вигляді асоціюється з вартістю його активів.

У межах цього підходу виокремлюють три наукових концепції оцінки активів:

- історична вартість – передбачає оцінку активів на дату складання балансу;
- футуристична – є оцінкою активів за поточними ринковими цінами;
- змішана – передбачає застосування як ринкових, так і історичних цін.



Рис. 1. Схема моніторингу підприємства як складника управління його ринковою вартістю

Оцінка ринкової вартості підприємства – визначення його можливої ціни реалізації на ринку. У процесі оцінки ринкової вартості підприємств використовується значна кількість методів, які узагальнено у трьох методичних підходах: підході, що заснований на оцінці потенційних доходів підприємства; майновому (витратному) підході та ринковому підході.

4. На четвертому етапі визначається перелік показників, за якими виконують моніторинг ефективності діяльності підприємства. Всі показники доцільно розділити на тактичні (фондовіддача, оборотність оборотних активів, рентабельність активів тощо) і стратегічні (ринкова вартість компанії та її динаміка, відношення ринкової й балансової вартості компанії та ін.). В основі виокремлення цих груп показників – концепції оцінки вартості підприємства, тому лише їх комплексне використання дасть змогу отримати в будь-який момент достовірні й обґрунтовані висновки про вартість підприємства та ефективність управління нею.

Реалізація вартісно-орієнтованого управління компанією припускає, що метою і критерієм ефективності діяльності є максимізація ринкової вартості підприємства. Для цього треба забезпечити інтеграцію системи управління вартістю підприємства із системою бюджетування, фінансового аналізу, бухгалтерського й управлінського обліку. Лише встановлення замкнутого контуру управління вартістю компанії дасть змогу приймати обґрунтовані й високоефективні рішення.

Схематично процес моніторингу підприємства як складника управління його вартістю зображено на рис. 1.

За результатами такого моніторингу, який являє собою елемент системи внутрішнього контролю підприємства [16], стає можливим розроблення стратегічних карт розвитку [17], які дадуть змогу визначити перелік необхідних заходів, які потрібно запровадити на підприємстві для максимізації його вартості.

**Висновки з цього дослідження.** Постійне прагнення власників підвищити економічну віддачу викликає необхідність удосконалювати методи та інструментарій управління підприємствами ресторанного господарства та запроваджувати інноваційні форми організації, серед яких можна виділити кейтерингове обслуговування.

Моніторинг кейтерингових підприємств для визначення та максимізації їхньої вартості має свою специфіку, яка пояснюється, перш за все, специфікою функціонування підприємств, які надають послуги у сфері ресторанного бізнесу, адже якість цих послуг та ступень лояльності клієнтів неможливо оцінити за допомогою традиційних методів оцінки. Отже, під час оцінки кейтерингових компаній доцільніше використовувати підходи та методи оцінки бізнесу, які дають змогу отримати більш справедливую ринкову вартість подібних компаній з урахуванням їхніх нематеріальних складників.

Перспективою подальших наукових досліджень є розкриття особливостей та дослідження методичного підходу до оцінювання підприємств ресторанного бізнесу.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Аветисова А.О. Ресторанні мережі: конкурентні переваги, проблеми, перспективи розвитку. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. № 28. С. 117–123.
2. Антонова В.А. Конкуренція і управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства. Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. 2012. № 1(21). С. 54–57.
3. Кузнецова Н.М. Основи економіки готельного та ресторанного господарства: навч. посіб. Київ: Інститут туризму. 1997. 174 с.
4. Архипов В.В. Організація ресторанного господарства. Київ; Центр навчальної літератури, 2007. 280 с.
5. Литвинець Л.Ф., Литвинюк О.П. Менеджмент у ресторанному господарстві: конспект лекцій. Київ: НУХТ, 2012. 148 с.
6. Мазараки А.А. Проектирование заведений ресторанного хозяйства: учеб. пособ. для вузов. Киев: КНТЕУ, 2008. 307 с.
7. П'ятницька Г.Т. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. 465 с.
8. Ткачова С.С., Ткаченко О.П. Менеджмент підприємств ресторанного господарства: навч. посіб. Харків: Харк. держ. університет харчування та торгівлі, 2009. 190 с.
9. Салманов О.Н. Оценка стоимости отелей и ресторанов с помощью метода мультипликаторов. Сервис в России и за рубежом. 2012. Т. 30. № 3. С. 192–199.

10. Погодин К.С. Ресторан выездного обслуживания (кейтеринг): с чего начать, как преуспеть: учебник. Санкт-Петербург: Питер, 2014. 210 с.
11. П'ятницька Н.О. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства: підручник; 2-е вид. перероб. і доп. Київ: Центр навчальної літератури, 2011. 584 с.
12. П'ятницька Г.Т., Найдюк В.С. Сучасні тренди розвитку ресторанного господарства в Україні. Економіка та держава. 2017. № 9. С. 66–73.
13. Гірняк Л.І., Глагола В.А. Сучасний стан, перспективи та тенденції розвитку ресторанного господарства в Україні. Інфраструктура ринку. 2018. № 16. С. 71–78.
14. Заклади ресторанного господарства. Класифікація: ДСТУ 4281:2004. Київ: Держспоживстандарт України, 2004. 18 с.
15. Мендрул О.Г. Вартість підприємств: бази оцінки. Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. 2002. № 3. С. 44–48.
16. Єршова Н.Ю. Шляхи вдосконалення системи внутрішнього контролю на підприємстві. Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. Економічні науки. 2013. С. 171–177.
17. Мехович С.А., Ткаченко М.О. Формування теоретичного підходу до розробки стратегічних карт реінжинірингу процесу управління інноваційним розвитком промислового підприємства. Проблеми економіки. 2014. № 4. С. 290–297.

## REFERENCES:

1. Avetysova A.O. (2013) Restoranni merezhi: konkurentni perevahy, problemy, perspektyvy rozvytku [Restaurant networks: competitive edges, problems, prospects of development]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, vol. 28, pp. 117–123.
2. Antonova V.A. (2012) Konkurentsia i upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv restorannoho hospodarstva [Competition and competitiveness management of restaurant enterprises]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy*, vol. 1 (21), pp. 54–57.
3. Kuznetsova N.M. (1997) Osnovy ekonomiky hotelnogo ta restorannoho hospodarstva: navch. posibnyk [Bases of economy of hotel and restaurant economy: manual]. Kyiv: Instytut turizmu, 174 p. (in Ukrainian).
4. Arkhipov V. V. (2007) Orhanizatsiia restorannoho hospodarstva [Organization of restaurant economy]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury "Inkos". 280 p. (in Ukrainian).
5. Lytvynets L.F., Lytvyniuk O.P. (2012) Menedzhment u restorannomu hospodarstvi: konspekt leksii. [Management in a restaurant economy: lectures] Kyiv: NUKhT, 148 p. (in Ukrainian).
6. Mazaraky A.A. (2008) Proektyrovanye zavedenyi restorannoho khoziaistva: ucheb. posobyie dlia vuzov [Planning of restaurant economy establishments: manual]. Kyev: KNTEU, 307 p. (in Russian).
7. Piatnytska H. T. (2007) Restoranne hospodarstvo Ukrainy: rynkovi transformatsii, innovatsiinyi rozvytok, strukturna pereorientatsiia: monohrafiia [Restaurant economy of Ukraine: market transformations, innovative development, structural refocusing: monography]. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t., 465 p. (in Ukrainian).
8. Tkachova S.S., Tkachenko O.P. (2009) Menedzhment pidpriemstv restorannoho hospodarstva: navch. posibnyk [Management of restaurant enterprises: manual]. Kharkiv: Khark. derzh. universytet kharchuvannia ta torhivli, 190 p. (in Ukrainian).
9. Salmanov O.N. (2012) Otsenka stoimosti oteley i restoranov s pomoshch'yu metoda mul'tiplikatorov [Cost estimation of hotels and restaurants by method of cartoonists]. *Servys v Rossyy u za rubezhom*, vol. 30, no. 3, pp. 192–199.
10. Pohodyn K. S. (2014) Restoran vyeznogo obsluzhivaniya (keytering): s chego nachat', kak preuspet': uchebnyk [Restaurant of departure service (catering): how to begin, how to succeed: textbook]. Sankt-Pyterburh: Pyter, 210 p. (in Russian).
11. Piatnytska N.O. (2011) Orhanizatsiia obsluhovuvannia u zakladakh restorannoho hospodarstva: pidruchnyk [Service organization of restaurant economy: textbook.]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 584 p. (in Ukrainian).
12. Piatnytska H.T., Naidiuk V.S. (2017) Suchasni trendy rozvytku restorannoho hospodarstva v Ukraini [Modern trends of restaurant economy development in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, vol. 9, pp. 66–73.
13. Hirniak L.I., Hlahola V.A. (2018) Suchasnyi stan, perspektyvy ta tendentsii rozvytku restorannoho hospodarstva v Ukraini [Modern position, prospects and progress of restaurant economy trends in Ukraine.]. *Infrastruktura rynku*, vol. 16. pp. 71–78.
14. Zaklady restorannoho hospodarstva. Klyasifikatsiia [Establishments of restaurant economy. Classification] (2004) DSTU 4281:2004. Kyiv: Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 18 p.



15. Mendrul O. H. (2002) Vartist pidpriemstv: bazy otsinky [Cost of enterprises: bases of estimation]. Derzhavnyi informatsiyni biuleten pro pryvatyzatsiiu, vol. 3, pp. 44–48.

16 Iershova N.Yu. (2013) Shliakhy vdoskonalennia systemy vnutrishnoho kontroliu na pidpriemstvi [The ways of improvement of the internal checking system at the enterprise]. Visnyk Dnipropetrovskoi derzhavnoi finansovoi akademii. Ekonomichni nauky. Dnipropetrovsk. DDFA. S. 171–177.

17 Mekhovych S. A., Tkachenko M.O. (2014) Formuvannia teoretychnoho pidkhodu do rozrobky stratehichnykh kart reinzhynirynhu protsesu upravlinnia innovatsiinym rozvytkom promyslovoho pidpriemstva [Forming a Theoretical Approach to Development of Strategy Maps for Reengineering of the Innovative Development Management Process at an Industrial Enterprise]. Problemy ekonomiky. vol. 4. pp. 290–297.

## Monitoring in management system of market value of catering business

**Iershova N.Yu.**

Associate Professor,  
Professor of the Department of Economic Analysis  
and Accounting,  
National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”

**Tkachenko M.O.**

PhD in Economics,  
Senior Lecturer of the Department of Economic Analysis  
and Accounting,  
National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”

**Syromiatnykova O.V.**

Senior Lecturer of the Department of Economic Analysis  
and Accounting,  
National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”

Restaurant business is high-competition and high-development industry that one of the first passed to the market economy. This fact proves the necessity of development new organizational forms of restaurant enterprises. Catering – is a new form of restaurant enterprises that undertake the task of arrangement of public food consumption. Working on the high-development market, catering company should be changed by improvement the modern management tool. It should be noticed that market value oriented management conception is widespread in the world and the objective function of any modern enterprises is the market value maximization. Only market value maximization can help catering companies to achieve some advantages in market competitions and all management decisions need to be based on this criterion. That's why this article is dedicated to the question of implementation of monitoring to the management system of market value of catering enterprises.

Catering business consist of the inferior food supplying services of enterprises, restaurant service out of stationary apartments and the arrangement of departure events of public food consumption.

Monitoring of enterprise, as a part of the market value management system, consists of a few successive stages: determination of the aim of monitoring, detailed description of management object by classification of all assets of the enterprise and define factors that influence their cost and the whole cost of enterprise, administrative inventory of enterprise property and complete business estimation and the determination of the list of efficiency and activity monitoring indexes of enterprise. It's important to emphasize that catering business estimation is made by two basic approaches for value determination of enterprise: estimation of enterprise assets and market value estimation.

## Оцінка конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості за допомогою матричного аналізу

Закревська Л.М.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки і права  
Національного університету харчових технологій

У статті обґрунтовано доцільність та особливості застосування матричного аналізу для оцінювання конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості України. Досліджено переваги та недоліки застосування методу «аналізу ієрархій» для виявлення пріоритетності факторів у складі конкурентоспроможності підприємств.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність підприємств, матричний аналіз, фактори, пріоритетність, матриця.

Закревская Л.Н. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ С ПОМОЩЬЮ МАТРИЧНОГО АНАЛИЗА

В статье обоснованы целесообразность и особенности применения матричного анализа для оценки конкурентоспособности предприятий кондитерской промышленности Украины. Исследованы преимущества и недостатки применения метода «анализа иерархий» для выявления приоритетности факторов в составе конкурентоспособности предприятий.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность предприятий, матричный анализ, факторы, приоритетность, матрица.

Zakrevska L.M. APPLICATION OF MATRIX ANALYSIS TO ASSESS THE COMPETITIVENESS OF THE CONFECTIONERY INDUSTRY

The article substantiates the feasibility and features of the use of matrix analysis to assess the competitiveness of enterprises of the confectionery industry of Ukraine. The advantages and disadvantages of using the "hierarchy analysis" method to identify the priority of factors in the competitiveness of enterprises are investigated.

**Keywords:** enterprise competitiveness, matrix analysis, factors, priority, matrix.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Для забезпечення стабільного розвитку і стійких конкурентних позицій сучасним підприємствам потрібно враховувати як внутрішні, так і зовнішні конкурентні можливості. Більшість методичних підходів, які застосовуються суб'єктами господарювання для оцінювання конкурентоспроможності, знаходиться в площині формування і використання фінансових ресурсів. Деякі методи носять теоретико-рекомендаційний характер, а результати, які отримуються в ході досліджень, не мають аналітичного виміру, який би можна було використовувати в динаміці. Тому постає потреба в пошуку та застосуванні методичних підходів, які б не лише дали змогу оцінити конкурентоспроможність підприємства, а й на основі порівняння як якісних, так і кількісних показників встановити пріоритетність факторів, що визначають її рівень. Для цього доцільним є застосування підходів матричної

алгебри, які за допомогою попарного порівняння факторів дають змогу оцінити рівень домінуванням одного з елементів над іншим.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам визначення конкурентоспроможності підприємства присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: Т. Сааті, І. Ансофф, М. Портер, Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко С.В. Мельников, Ю.Б. Иванов, В.А. Павлов, О.Л. Фурманюк, М.О. Тартачник, П. Кругман, С. Ліндер, Б. Олін, Д. Сакс, Л. Саммерс, Дж. Харт, Е. Хекшер, О. Білорус, Б. Буркинський, М. Делягін, Я. Жаліло, В. Іноземцев, Б. Кузик, Д. Лук'яненко, С. Меншиков, І. Спиридонов, С. Соколенко, Р. Фатхутдінов, Т. Циганкова, Ю. Яковець та ін. Проте результати їхніх розвідок потребують систематизації та деталізації, що й визначило вибір теми наукового дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунту-

вання доцільності застосування матричного аналізу для оцінювання конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній науці існує безліч традиційних методів, які можна застосовувати для оцінювання конкурентоспроможності підприємств. Загалом виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані методи. Провівши низку теоретичних досліджень, ми дійшли висновку, що особливе місце у формуванні сталих конкурсних переваг належить саме матричним методам. Їхня сутність полягає у побудові таблиць або матриць, які за допомогою попарного порівняння дають можливість експертам визначити ранг конкурентоспроможності підприємств.

Значний внесок у розвиток цього напряму досліджень зробив американський вчений Т. Сааті, який сформував математичний інструмент системного підходу до складних проблем прийняття рішень. Згідно з методом аналізу ієрархій, розробленим цим науковцем, інформація, отримана для подальшого дослідження, має оброблятися методами матричної алгебри [1, с. 57].

Перевагами цього методу є те, що: розраховується похибка відхилення від узгодженості, тобто результати є варійованими; для дослідження можна вибирати різні сфери діяльності підприємства. Недоліком методу є можливість помилки під час здійснення розрахунків або необ'єктивна експертна оцінка.

Метод аналізу ієрархій (МАІ) складається з низки елементів, що оцінюються за спеціальною шкалою у вигляді суджень експертів.

Після обробки експертних думок методами матричної алгебри розраховуються кінцеві оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. При цьому визначається відносний ступінь взаємного впливу ієрархій.

Мета, фактори оцінювання й альтернативи створюють ієрархічну структуру (рис. 1).

Розгляд цієї схеми дає змогу сформулювати низку положень, що відображають сутність методу аналізу ієрархій:

1) кількість рівнів ієрархій, що описують конкретну прикладну задачу, може бути різною і залежить від її специфіки. Кожний елемент верхнього рівня є направляючим для елементів нижнього рівня ієрархії. Це означає, що важливість (ваговий коефіцієнт факторів альтернативи) розглядається відносно мети вибору альтернативи. Тому за бінарного порівняння факторів кожен із них оцінюється відносно поставленої мети і, відповідно, визначає рівні взаємної переваги;

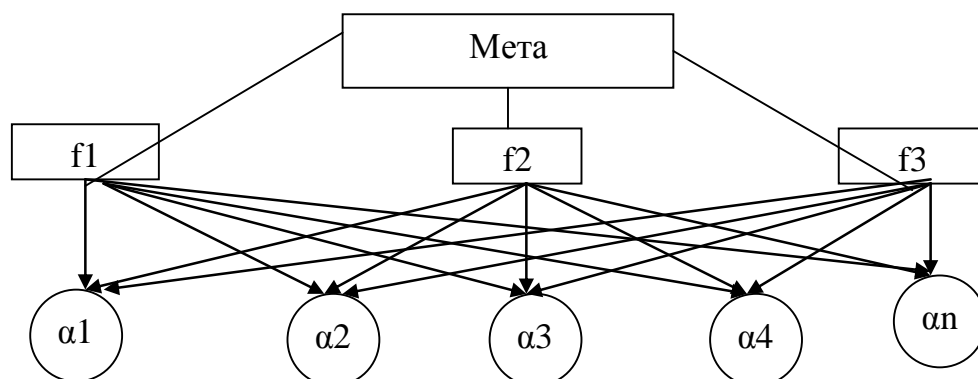
2) попарні порівняння факторів здійснюються на основі домінуванням одного з елементів над іншим;

3) для отримання кожної матриці необхідно  $n*(n-1)/2$  суджень, де  $n$  – кількість факторів, якщо порівняння проводиться серед них;  $n$  – кількість альтернатив, якщо вони порівнюються за кожним фактором;

4) обробка результатів здійснюється на базі методів матричного аналізу з використанням цілої низки спеціальних процедур оцінки переваг на основі шкали МАІ.

Для практичного застосування даного методу необхідно пройти декілька етапів.

**I етап.** Вибір факторів конкурентоспроможності підприємств.



де  $f_1, f_2, f_3$  – фактори (показники), що визначають альтернативи;

$\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n$  – альтернативи

Рис. 1. Дерево цілей МАІ

Таблиця 2

**Загальні критерії оцінки  
конкурентоспроможності підприємств**

|       |      |     |   |
|-------|------|-----|---|
|       | К    | Зб  | У |
| К     | 1    | 3   | 2 |
| Зб    | 1/3  | 1   | 2 |
| У     | 1/2  | 1/2 | 1 |
| Разом | 11/6 | 9/2 | 5 |

Згідно з проведеними дослідженнями, найбільш вагомими для оцінки конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості України є такі фактори: конкурентоспроможність продукції (К), збутова діяльність (Зб) та управління виробництвом (У).

**II етап.** Визначення пріоритетності факторів.

Для цього необхідно зробити попарні порівняння факторів на основі домінування одного з елементів над іншим. Ці судження відображаються на шкалі МАІ (табл. 1) у цілих числах. Якщо елемент А домінує над елементом В, то клітина квадратичної матриці, що відповідає рядку А і стовпчику В, заповнюється цілим числом. І навпаки, клітина, що відповідає рядку В і стовпчику А, – числом, яке обернене до нього. Якщо А і В еквівалентні, то в обидві позиції записується 1.

Провівши маркетингові дослідження кондитерського ринку, ми дійшли висновку, що у складі конкурентоспроможності підприємства існує легка перевага конкурентоспроможності продукції над збутовою діяльністю, тому клітина квадратичної матриці, що відповідає рядку К і стовпчику Зб, заповнюється числом 3. Оскільки не можна виявити, який із факторів – конкурентоспроможність продукції чи управління виробництвом – чинить більший вплив на конкурентоспроможність підприємства і потрібне компромісне рішення, то клітина квадратичної матриці, що відповідає рядку К і стовпчику У, заповнюється числом 2. Аналогічно, використовуючи шкалу, що наведена в табл. 1, заповнюються інші клітини. Результати експертного оцінювання згруповано у вигляді табл. 2.

Для визначення пріоритетності факторів можна застосовувати один із чотирьох способів обробки інформації.

1. Підсумувати елементи кожного рядка та нормалізувати їх діленням кожної суми рядка на суму всіх елементів. Сума отрима-

них результатів дорівнюватиме 1. Перший елемент результуючого вектора буде пріоритетом першого об'єкта і т. д.

2. Підсумувати елементи кожного стовпчика й отримати обернені елементи цих сум. Нормалізувати їх так, щоб їх сума була рівною 1, розділивши кожну обернену величину на суму всіх обернених величин.

3. Розділити елементи кожного стовпчика на суму елементів цього стовпчика, тобто нормалізувати стовпчик. Потім підсумувати елементи кожного отриманого рядка і розділити цю суму на кількість елементів у рядку – усереднення за нормалізованими стовпчиками.

4. Помножити  $n$  елементів кожного рядка та знайти із добутку корінь  $n$ -го ступеня. Нормалізувати отримані результати: знайти питому вагу кожного фактора в сумі отриманих значень.

Для визначення пріоритетності факторів конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості нами було застосовано четвертий спосіб обробки інформації, результати якого наведено в табл. 3.

Згідно з даними табл. 3, можна зробити висновок, що найбільш вагомим у формуванні конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості є конкурентоспроможність продукції.

**III етап.** Оцінити показники узгодженості для визначення достовірності вибірки [2, с. 102].

Таблиця 1

**Шкала співвідношення МАІ**

| Ступінь важливості                | Пояснення  |
|-----------------------------------|--|
| 1                                 | Два фактори (показники) роблять однаковий внесок у досягнення мети                 |
| 3                                 | Легка перевага одного фактору над іншим  |
| 5                                 | Суттєва перевага одного фактору над іншим  |
| 7                                 | Перевага одного фактору над іншим дуже сильна                                      |
| 9                                 | Перевага одного фактору над іншим абсолютна  |
| 2, 4, 6, 8                        | Ситуація, коли потрібне компромісне рішення  |
| Зворотні величини наведених чисел | Якщо над діагоналлю матриці ціле число, то під діагоналлю – його зворотне значення |

Таблиця 3

**Пріоритетність факторів конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості**

|       | Розрахунок                      | Вектор пріоритетів |       |
|-------|---------------------------------|--------------------|-------|
| К     | $\sqrt[3]{6} = 1,817$           | $1,817/3,321=$     | 0,548 |
| ЗБ    | $\sqrt[3]{\frac{2}{3}} = 0,874$ | $0,874/3,321=$     | 0,262 |
| У     | $\sqrt[3]{\frac{1}{4}} = 0,630$ | $0,63/3,321=$      | 0,190 |
| Разом | 3,321                           | *                  | 1     |

Оскільки в ході проведення дослідження можливі похибки і неточності, то необхідно визначити показники, які б підтвердили репрезентативність отриманих результатів. Для цього розраховуємо такі показники.

1. Визначення *головного судження матриці* ( $\lambda_{\max}$ ).

Для цього підсумовується стовпчик суджень, а потім сума першого стовпчика множиться на величину першого вектора пріоритетів, сума другого стовпчика – на другий вектор пріоритетів і т. д. Після цього розраховані числа підсумовуються. Чим ближче  $\lambda_{\max}$  до  $n$ , тим більш узгодженими є зображені в матриці  $M [n]$  судження.

2. Відхилення від узгодженості можуть бути виражені величиною, яка називається *індексом узгодженості* (ІУ). Його визначають за формулою:

$$IY = \frac{(\lambda_{\max} - n)}{(n - 1)} \quad (1)$$

Використовуючи дані табл. 2 та табл. 3, розраховуємо показники узгодженості (табл. 4).

Таблиця 4

**Показники узгодженості**

| Показник         | Значення                             |
|------------------|--------------------------------------|
| $\lambda_{\max}$ | $11/6*0,548+9/2*0,262+5*0,19 = 3,11$ |
| ІУ               | $ 3,11 - 3  / (3-1) = 0,055$         |

Таким чином, відхилення від узгодженості (похибка) становить 5,5%, що є в межах допустимої норми.

**IV етап.** Оцінка кожного з факторів даного сегмента ринку.

Проаналізувавши ємність на номенклатурний ряд кондитерського ринку, ми дійшли висновку, що обсяги реалізації продукції суб'єктів господарювання визначають рівень конкурентоспроможності їхньої продукції. Враховуючи, що даний продовольчий сегмент

заповнюють підприємства різних регіонів України, проаналізуємо частки окремих представників кондитерської промисловості (табл. 5).

Таблиця 5

**Структура кондитерського ринку в 2016 р., %**

| Підприємство                               | Частка, % |
|--|-----------|
| ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» | 32,33     |
| ПАТ «ВКФ «Ласоці»                          | 4,57      |
| ПрАТ «ВО «Конті»                           | 25,74     |

*Джерело: складено автором на основі [3]*

Таким чином, найбільша частка кондитерського ринку в 2016 р. належала ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен», на частку якого, згідно з даними Державної служби статистики України, припадало 32,33%.

Використовуючи шкалу МАІ (табл. 1), сформуємо порівняльну матрицю реалізації продукції (табл. 6).

Проаналізувавши обсяги реалізації продукції, можна зробити висновок, що 60,4% даного ринку належить продукції ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен».

Розраховуємо показники узгодженості:

$$\lambda_{\max} = 13/8*0,604+15*0,062+19/6*0,334 = 2,96$$

$$IY = |2,96 - 3| / (3-1) = 0,015.$$

Показники є узгодженими, похибка – 1,5%. Аналогічно оцінюються збутова діяльність і управління виробництвом.

**V етап.** Побудова зведеної матриці конкурентоспроможності підприємств кондитерської галузі.

Отримані результати проведених досліджень згрупуємо в табл. 7.

Згідно з даними табл. 7, найвищий рівень конкурентоспроможності має ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен». Досягнути

Таблиця 6

## Порівняльна матриця реалізації продукції

|          | «Рошен» | «Ласощі» | «Конті» | Вектор пріоритетів |
|----------|---------|----------|---------|--------------------|
| «Рошен»  | 1       | 8        | 2       | 0,604              |
| «Ласощі» | 1/8     | 1        | 1/6     | 0,062              |
| «Конті»  | 1/2     | 6        | 1       | 0,334              |
| Разом    | 13/8    | 15       | 19/6    | 1                  |

Таблиця 7

## Зведена матриця конкурентоспроможності підприємств

| Вектор пріоритетів | К     | ЗБ    | У     | Загальна пріоритетність  | Ранг |
|--------------------|-------|-------|-------|--|------|
|                    | 0,548 | 0,262 | 0,190 |  |      |
| Підприємство       |       |       |       |  |      |
| «Рошен»            | 0,604 | 0,16  | 0,254 | $0,548 \cdot 0,604 + 0,262 \cdot 0,16 + 0,19 \cdot 0,254 = 0,42$ | 1    |
| «Ласощі»           | 0,062 | 0,31  | 0,689 | $0,548 \cdot 0,062 + 0,262 \cdot 0,31 + 0,19 \cdot 0,689 = 0,25$ | 3    |
| «Конті»            | 0,334 | 0,53  | 0,057 | $0,548 \cdot 0,334 + 0,262 \cdot 0,53 + 0,19 \cdot 0,057 = 0,33$ | 2    |

успіху підприємству вдалось завдяки грамотному використанню ключового фактора конкурентоспроможності представників даного продовольчого сектору – високому рівню конкурентоспроможності продукції. Незважаючи на значну частку ринку, ПрАТ «ВО «Конті» є третім у рейтингу, оскільки велику увагу приділяє збутовій діяльності.

**Висновки з цього дослідження.** Застосування матричного підходу до оцінювання кон-

курентоспроможності підприємств дає можливість отримати варійовані результати, на основі яких можна визначити не лише конкурентні переваги та недоліки кожного суб'єкта господарювання, а й ранги представників ринку на основі виявлення пріоритетності факторів конкурентоспроможності підприємства. Дані фактори можна конкретизувати для отримання детальної картини формування конкурентних позицій підприємств на ринку.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий; пер с англ. Р.Г. Вачнадзе. М.: Радио и связь, 1993. 320 с.
2. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем; пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе под ред. И.А. Ушакова. М.: Радио и связь, 1991. 224 с.
3. Статистичний щорічник України за 2016 рік / ред. І.М. Жук; Державна служба статистики України. К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2017. 586 с.

## REFERENCES:

1. Saaty T. (1993) Prinyatie resheniy. Metod analiza ierarkhiy [Making decisions. Hierarchy analysis method]. Moscow: Radio and communication. (in Russian)
2. Saaty T., Kearns K. (1991) Analiticheskoe planirovanie. Organizatsiya sistem [Analytical planning. System organization]. Moscow: Radio and communication. (in Russian)
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Statystychnyj shhorichnyk Ukrainy za 2016 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2016]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo

## Application of matrix analysis to assess the competitiveness of the confectionery industry

**Zakrevska L.M.**

Associate Professor,  
National University of Food Technologies

The article substantiates that the application of the matrix approach to the assessment of the competitiveness of enterprises gives rise to variable results. With their help, it is possible to determine the competitive advantages and disadvantages of each economic entity, their opportunities for gaining competitive advantages. In order to ensure stable development and sustainable competitive positions, modern enterprises need to take into account internal and external competitive opportunities. Most methodological approaches to assessing competitiveness are in the area of the formation and use of financial resources. This drawback is devoid of matrix analysis. It lets you measure the level of dominance of one element over the other by comparing factors. On the basis of identifying the priority of the factors of competitiveness of the enterprise, it is possible to establish

the ranks of the market representatives. These factors can be concretized to get a detailed picture of the formation of competitive positions of enterprises in the market. When making calculations possible errors and inaccuracies. There may be biased expert evaluation. In order to avoid this gap, indicators that confirm the representativeness of the results are determined. These include the main judgment of the matrix and the index of consistency. The calculated indicators confirmed the variability of the results of the study. We have chosen the confectionery industry geographically. We have proved that the highest level of competitiveness is held by PJSC "Kyiv confectionery factory "Roshen". The company succeeded thanks to the high level of competitiveness of products. PJSC "VO "Konti" is the third in the rating, as much attention is paid to marketing activities.

## Особливості організації оплати праці працівників підприємства

**Зудова І.Ю.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та безпеки бізнесу  
Харківського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Болгарова А.С.**

магістр  
Харківського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено теоретичні аспекти вдосконалення оплати праці працівників підприємств. Відображено вплив особливостей в організації оплати праці на результати діяльності підприємства. Проаналізовано сучасні системи оплати праці, що застосовуються на підприємствах розвинутих країн. Розглянуто підходи до вдосконалення наявних систем оплати праці в нашій країні, які сприятимуть зростанню рівня конкурентоспроможності підприємства.

**Ключові слова:** організація оплати праці, форми оплати праці, заробітна плата, конкурентоспроможність, дохід, ефективність.

Зудова И.Ю., Болгарова А.С. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты совершенствования оплаты труда работников предприятия. Отражено влияние особенностей в организации оплаты труда на результаты деятельности предприятия. Проанализированы современные системы оплаты труда, которые применяются на предприятиях развитых стран. Рассмотрены подходы к совершенствованию систем оплаты труда нашей страны, которые будут способствовать росту уровня конкурентоспособности предприятия.

**Ключевые слова:** организация оплаты труда, формы оплаты труда, заработная плата, конкурентоспособность, доход, эффективность.

Zudova I.U., Bolgarova A.S. ORGANIZATION PECULIARITIES OF THE ENTERPRISE WORKERS REMUNERATION

The article investigates the theoretical aspects of improving the enterprises employees remuneration. The peculiarities of the enterprise workers remuneration influence on the results of the enterprise activity is shown. The modern pay systems used in the enterprises of the developed countries are analyzed. The approaches to the available pay systems improvement in our country, which will promote growth of the enterprise competitiveness level, are considered.

**Keywords:** remuneration organization, payment forms, pays, competitiveness, income, efficiency.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасний етап економічної кризи в Україні вимагає нових підходів до організації оплати праці та має стати одним із головних стимулів підвищення продуктивності праці й конкурентоспроможності підприємства. Ситуація, що сьогодні склалася з організацією оплати праці, показує, що продовжує посилюватися необґрунтована міжрегіональна і міжгалузєва диференціація у розмірі заробітної плати, зустрічаються випадки розбалансованості структури оплати праці, яка характеризується порушенням пропорції в оплаті праці

працівників підприємства. А низький рівень заробітної плати та затримка її виплати, відсутність заохочувальних заходів негативно впливають на ставлення працівників до праці та є одним із мотивів вимушеного працевлаштування за кордоном на малокваліфікованих посадах.

Через складність цієї ситуації дана тема є досить актуальною та потребує постійного аналізу, а в умовах стрімких економічних змін – пошуку більш ефективних можливостей поліпшення організації оплати праці працівників сучасних українських підприємств.



**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Вивченням проблем удосконалення організації оплати праці і стимулювання персоналу займалися багато зарубіжних і українських учених. Істотний внесок у розвиток концепції заробітної плати зробили представники основних економічних шкіл: Дж.М. Кейнс, Ф. Кене, Дж.Б. Кларк, А. Маршалл, А. Маслоу, Д. Рікардо, А. Сміт. Також вагомий внесок у вдосконалення організації оплати праці зробили такі українські вчені: Д.П. Богиня, А.В. Базиліюк, А.А. Антонюк, В.Ф. Волик, Н.М. Шмиголь та ін. [1]. У своїх роботах вони займалися пошуком шляхів удосконалення діючих підходів та надали рекомендації щодо організації оплати праці з урахуванням розвитку сучасної економіки.

Віддаючи належне науковому і практичному значенню розробок і пропозицій зазначених авторів, необхідно зауважити, що питання оплати праці на підприємствах потребує подальшого вивчення.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналіз організації оплати праці на українських підприємствах показав, що поширені раніше форми і системи заробітної плати в умовах сучасної економіки застарівають та виявляються неефективними. Аналіз показав, що в системі стимулювання виявлено комплекс чинників економічного характеру, що гальмують трудову активність працівників та негативно впливають на кінцеві результати діяльності підприємства.

Таким чином, системи оплати праці, які застосовуються на підприємствах, не відповідають вимогам сучасної економіки. Виходячи із цього, можна наголосити про необхідність удосконалення організації оплати праці з урахуванням умов економіки нового типу [2].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження теоретичних аспектів та визначення підходів до удосконалення організації оплати праці працівників, що зумовило послідовну постановку таких завдань, як дослідження сутності заробітної плати, аналіз сучасних систем оплати праці розвинутих країн та пошук сучасних шляхів удосконалення наявних систем оплати праці в нашій країні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Організація оплати праці на підприємстві покликана створювати нормальні для працівника умови праці і водночас бути системою оплати праці, що підвищує дохід підприємства. Оплата праці як соціально-економічна категорія, з одного боку, є основним джерелом грошових доходів працівників,

тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства [3]. З іншого боку, її правильна організація зацікавлює працівників підвищувати ефективність виробництва та конкурентоспроможність підприємства, що безпосередньо впливає на темпи та масштаби соціально-економічного розвитку країни.

Підвищений попит на ефективну працю змушує підприємства шукати нові підходи до організації оплати праці. Сучасна система оплати праці працівників українських підприємств повинна так поєднувати інтереси роботодавця, найманого працівника та держави, щоб поряд із соціальними цілями забезпечити й фінансово-економічну безпеку роботи підприємства. Ефективність діяльності більшості працівників залежить від матеріальної мотивації та від того, наскільки справедливою і зрозумілою вони вважають систему оплати праці, яка застосовується.

Сьогодні, щоб підвищити ефективність та продуктивність праці, необхідно змінювати не тільки підходи до організації оплати праці, а й підходи до її формування. Щоб змінити підходи до організації оплати праці, необхідно оплачувати не відпрацьований час працівників, а результати їхньої праці. Дохід від реалізації результатів праці є вищим критерієм під час оцінки кількості та якості праці і стає основним джерелом особистих доходів найманих працівників.

Кожен підприємець з усього різноманіття наявних систем оплати праці вибирає той варіант, який найбільшою мірою відповідає конкретним умовам виробництва. Систему оплати праці можна вибрати як для всього колективу, так і для кожного працівника окремо. Однак зазвичай для певних категорій працівників застосовуються різні системи оплати праці.

В умовах, що швидко змінюються під впливом змін в економіці нового типу, необхідно впроваджувати такі системи оплати праці, які б мали досвід застосування в зарубіжних країнах. Сьогодні в розвинутих країнах існують різноманітні системи оплати праці, які можуть застосовуватися на провідних українських підприємствах та мають певні характерні риси. Розглянемо деякі з них [1; 4].

1. Система Сканлона. Ця система спрямована на преміювання працівників за зниження зарплатомісткості продукції за рахунок економії заробітної плати порівняно з нормативною величиною. Для цього формується преміальний фонд, який розподіляється між праців-

никами і підприємством, відповідно у розмірі 75% та 25% економії.

2. Система Хелсі. Під час застосування цієї системи оплати праці заробітна плата складається з фіксованої погодинної ставки за фактично відпрацьований час та з премії за зниження зарплатомісткості. Розмір такої премії розраховується з урахуванням тарифної ставки та коефіцієнта, який визначає, яка частка зекономленого буде оплачена. Зазвичай такий коефіцієнт знаходиться у діапазоні від 0,3 до 0,7.

3. Система «Умпротейр». Під час застосування цієї системи оплати праці передбачається виплата премії за зниження рівня трудомісткості продукції. Нормативна трудомісткість встановлюється для окремих видів продукції, та водночас передбачається нормативний рівень продуктивності праці.

4. Система Бедо. Сутність цієї системи полягає у тому, що працівник, окрім основної заробітної плати, розраховує на премію, яка визначається як добуток коефіцієнта 0,75 та кількості точок, виконаних працівником за годину, на 1/60 погодинної ставки. Специфічну назву «точка» має кожна окрема робоча хвилина.

5. Система оплати з урахуванням підвищення кваліфікації. Основу такої системи становить кількість отриманих умовних «одиниць кваліфікації», які працівник може заробити до 90 одиниць. Під час застосування цієї системи у процесі освоєння нової спеціальності та підвищення кваліфікації працівник одержує премію.

6. Система оплати праці з урахуванням заслуг. За впровадження цієї системи заробітна плата працівника залежить не тільки від кількості та якості праці, але й від професійних і особистих якостей [1; 4].

Вищеперераховані зарубіжні системи оплати праці занадто важко впроваджувати на українських підприємствах, якщо не буде враховано сучасну специфіку в організації оплати праці та постійні зміни в економіці нашої країни. Тому під час удосконалення організації оплати праці працівників підприємства можна дотримуватися таких підходів, які будуть впливати на підвищення конкурентоспроможності підприємства, а саме:

1. Організація оплати праці має бути орієнтована на такий рівень заробітної плати, який би викликав у працівників зацікавленість не тільки у виконанні заздалегідь установлених норм та прямих обов'язків, а й стимулював би таку поведінку, яка відповідає досягненню цілей підприємства.

2. Рівень заробітної плати має бути приведений у відповідність до розмірів інфляції, яка характерна для нашої країни. В іншому разі у працівників не буде розвиватися корпоративна ідеологія і вони не будуть своєю працею сприяти досягненню цілей підприємства.

Слід зауважити, що зростання заробітної плати повинно забезпечуватися не тільки завдяки інфляційним процесам, а й пропорційно відповідати підвищенню доходу підприємства. Але головне, щоб ці пропорції були відомі самим працівникам. Саме зростання заробітної плати на певний відсоток, відповідно до збільшення доходу підприємства, має бути активним стимулом до такої поведінки працівників, яка була б спрямована на досягнення цілей підприємства, оскільки досягнення цих цілей забезпечує дохід підприємства, а отже, і зростання заробітної плати окремого працівника.

3. Оплата праці не обов'язково пов'язана з певними результатами праці працівників, вона, перш за все, має залежати від виконання працівником належних, професійних функцій. Ці функції мають бути представлені як сукупність норм і правил поведінки, включаючи не тільки виконання встановлених операцій, а й виконання всіх тих робіт, які можуть виникнути та знадобитися під час робочого процесу.

4. Співвідношення в оплаті праці між працівниками різних професій і кваліфікацій мають бути справедливими та знайти відображення в системі поділу праці для стимулювання працівників на підвищення результатів роботи.

5. Будь-які затримки у виплатах заробітної плати погіршують статус підприємства та ставлення до нього з боку працівників, ставлять під сумнів необхідність сумлінного виконання дій, спрямованих на досягнення цілей підприємства.

6. Зацікавленість працівників у досягненні високих результатів діяльності підприємства, які є стимулом заробітної плати, не повинна знижуватися антистимулами, що викликаються істотними недоліками в організації оплати праці та управлінні персоналом і підприємством у цілому [4].

Відомо, що не тільки заробітна плата впливає на поведінку працівника, а й зовнішні чинники та зовнішнє по відношенню до працівника середовище. Якщо це середовище несприятливе та характеризується такими особливостями: умови праці не відповідають очікуванням, організація виробництва не налагоджена, керівництво підприємства не

замислюються над можливостями та перспективами професійного розвитку працівників, недооцінюється особистісний та професійний потенціал працівників, не враховуються реальні здатності працівників у виконанні різних видів професійної діяльності, це може стати антистимулом такої сили, що буде призводити до негативної поведінки працівника, незважаючи на налагоджену систему заробітної плати [5].

З погляду на те, що сучасний світ не стоїть на місці та швидко розвивається, матеріальної мотивації недостатньо для постійної зацікавленості працівників. Саме тому для ефективнішого стимулювання працівників до продуктивності праці варто приділяти більше уваги нематеріальним методам мотивації [6].

Отже, успішна організація оплати праці покликана активно впливати як на розвиток потенційних можливостей працівника та розвиток його особистісного потенціалу, так і на досягнення необхідних результатів для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

**Висновки з цього дослідження.** Заробітна плата є формою винагороди за працю та важливим стимулом для підвищення результатів діяльності працівників підприємства. Для роботодавців заробітна плата є витратами, які необхідно оптимізувати, а для працівника – головною та основною статтею доходу, засобом підвищення рівня добробуту його родини. Тому прагнення роботодавця до зменшення витрат на оплату праці, і працівника – до зростання оплати праці є об'єктивним.

Отже, організація оплати праці має створювати у працівників почуття впевненості та захищеності, включати діючі засоби стимулювання та мотивації. А основним завданням сучасної організації оплати праці має стати створення таких умов праці, які зможуть надати кожному працівнику певний рівень життя, на який за результатами своєї праці він дійсно заслуговує, що водночас призведе до підвищення конкурентоспроможності підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Сучасні тенденції в організації оплати праці в зарубіжних країнах у розрізі систем оплати праці / Н.М. Шмиголь, Д.С. Монастирська, А.А. Антонюк. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2016. № 2. С. 71–75.
2. Болгарова А.С. Інноваційні системи оплати праці як фактор підвищення потенціалу підприємства. Управління інноваційним розвитком на макро-, мезо- та макрорівнях: матеріали IV науково-практичної конференції (Одеса, 7–8 червня 2018 р.); Одеський національний політехнічний університет. Одеса, 2018. С. 227–229.
3. Про оплату праці: Закон України № 108/95-ВР від 24.03.1995. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
4. Складанна А.І. Методи удосконалення організації оплати праці на підприємствах: дисертація. Запоріжжя, 2017. 222 с.
5. Лозовецька В.Т. Професійна кар'єра особистості в сучасних умовах: монографія. Київ: 2015. 279 с.
6. Кучумова І.Ю. Значення нематеріальних стимулів у підвищенні рівня мотивації персоналу підприємства. Бізнес Інформ. 2017. № 4. С. 370–375.

#### REFERENCES:

1. Shmyhol N. M., Monastyrskaya D. S., Antoniuk A. A. (2016) Suchasni tendentsii v orhanizatsii oplaty pratsi v zarubizhnykh krainakh u rozrizi system oplaty pratsi [Modern tendencies in the organization of labor remuneration in foreign countries in the context of wage systems]. Derzhava ta rehiony, seriia : Ekonomika ta pidpriemnytstvo, no. 2, pp. 71–75.
2. Bolharova A. S. (2018) Innovatsiini systemy oplaty pratsi yak faktor pidvyshchennia potentsialu pidpriemstva [Innovative systems of remuneration as a factor for increasing the potential of the enterprise]. Proceedings of the Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom na makro-, mezo- ta mikrorivniakh (Ukrayna, Odesa, 7–8 June, 2018), Odessa: National Polytechnic University, pp. 227–229.
3. Pro oplatu pratsi [Elektronnyi resurs]: Zakon Ukrainy № 108/95-VR vid 24.03.1995 r. // Verkhovna Rada Ukrainy. Zakonodavstvo Ukrainy : [baza danykh]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
4. Skladanna A. I. (2017) Metody udoskonalennia orhanizatsii oplaty pratsi na pidpriemstvakh [Methods of improving the organization of labor remuneration at enterprises] (PhD Thesis), Zaporizhzhia: Classical private university.

5. Lozovetska V. T. (2015) Profesiina kariera osobystosti v suchasnykh umovakh [Professional career of personality in modern conditions] (PhD Thesis), Kyiv: Institute of professional technical education of NAES of Ukraine.

6. Kuchumova I. Yu. (2017) Znachennia nematerialnykh stymuliv u pidvyshchenni rivnia motyvatsii personalu pidpriemstva [The value of non-material incentives in raising the level of motivation of the personnel of the enterprise] *Biznes Inform*, no. 4, pp. 370–375.

## Organization peculiarities of the enterprise workers remuneration

**Zudova I.U.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Economics  
and Business Security,  
Kharkiv Trade and Economics Institute KNTEU

**Bolgarova A.S.**

Master's Degree,  
Kharkiv Trade and Economics Institute KNTEU

The current stage of the economic crisis in Ukraine requires some new approaches to the remuneration organization. It should become one of the main incentives for improving productivity and competitiveness of the enterprises. The current situation with the pay organization shows that the unjustified interregional and inter-industrial wages differentiation increases unstopably. There are many cases of unbalanced payment structure, which is characterized by a violation of the pay proportions among one enterprise employees. Otherwise, poor remuneration and payment delay, as well as the encouragement absence, negatively affect employees' attitude to work and they are the main motives for the increasing employment abroad, especially for low-skilled positions.

Remuneration payment systems used in Ukrainian enterprises do not meet the requirements of the modern economy. On this basis, it is necessary to improve the organization of the enterprise workers pay, taking into account the

conditions of a new economy type. To address this issue, it is proposed to continue the process of improving remuneration systems that meet the standards of developed countries, taking into account the current economic specifics and general approaches to the pay organization.

The remuneration organization should make employees feel confident and secure including active means of stimulation and motivation. And the main task of the modern pay organization should be better working conditions creation, that will lead to a deserved standard of employees living and enterprise competitiveness increasing.

Thus, in order to improve the organization of labor remuneration at Ukrainian enterprises, we researched the theoretical aspects of employees pay improving, analyzed the influence of peculiarities in the pay organization as well as modern pay systems used in the enterprises of the developed countries, and considered the approaches to the available pay systems improvement in our country.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-60>

УДК 336.144.2: 656.2

## Впровадження системи бюджетування в управління зовнішньоекономічною діяльністю залізничного транспорту

**Крихтіна Ю.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту і адміністрування  
Українського державного університету залізничного транспорту

**Староватова С.О.**

магістрант  
Українського державного університету залізничного транспорту

**Чайка С.С.**

магістрант  
Українського державного університету залізничного транспорту

У статті обґрунтовано доцільність впровадження системи бюджетування в процес управління зовнішньоекономічною діяльністю залізничного транспорту. Виділено позитивні і негативні аспекти бюджетування. Визначено інструменти та принципи бюджетування на підприємствах залізничного транспорту. Розглянуто систему бюджетування залізничного транспорту. Узагальнено шляхи вдосконалення бюджетування на залізничному транспорті в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності. З'ясовано основне призначення бюджетів згідно з галузевою специфікою залізничного транспорту.

**Ключові слова:** бюджетування, зовнішньоекономічна діяльність, залізничний транспорт, фінансове планування, підприємства залізничного транспорту.

Крихтіна Ю.А., Староватова С.А., Чайка С.С. ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В статье обоснована целесообразность внедрения системы бюджетирования в процесс управления внешнеэкономической деятельностью предприятий железнодорожного транспорта. Выделены положительные и отрицательные аспекты бюджетирования. Определены инструменты и принципы бюджетирования на предприятиях железнодорожного транспорта. Рассмотрена система бюджетирования железнодорожного транспорта. Обобщены пути совершенствования бюджетирования на железнодорожном транспорте в условиях осуществления внешнеэкономической деятельности. Выявлено основное назначение бюджетов согласно отраслевой специфике железнодорожного транспорта.

**Ключевые слова:** бюджетирование, внешнеэкономическая деятельность, железнодорожный транспорт, финансовое планирование, предприятия железнодорожного транспорта.

Krikhtina Y.A., Starovatova S.A., Chayka S.S. THE INTRODUCTION OF THE BUDGETING SYSTEM IN THE MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES

The article substantiates the expediency of introducing a budgeting system into the process of managing the foreign economic activity of railway enterprises. The positive and negative aspects of budgeting are highlighted. Defined tools and principles of budgeting at the enterprises of railway transport. The system of budgeting of railway transport is considered. The ways of improving budgeting in railway transport under the conditions of foreign economic activity are summarized. The main purpose of budgets according to the industry-specific railway transport has been identified.

**Keywords:** budgeting, foreign economic activity, railway transport, financial planning, railway transport enterprises.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Реалізація економічних реформ у сфері транспорту виділила низку найважливіших фінансово-господарських проблем, пов'язаних передусім із недостатньою ефективністю використання фінансових ресурсів

залізничного комплексу, особливо в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Очевидно, що без якнайшвидшого вирішення завдання підвищення якості планування й управління фінансовими ресурсами неможливий процес реформування системи

управління зовнішньоекономічною діяльністю залізничного транспорту.

Актуальність вирішення зазначеної проблеми визначається тим, що діючий механізм управління залізничним комплексом сформувався здебільшого ще за умов адміністративно-командної системи та недостатньо змінився дотепер, що дає підстави говорити про невідповідність його окремих елементів сформованим економічним реаліям. В умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності необхідно шукати більш ефективні методи управління економічною діяльністю компанії та контролю над її результатами, використовуючи весь арсенал інструментів фінансового планування, одним з яких є бюджетування.

Важливість цієї проблематики визначається необхідністю забезпечення високих економічних показників роботи компанії в умовах повного самофінансування і створення умов для значного зростання валового внутрішнього продукту країни. Напевно, що поліпшення об'ємних і якісних показників роботи залізничного транспорту неможливо без реформування системи управління зовнішньоекономічною діяльністю з використанням сучасних підходів до управління фінансовими ресурсами утворюваної галузевої корпорації, у тому числі принципів бюджетування. Застосування у сфері зовнішньоекономічної діяльності технології бюджетування сприяє насамперед її впорядкуванню з позиції визначення фінансової результативності, оптимізації грошових потоків, чіткого формування меж відповідальності та формує імідж надійного партнера.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемі вдосконалення інструментів управління фінансами залізничного транспорту приділено значну увагу вченими та практиками транспортної галузі, такими як: Ю. Бараш [1], М. Данько [2], В. Дикань [3], О. Дейнека [4], Г. Ейтутіс [5], М. Макаренко [6,7], Н. Терьошина [8] та багатьма іншими, які підкреслюють необхідність розроблення та впровадження ефективної системи управління фінансами галузі.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте недостатньо вивченою є проблема управління зовнішньоекономічною діяльністю залізничного транспорту на засадах бюджетування. Дискусійний характер його багатьох аспектів і зумовив актуальність цієї статті.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування

доцільності впровадження системи бюджетування в процес управління зовнішньоекономічною діяльністю залізничного транспорту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування сучасних тенденцій фінансового планування на залізничному транспорті в Україні здійснюється згідно зі «Стратегією розвитку залізничного транспорту на період до 2020 року» [9], яка передбачає вдосконалення фінансової діяльності залізниць і забезпечення її прозорості.

У публікаціях провідних учених і практиків залізничної галузі пропонуються різні напрями вдосконалення організації фінансового планування, основними з яких є впровадження бюджетування як інструмента оперативного управління фінансовою діяльністю, стратегічного фінансового планування, вдосконаленої системи фінансових планів.

Одним із прогресивних способів підвищення ефективності управління фінансово-економічною діяльністю галузі є процес бюджетування, за допомогою якого можна не тільки мінімізувати витрати, а й підвищувати прибуток підприємств залізничного транспорту.

В останні роки дослідниками приділяється підвищена увага проблемі впровадження бюджетування в практику управління виробничими та економічними процесами як окремих виробничих підрозділів, так і залізничного транспорту в цілому [6–8; 11–13 та ін.]. Таку увагу можна пояснити тим, що система бюджетування містить у собі інструменти як оперативного планування, так і контролю і тим самим сприяє підвищенню ефективності як фінансової, так і зовнішньоекономічної діяльності та відповідальності керівників окремих виробничих підрозділів за отримані результати.

Бюджетування зовнішньоекономічної діяльності доцільно розглядати як інтегровану управлінську технологію, що супроводжує управління зовнішньоекономічною діяльністю на етапі технології менеджменту та реалізовується шляхом послідовних етапів: бюджетне планування зовнішньоекономічної діяльності; бюджетне організування у зовнішньоекономічній сфері; бюджетне мотивування працівників, задіяних у зовнішньоекономічній діяльності; бюджетне контролювання та бюджетне регулювання зовнішньоекономічної діяльності [10, с. 26].

М. Макаренко і Ю. Труханов пропонують розглядати бюджетування на залізничному транспорті як технологію управління вироб-

ничо-економічною діяльністю, впровадження якої дасть змогу координувати всі сторони діяльності як окремих виробничих підрозділів, так і галузі у цілому; спрямовувати діяльність виробничих підрозділів на досягнення стратегічних цілей розвитку; підвищити ефективність управління виробничо-економічною і фінансовою діяльністю на всіх рівнях, що сприятиме поліпшенню фінансової дисципліни у виробничих підрозділах; підвищити відповідальність керівників за фінансові результати, отримані очолюваними ними структурними підрозділами [7, с. 57–58].

Як будь-яке явище, бюджетування має позитивні і негативні моменти.

Переваги бюджетування: забезпечує необхідний рівень централізації управління матеріальними і фінансовими потоками та їх «прозорість» для керівників й інвесторів; дає змогу заздалегідь оцінити фінансову спроможність; установлює ліміти витрат ресурсів і нормативи рентабельності або ефективності; регулює обсяг витрат у межах, що відповідають притоку грошових коштів; передбачає систематичне вивчення продукції, ринків збуту і можливостей їх розширення; допомагає вибрати найбільш перспективну сферу докладання інвестицій; забезпечує координацію (регулювання) всіх управлінських структур галузі і примушує їх діяти спільно; забезпечує жорсткий контроль витрат; аналіз бюджетів дає змогу своєчасно вносити коригувальні зміни; дає змогу вдосконалювати процес розподілу ресурсів; служить інструментом порівняння досягнутих і бажаних результатів; робить позитивний вплив на мотивацію і настрої колективу.

Серед недоліків бюджетування можна виділити: неспроможність завжди забезпечити вирішення повсякденних, поточних проблем, оскільки повною мірою не відображає причини подій і відхилень; складність і трудомісткість упровадження системи; якщо бюджети не доведені до відома кожного співробітника, то вони не впливають на мотивацію і результати роботи, а сприймаються як засіб для оцінки діяльності працівників і відстеження їх помилок; виконання бюджетів вимагає від співробітників високої продуктивності праці, своєю чергою, співробітники протидіють цьому, намагаючись мінімізувати своє навантаження, що знижує ефективність роботи.

Інструментом бюджетування в кількісному вираженні (натуральному і/або вартісному) виступає бюджет (система бюджетів), що являє собою фінансовий документ, створе-

ний для виконання передбачуваних дій і містить прогноз фінансових операцій. Бюджет охоплює всі сфери фінансово-господарської діяльності, створює об'єктивну основу оцінки результатів діяльності підприємства та його підрозділів, а також виступає засобом координації роботи різних підрозділів, що спонукає керуючих окремих ланок будувати свою діяльність з урахуванням корпоративних інтересів підприємства.

Основне призначення бюджетів полягає в чіткому уявленні того, як, де й коли необхідно використовувати наявні грошові ресурси, щоб забезпечити підвищення загальної ефективності розвитку підприємства. Для цього передбачається розроблення внутрішньофірмових бюджетів, здатних оптимально розподілити ресурси між підрозділами і відзначити об'єкти бюджетування відповідно до рівнів управління.

Система бюджетування залізничного транспорту має базуватися на основі комплексу взаємопов'язаних документів, що містять планові і фактичні показники операційних і фінансових (основних) бюджетів відповідно до регламенту бюджетування, тобто встановленим в організації порядком формування, узгодження, затвердження і коригування бюджетів. Головним завданням регламенту є забезпечення контролю виконання бюджетів різних видів і рівнів управління (ПАТ «Укрзалізниця», регіональні філії, виробничі підрозділи), складовими елементами якого є: бюджетний період (становить один рік, один квартал із кроком в один місяць); графік і порядок формування, погодження, затвердження та корегування бюджетів; бюджетний цикл (крок фінансового планування), що включає планування, визначення показників, які будуть використані під час оцінки діяльності, обговорення можливих змін у планах, пов'язаних із новою ситуацією, коригування планів з урахуванням запропонованих поправок.

Після закінчення бюджетного циклу складаються звіти про виконання раніше розроблених і затверджених бюджетів, проводиться план-факт-аналіз (періодичне зіставлення запланованих у бюджетах показників із фактичними показниками) і здійснюється перегляд бюджетів на решту бюджетного періоду.

Регламент бюджетування визначає для кожного виробничого підрозділу, регіональної філії або ПАТ «Укрзалізниця» таке: послідовність дій під час формування бюджету; вхідні форми для поточної дії; вихідні форми для поточної дії; підрозділ, до якого надається

результат виконання поточної дії; терміни надання документа.

Бюджетування на залізничному транспорті має бути побудоване на принципах, які базуються на необхідності демонополізації галузі та створення умов для розвитку конкуренції у сфері експлуатаційної діяльності, що є необхідним в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Серед основних принципів бюджетування виділяють: підпорядкованість стратегії національного розвитку, порівняність цілей і завдань, відповідальність за виконання, незмінність цілей, послідовність, взаємозв'язок економічних і виробничих показників, відповідність бухгалтерського та управлінського обліку [7, с. 8]. Реалізація цих принципів дасть змогу отримувати збалансовані бюджети, що містять ключові виробничо-економічні та фінансові показники, що, своєю чергою, буде сприяти підвищенню прозорості діяльності та координації функціонування всіх виробничих підрозділів, регіональних філій або ПАТ «Укрзалізниця» для досягнення стратегічних цілей розвитку галузі, особливо в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Вдосконалення бюджетування на залізничному транспорті передбачає впровадження єдиної системи бюджетів, яка буде містити в собі операційні (бюджет продажів, бюджет виробництва, бюджет закупівель і запасів, бюджет витрат), фінансові (бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів, прогнозний баланс) та інвестиційні бюджети. Кожен із бюджетів буде мати свої структури і формат для відображення найбільш значущих об'ємних та фінансово-економічних характеристик діяльності галузі. Всі бюджети мають бути пов'язані між собою і мати кореспондуючі статті. Також пропонується розроблення майстер-бюджету, в якому б консолювалися ключові показники всіх бюджетів для аналізу й оцінки розроблених і прийнятих управлінських рішень обліку [13].

Згідно з галузевою специфікою залізничного транспорту і загальною теоретичною інформацією, основне призначення бюджетів має полягати у такому.

1. Бюджет продажів призначений для планування і контролю обсягу продажів. Містить інформацію щодо планових і фактичних показників продажів за видами діяльності, продуктів, робіт і послуг, є ключовим бюджетом, який впливає на більшу частину загальної системи бюджетування. Даний вид бюджету представлений двома складниками: перший – у нату-

ральних показниках за планом перевезень і за планом іншої діяльності; другий – у вартісному вимірі, включає план надходження фінансових ресурсів за реалізовану продукцію, роботи, послуги (план виручки формується з урахуванням коефіцієнта інкасації та безнадійних боргів).

2. Бюджет виробництва – спрямований на планування й контроль обсягу виробництва та містить інформацію щодо обсягів товарів, робіт і послуг, що заплановані до виконання. Включає план виробництва за іншою діяльністю і план обсягу перевезень, на основі якого формується план експлуатаційної роботи.

Під час визначення зазначених планів урховуються: обсяги попередніх періодів; провізні спроможності й інші виробничі потужності; загальноекономічні показники, рівень зайнятості, цін, рентабельність продукції; діяльність конкурентів та ін.

Плани експлуатаційної роботи та виробництва в іншій діяльності визначають потребу в ресурсному забезпеченні.

3. Бюджет запасів і закупівель (бюджет прямих матеріальних витрат) – призначений для планування й контролю рівня запасів матеріальних ресурсів і готової продукції, а також для планування номенклатури, обсягу та вартості закупівель, необхідних для виконання бюджету виробництва на поточний період, і відстеження у виконанні закупівель відповідно до запланованих обсягів. Бюджет запасів і закупівель представлений двома складниками: перший – у натуральному вимірі за планом надходження матеріальних ресурсів, складеним на основі потреб на виконання виробничої програми з урахуванням нормативу залишків матеріальних ресурсів, норм їх витрачання, умов поставок; другий – у вартісному вимірі за планом витрачання фінансів на закупівлю матеріальних ресурсів з урахуванням термінів погашення кредиторської заборгованості за матеріали. Бюджет витрат на паливо та електроенергію складається з виділенням цих витрат на тягу поїздів.

4. Бюджет витрат – спрямований на планування, контроль обсягу експлуатаційних витрат і формується на основі калькуляції витрат, складеної за статтями бюджету виробництва для визначення обсягу витрат на бюджетний період. Даний вид бюджету включає вартість спожитих матеріальних ресурсів, послуг і формується на основі таких планів: за прямими витратами на фонд оплати праці; за амортизацією; за непрямими витратами.



5. Бюджет доходів і витрат (прибутку і збитків) – може бути використаний для планування, обліку та контролю балансу доходних надходжень і витрат за видами діяльності, статтями та елементами витрат. Виконується з метою оцінки достатності прибутку для здійснення функціонування підрозділів галузі. Його зміст переважно відповідає формі № 2 бухгалтерської звітності з більш детальною розшифровкою виручки від реалізації і витрат за видами продукції, робіт або послуг, а також операційних витрат. Головний сенс бюджету доходів і витрат полягає у такому: підтвердити керівникам виробничих підрозділів (регіональних філій, ПАТ «Укрзалізниця» тощо) ефективність господарської діяльності виробничих підрозділів за видами продукції, робіт або послуг у майбутній період; установити ліміти (нормативи) основних видів витрат; проаналізувати і визначити резерви формування та збільшення прибутку; оптимізувати податкові та інші відрахування в бюджет.

6. Бюджет руху грошових коштів (РГК) – спрямований на планування, облік і контроль руху та балансу грошових коштів. Виконується з метою оцінки достатності грошових коштів для здійснення поточної діяльності. Бюджет руху грошових коштів спрямований на забезпечення балансування надходжень і використання грошових коштів на майбутній період. На транспорті особливість планування даного бюджету полягає у необхідності координації руху грошових потоків між виробничими підрозділами, регіональними філіями, безпосередньо ПАТ «Укрзалізниця» та юридичними особами. Бюджет РГК дає змогу: оцінити передбачуваний майбутній обсяг оплати рахунків; установити резерв на списання безнадійних боргів; установити потребу в зовнішньому фінансуванні, а також сприяє більш точному визначенню обсягів зовнішнього фінансування; формувати оптимальну податкову та інвестиційну політику.

7. Прогнозний (розрахунковий) баланс – необхідний для розрахунку значень укрупнених статей бухгалтерського балансу на кінець поточного періоду. Даний вид балансу дає змогу прогнозувати сальдо по рахунках оборотних активів, основних засобів, короткострокової кредиторської заборгованості. Прогнозний баланс формується на основі раніше перелічених балансів і фіксує розбіжності, що виникають між кореспондуючими статтями бюджету доходів і витрат та бюджету руху грошових коштів.

8. Інвестиційний бюджет – призначений для планування та контролю фінансування інвестиційних програм на поточний період. Ведеться в розрізі видів діяльності (операційної, іншої), інвестиційних проектів і статей витрат. Включає такі види планів: капітальних вкладень, руху основних засобів і руху джерел фінансування капітальних вкладень. Під час бюджетування вирішується завдання щодо забезпечення фінансування розробленої інвестиційної програми відповідними джерелами фінансування: власними (прибуток), позиковими (довгостроковими кредитами, позиками) та залученими (коштами цільового фінансування).

9. Бюджет ЗЕД передбачає розроблення планів-графіків, кошторисів та інших планових документів для структуризації всіх видів витрат та формування на їх основі бюджету доходів та витрат підприємства від здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

В умовах бюджетування ефективним інструментом планування витрат є гнучкі кошториси, що показують розміри витрат за різного обсягу діяльності і призначені для виконання контролю та аналізу витрат залежно від зміни обсягу робіт.

На залізничному транспорті планування витрат на основі гнучких (еластичних) кошторисів розроблено доктором економічних наук, професором А.П. Абрамовим [14]. Відповідно до досліджень, проведених А.П. Абрамовим, гнучкі кошториси розділені на три типи: багатоступінчасті (багаторівневі); стандартні; кошториси із застосуванням коефіцієнтів еластичності.

Багатоступінчасті (багаторівневі) гнучкі кошториси зазвичай розроблюються для різних рівнів (обсягів) виробництва, зокрема за показниками зовнішньоекономічної діяльності, або рівнів «ділової активності».

Гнучкий стандартний кошторис дає більш наочне уявлення про характер поведінки витрат із розрахунком або уточненням обсягу виробництва, оскільки містить величини, що показують, наскільки зміняться витрати за зміни обсягу продукції на одиницю. Застосування такого кошторису виправдане, якщо в прийнятному діапазоні обсягів виробництва не очікується перерозподілу груп витрат між постійними (незалежними від обсягу виробництва) і змінними (залежними від обсягу виробництва).

Гнучкі кошториси із застосуванням коефіцієнтів еластичності вимагають попереднього розрахунку даних коефіцієнтів, що показу-

ють, на скільки відсотків зміняться витрати за зміни обсягу виробництва на 1%.

Застосування гнучких кошторисів на транспорті доцільно виконувати на рівні центрів відповідальності, також доцільно виокремлювати центр відповідальності за зовнішньоекономічною діяльністю.

Фіксовані кошториси на відміну від гнучких не змінюються залежно від зміни рівня «ділової активності», тому їх використовують для планування частково регульованих витрат, що не залежать від обсягу виробництва (на транспорті незалежні від зміни обсягу перевезень).

Залежно від відправного моменту розрахунку фіксовані кошториси класифіковані за такими видами: приростні, або факторні; кошторис «з нуля».

Приростні, або факторні, кошториси прийнято вважати традиційним методом планування. Даний вид кошторисів складається на підставі статистики минулих періодів з урахуванням можливої зміни умов діяльності підприємства (рівня виробництва, витрат, результатів). Під час їх складання можуть бути використані різні коефіцієнти впливу, найчастіше у відсотках зміни витрат на 1% або укрупнені нормативи витрат.

Складання кошторису «з нуля» визначається як метод, який застосовується у цілях повної, докладної, розробленої з відліком від «нульової точки» обґрунтованої вимоги на виділення коштів для здійснення виду діяльності. Під час складання даного виду кошторису потрібне розроблення диференційованих норм (будівельних, технологічних, витратних) і передбачається розгляд усіх груп і видів витрат.

Під час упровадження бюджетування в процес ЗЕД особлива увага має приділятися розробленню:

– бюджету витрат [4,; 7], адже рівень транспортних витрат, особливо пов'язаних із ЗЕД, будучи важливим складником собівартості транспортної продукції, визначає рівень та якість фінансових результатів залізничного транспорту. Так, Л. Твардовська і Ю. Півняк наголошують, що планування витрат структурних підрозділів дасть змогу отримувати й аналізувати оперативну інформацію про результати їхньої діяльності та, як наслідок, своєчасно приймати управлінські рішення й коригувати відповідні витрати у цілому по «Укрзалізницю» або в кожному окремому структурному підрозділі [12, с. 114]. Розроблення бюджету витрат має ґрунтуватися на мінімізації витрат й ефективному розподілі матеріальних ресурсів [4, с. 131];

– бюджету руху грошових коштів [7, с. 9], основним призначенням якого є планування потреби в грошових коштах, їх раціонального використання, а також визначення можливих джерел надходження. Крім того, бюджет руху грошових коштів може використовуватися як інструмент забезпечення ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості як виробничих підрозділів, регіональних філій, так і ПАТ «Укрзалізниця» у цілому.

Впровадження системи бюджетування передбачає формування в кожному структурному підрозділі центру фінансової відповідальності, в якому буде здійснюватися системний облік фактичних витрат (у межах своєї компетенції) та розрахунок їх відхилень від передбаченого бюджетом рівня. Для кожного центру відповідальності мають визначатися форми бюджетного планування та контролю, регламенти їх виконання, а також процедури взаємодії з іншими центрами відповідальності в рамках єдиної системи бюджетного управління залізничним транспортом.

Б. Лапідус, І. Бесєдін і Л. Мазо пропонують також розробити та впровадити автоматизовану систему безперервного складання бюджетів, яка передбачала б розроблення бюджету на наступний місяць у кінці попереднього шляхом виключення цього місяця та додавання бюджетних оцінок на місяць, що є наступним після закінчення первісного бюджетного періоду [15, с. 7]. Проте впровадження такого підходу в умовах нестаціонарного інституційного середовища є недоцільним, що можна пояснити такими чинниками: перенесення на майбутнє виключно тенденцій фінансової діяльності залізничного транспорту, що склалися в минулому й сьогодні, не буде сприяти підвищенню реалістичності розроблюваних бюджетів; виробнича діяльність галузі характеризується яскраво вираженою сезонністю та коливанням показників зовнішньоекономічної діяльності, тому потреби у фінансуванні та можливі доходи можуть значно відрізнятись.

**Висновки з цього дослідження.** Розглянута система бюджетів дасть змогу своєчасно реагувати на відхилення фактичних значень показників від нормативних або запланованих, виконувати необхідне коригування бюджетів на наступний період і розробляти адекватні оперативні управлінські рішення, що є особливо актуальним в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, впровадження системи бюджетування сприятиме консолідації грошових потоків виробничих під-

розділів, упорядкуванню їх розподілу, а також наданню державі як єдиному акціонеру ефективного інструмента контролю над виробничо-економічною, зовнішньоекономічною та фінансовою діяльністю залізничного транспорту.

На залізничному транспорті вже проводиться робота з упровадження системи бюджетування. Так, розроблено номенклатуру витрат за основними видами економічної діяльності, проводяться семінари з бюджетного управління в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності як у виробничих підрозділах, регіональних філіях, так і ПАТ «Укрзалізниця».

Варто зазначити, що питання, пов'язані з методологічними та методичними аспектами прогнозування, навіть на короткострокову перспективу, не розглядаються зовсім. Перед-

бачається, що прогнози зміни виробничо-економічної, зовнішньоекономічної та фінансової діяльності є відомими й можуть у незмінному вигляді бути основою для розрахунку системи бюджетів. Це є одним із найслабкіших місць розробок, присвячених бюджетуванню, оскільки без побудови достовірних прогнозів розробити план, який може бути реально виконаним, неможливо.

Крім того, використання бюджетування під час управління ЗЕД без розроблення та впровадження відповідної автоматизованої системи не буде ефективним, адже її відсутність суттєво ускладнить розроблення й узгодження бюджетів виробничих підрозділів, що займаються різноманітною діяльністю та мають різні пріоритети й потреби у фінансуванні.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бараш Ю.С. Управління залізничним транспортом країни: монографія. Дніпропетровськ: ДНУЗТ, 2006. 252 с.
2. Данько Н.И., Балака Е.И., Семенцова О.В. Концепция подхода к реформированию железнодорожного транспорта. Залізничний транспорт України. 2011. № 5. С. 45–50.
3. Дикань В.Л., Островець Г.Є. Удосконалення механізмів державного управління розвитком залізничної галузі України у євроінтеграційному векторі. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 62. С. 11–19.
4. Дейнека О.Г., Позднякова Л.О. Зарубіжний досвід реформування залізничного транспорту в контексті публічного управління та адміністрування Укрзалізниці. Українська залізниця. 2017. № 7–8. С. 32–34.
5. Ейтутіс Г.Д. Теоретико-практичні основи реформування залізниць України: монографія. Ніжин: АСПЕКТ Поліграф, 2009. 240 с.
6. Макаренко М.В., Стукало А.В. Вдосконалення системи фінансового менеджменту на залізничному транспорті. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». 2011. Вип. 18. С. 37–40.
7. Макаренко М.В. Оптимізація управління економічною діяльністю залізничного транспорту на принципах бюджетування: монографія. Київ: ДЕУТ, 2012. 295 с.
8. Бюджетирование на железнодорожном транспорте / под ред. Н.П. Терешинной, Л.В. Шкуриной. Москва, 2010. 344 с.
9. Про схвалення Стратегії розвитку залізничного транспорту на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2009 р. № 1555-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-2009-%D1%80> (дата звернення: 15.10.2018).
10. Основи бюджетування зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / О.Є. Кузьмін та ін. Львів, 2010. 216 с.
11. Мельник В.О., Журавель Г.В. Бюджетування в системі стратегічного планування діяльності підприємств залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2009. № 28. С. 183–185.
12. Твардовська Л.М., Півняк Ю.В. Роль бюджетування в сучасних умовах на залізничному транспорті. Проблеми економіки та управління на залізничному транспорті ЕКУЗТ 2010: тези доповідей 5-ї міжнар. наук.-практ. конф. (Яремче, 24–26 листопада 2010 р.). Київ: ДЕУТ, 2010. С. 114.
13. Труханов Ю.П. Бюджетування на залізничному транспорті. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». 2011. Вип. 17. С. 186–189.
14. Абрамов А.П. Зависимость расходов железных дорог от изменения объема работы. Экономика железных дорог. 1999. № 8. С. 7–14.
15. Лапидус Б.М., Беседин И.С., Мазо Л.А. Основные направления экономических исследований на железнодорожном транспорте в условиях его кардинального реформирования. Вестник ВНИИЖТ. 2004. № 3. С. 3–13.

## REFERENCES:

1. Barash Y.S. (2006) Upravlinnia zaliznychnym transportom krainy: monohrafiia [Railway Transport Management in the country: monograph]. Dnipropetrovsk: DNUZT. (in Ukrainian)
2. Danko N.Y., Balaka E.Y., Sementsova O.V. (2011) Kontseptsyia podkhoda k reformyrovanyiu zheleznodorozhnogo transporta [The concept of an approach to rail transport reform]. Railway transport of Ukraine, no. 5, pp. 45–50.
3. Dykan V.L., Ostroverkh H.Y. (2018) Udoskonalennia mekhanizmiv derzhavnogo upravlinnia rozvytkom zaliznychnoi haluzi Ukrainy u yevrointehratsiinomu vektori [Improvement of mechanisms of state management of developments of the railway industry of Ukraine in the euro-integration vector]. The bulletin of transport and industry economics, vol 62, pp. 11–19.
4. Deyneka O.H., Pozdniakova L.O. (2017) Zarubizhnyi dosvid reformuvannia zaliznychnogo transportu v konteksti publicnogo upravlinnia ta administruvannia UKRZALIZNYTSI [Foreign experience in the reform of rail transport in the context of public administration and administration of UKRZALIZNITS]. Ukrainian Railways International Technical and Economic Journal, vol. 7-8. pp. 32-34.
5. Eitutis H.D. (2009) Teoretyko-praktychni osnovy reformuvannia zaliznyts Ukrainy : monohrafiia [Theoretical and practical basics of railways reform in Ukraine: monograph]. Nizhyn : TOV ASPEKT Polihraf. (in Ukrainian)
6. Makarenko M.V., Stukalo A.V. (2011) Vdoskonalennia systemy finansovoho menedzhmentu na zaliznychnomu transporti [Improvement of the system of financial management in railway transport]. Collection of scientific works of the State Economic-Technological University of Transport, series "Economics and Management", vol. 18. pp. 37–40.
7. Makarenko M.V. (2012) Optyimizatsiia upravlinnia ekonomichnoiu diialnistiu zaliznychnogo transportu na pryntsyakh biudzhetuвання: monohrafiia [Optimization of management of economic activity of railway transport on the principles of budgeting: monograph]. Kyiv: DETUT. (in Ukrainian)
8. Terëshyna N.P., Shkuryna L.V. (2010) Biudzhetyrovanye na zheleznodorozhnom transporte [Rail budgeting]. Moskva. (in Russian)
9. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-2009-%D1%80> (date of the application 15.10.2018).
10. Kuzmin O. Y. (2010) Osnovy biudzhetuвання zovnishnoekonomichnoi diialnosti: navch. posibnyk [Basis of budgeting of foreign economic activity]. Lviv (in Ukrainian)
11. Melnyk V.O., Zhuravel H.V. Biudzhetuвання v systemi stratehichnogo planuvannia diialnosti pidpriemstv zaliznychnogo transportu [Budgeting in the system of strategic planning of railway transport enterprises activity]. The bulletin of transport and industry economics, vol.28, pp. 183–185.
12. Tvardovska L.M., Pivniak Y.V. (2010) Rol biudzhetuвання v suchasnykh umovakh na zaliznychnomu transporti [The role of budgeting in modern conditions in rail transport]. Problems of Economics and Management in Railway Transport ECUZT 2010: abstracts of reports 5 interjers. sciences – practice conf. (Yaremche, November 24-26, 2010), Kyiv: DETUT. pp. 114.
13. Trukhanov Y.P. (2011) Biudzhetuвання na zaliznychnomu transporti. [Rail budgeting]. Collection of scientific works of the State Economic-Technological University of Transport, series "Economics and Management", vol. 17. pp. 186–189.
14. Abramov A.P. (1999) Zavisimost' raskhodov zheleznyh dorog ot izmeneniya obëma raboty [The dependence of the cost of railways from changes in the volume of work]. Economy of railways, no 8. pp.7–14.
15. Lapidus B.M. Besedin I.S., Mazo L.A. (2004) Osnovnye napravleniya ehkonomicheskikh issledovanij na zheleznodorozhnom transporte v usloviyah ego kardinal'nogo reformirovaniya [The main directions of economic research in railway transport in terms of its fundamental reform]. Bulletin VNIIZhT, no. 3. pp. 3–13.

## The introduction of the budgeting system in the management of foreign economic activity of railway transport enterprises

**Krikhtina Y.A.**

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

**Starovatova S.A.**

Master's Degree,  
Ukrainian State University of Railway Transport

**Chayka S.S.**

Master's Degree, Ukrainian State University of Railway Transport

It is established that improvement of volumetric and qualitative indicators of rail transport operation is impossible without reforming the control system, both economic activity in general and external economic activity separately, using modern approaches to management of financial resources of the branch corporation, including the principles of budgeting. Today, Ukraine is an active participant in the international arena, which is confirmed by significant volumes of exports and imports, attraction of foreign investments, the announcement of a course on European integration, etc. In such circumstances, domestic business entities that work in the field of foreign economic activity, feel the need for rigorous adaptation to world requirements. With international cooperation, foreign contractors pay considerable attention to the development of the management system of the partner enterprise as an indicator of the success of its activities, the level of application of modern management technologies (especially in the case of economic substantiation of investment projects). Accordingly, in the field of

foreign economic activity, the technology of budgeting promotes, first of all, the streamlining of foreign economic activity from the point of view of determining financial performance, optimizing cash flows, clearly forming the boundaries of responsibility and forming the image of a reliable partner.

The essence of budgeting of foreign economic activity is determined, the principles of budgeting in railway transport are based on the necessity of demonopolization of the industry and creation of conditions for the development of competition in the field of operational activity. It is proved that the improvement of budgeting in the railway transport involves the introduction of a single system of budgets, which will include operational (sales budget, production budget, procurement and inventory budget, expenditure budget), financial (revenue and expenditure budget, cash flow budget, forecast balance) and investment budgets. The expediency of introduction of the budgeting system in the process of management of foreign economic activity of railway transport is substantiated.

## Вдосконалення системи оплати праці в контексті мотиваційного управління персоналом на промисловому підприємстві

**Кучер М.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Дніпровський державний технічний університет

**Саурабх Р.П.**

магістрант  
Дніпровського державного технічного університету

У статті запропонована модель процесу побудови преміальних систем для промислових підприємств. Формування ефективно діючої преміальної системи засновано на використанні багатofакторних методів оцінки заслуг персоналу і зміщенні акценту з оплати роботи на оплату внеску працівника в загальну справу. Наголос зроблено не на створення приписів і регламентацій поведінки, а на заохочення до участі та відданості справі, на винагороду за ефективні результати.

**Ключові слова:** мотиваційне управління, оплата праці, система преміювання, оцінка заслуг, організаційно-економічна модель.

Kucher M.N., Saurabh R.P. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В КОНТЕКСТЕ МОТИВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье предложена модель процесса построения премиальных систем для промышленных предприятий. Формирование эффективно действующей премиальной системы основано на использовании многофакторных методов оценки заслуг персонала и смещении акцента с оплаты работы на оплату вклада работника в общее дело. Акцент сделан не на создание предписаний и регламентаций поведения, а на поощрение участия и преданности делу, на вознаграждение за эффективные результаты.

**Ключевые слова:** мотивационное управление, оплата труда, система премирования, оценка заслуг, организационно-экономическая модель.

Kucher M.N., Saurabh R.P. PERFECTION OF THE SYSTEM OF PAYMENT OF LABOR IN THE CONTEXT OF MOTIVATIONAL PERSONNEL MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article proposes a model of the process of building premium systems for industrial enterprises. The formation of an effective bonus system is based on the use of multi-factor methods for assessing the merits of personnel and shifting the emphasis from paying for work to paying an employee's contribution to the common cause. The emphasis is not on creating prescriptions and regulating behavior, but on encouraging participation and dedication, on rewards for effective results.

**Keywords:** motivational management, remuneration, bonus system, merit assessment, organizational and economic model.

**Постановка проблеми.** В умовах стрімкого відтоку висококваліфікованих працівників із багатьох українських промислових підприємств нехтування мотиваційним фактором у сфері праці призводить до зниження показників продуктивності праці, якості продукції, трудової дисципліни тощо, що детермінує кризові явища в господарській системі загалом.

Нині мотиваційне управління персоналом на будь-якому підприємстві зводиться до усунення причин надмірної експлуатації праці, забезпечення належних умов праці та обґрун-

тування підвищення заробітної плати для працівників. Серед проблем чинних систем оплати праці (преміальних систем) виділяють відсутність заохочення до участі та відданості справі, диспропорцію заробітної плати, залежність величини оплати праці від приналежності до привілейованої групи управлінців або фахівців тощо. Вирішення цих проблем, очевидно, потребує вдосконалення системи оплати праці.

Вдосконалення системи оплати праці на засадах ресурсозбереження та стимулювання працівників до сумлінного виконання

своїх службових обов'язків є одним із головних сучасних підходів мотиваційного управління персоналом, що не тільки дає змогу стримувати відтік найбільш затребуваних працівників, але і забезпечує виготовлення конкурентоспроможної продукції на підставі реалізації техніко-технічних та організаційних заходів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення літератури з питань мотиваційного управління персоналом свідчить про великий інтерес учених до проблеми пошуку та обґрунтування шляхів удосконалення системи оплати праці (преміальних систем) з урахуванням розвитку економіки, змін у господарській діяльності [1–3]. Залежно від того, який основний показник застосовується для визначення результатів праці, всі системи поділяються на дві групи, які називаються формами заробітної плати. Різниця між формами і системами оплати праці полягає у способах обчислення заробітку і в рівнях залежності від кількісних і якісних результатів праці не тільки самого працівника, а й організації (фірми) загалом [4, с. 191].

Враховуючи зарубіжний досвід країн із ринковою економікою, найбільш ефективними формами оплати праці залишаються погодинна та відрядна [5]. Про їхню ефективність в умовах ринкових перетворень, негативні та позитивні сторони говорять українські вчені: А.М. Колот, Г.Г. Куликов, Н.О. Павловська та інші [6–8]. Більшість систем, які застосовуються на підприємствах розвинутих країн, розглядаються як ноу-хау і не публікуються у відкритій пресі.

**Метою статті** є пропозиція моделі процесу побудови преміальних систем для промислових підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Нині в західних фірмах спостерігається тенденція до індивідуального встановлення заробітної плати, яке зводиться до:

- визначення певного розміру мінімального річного заробітку кожному працівникові з урахуванням усіх винагород;
- неоднакового підвищення заробітної плати в межах запропонованого приросту загального її фонду;
- відмови від індексації у зв'язку зі зростанням цін;
- врахування під час визначення персональних надбавок заслуг працівників, а не їхнього стажу;
- регламентації процедури врахування заслуг.

У межах індивідуального підходу щодо оплати праці виділяється три групи працівників:

- люди, які мають особливі здібності до праці, володіють інтелектуальною власністю, винагороди яких регулюються індивідуальним контрактом;
- працівники творчої праці, які вміють приймати нестандартні рішення, суттєво впливають на ефективність роботи підприємства, оплата яких складається з окладу і відсотків від її величини;
- всі інші працівники з мінімальними творчими функціями, що одержують тверду заробітну оплату і премії за перевиконання планів на основі колективного договору.

Індивідуальна заробітна плата формується за рахунок застосування гнучких її форм і нових підходів.

Зарубіжний досвід свідчить про доцільність використання багатофакторних методів оцінки заслуг. При цьому вибір факторів тісно пов'язується з родом діяльності, функціональними обов'язками, характером продукту праці тощо. У США, за свідченням фахівців, фірми частіше використовують такі фактори, як результативність роботи, її якість, своєчасність виконання, метод роботи, ініціативність, дотримання техніки безпеки, стиль роботи, адаптація до робочого місця тощо.

Під час запровадження цієї системи для кожного показника розробляється система рівнів та бальна оцінка цих рівнів за схемою, наведеною у таблиці 1.

Система оцінки результатів праці для технічних працівників наведена у таблиці 2.

Щокварталу за спеціальною анкетною керівник дає оцінку ефективності та якості праці, а спеціальна комісія – щорічну «оцінку заслуг» кожного працівника. Така оцінка дає можливість керівництву підприємства вжити заходів щодо стимулювання тих, хто добре працює, та покарання тих, хто працює незадовільно, аж до звільнення.

З огляду на досвід зарубіжних країн, запропонована багатофакторна модель оцінки заслуг, яка включає в себе чотири фактори і чотири ступені (табл. 3).

Засобами стимулювання у таких ситуаціях є підвищення посадового окладу, встановлення доплат і надбавок, підвищення за посадою, а заходами покарання – зниження посадового окладу до мінімального розміру за цією посадою, переведення на нижчу посаду, звільнення з роботи тощо.

Запропоновані засоби стимулювання є відмінними від зарубіжних. Наприклад, у полі-

Таблиця 1

**Схема бальної оцінки показника «Своєчасність і повнота виконання функціональних обов'язків» [5, с. 24]**

| Значення рівнів показника      | Свої обов'язки виконує за вказівкою, а якість потребує постійної перевірки | Свої обов'язки прагне виконувати самостійно, але якість потребує контролю | Свої обов'язки виконує самостійно, але якість не завжди відповідає вимогам | Має місце несвоєчасне виконання обов'язків, але якість відповідає вимогам | Своєчасне та якісне виконання функціональних обов'язків самостійно |
|--------------------------------|--|---|--|---|--|
| Бальна оцінка показника, балів | 1  | 2   | 3  | 4   | 5  |

Таблиця 2

**Система бальної оцінки результатів праці технічних працівників, що зайняті розробленням та впровадженням різних проектів**

| Чинники оцінки   | Ступінь відмінності | Рівень бальної оцінки результатів праці в інтервалі |
|--|---------------------|---|
| Якість виконання проекту, робіт  | A                   | 90–100  |
| Якість та своєчасність рішень, що прийняті під час розроблення та впровадження проекту | B                   | 82–89   |
| Нові рішення під час розроблення та впровадження проекту                               | C                   | 60–81   |
| Активність та ініціативність під час розроблення та впровадження проекту               | D                   | 36–59   |
| Термін виконання проекту, робіт  | E                   | 12–35   |

Таблиця 3

**Багатофакторна модель оцінки заслуг**

| Оцінка заслуг             |                    |                   |                                |   |   |                                       |                                       |                                    |   |                             |   |                               |                         |                                  |                                  |
|---------------------------|--------------------|-------------------|--------------------------------|---|---|---------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|---|-----------------------------|---|-------------------------------|-------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| Швидкість виконання робіт |                    |                   | Самостійність прийняття рішень |   |   | Ініціативність у роботі               |                                       |                                    | Відносини в колективі, ставлення до колективу |                             |   |                               |                         |                                  |                                  |
| дуже повільно,<br>0 балів | повільно,<br>1 бал | швидко,<br>2 бали | дуже швидко,<br>3 бали         | ухиляється від відповідальності,<br>0 балів | перекладає відповідальність на іншого,<br>0 балів | приймає рішення самостійно,<br>2 бали | шукає відповідальну роботу,<br>3 бали | йде протореною дорогою,<br>0 балів | зрідка подає пропозиції,<br>1 бал             | подає пропозиції,<br>2 бали | подає оригінальні пропозиції,<br>3 бали | антагоністичність,<br>0 балів | нейтральність,<br>1 бал | пасивно контактований,<br>2 бали | активно контактований,<br>3 бали |

тиці матеріального стимулювання сучасних японських компаній створюються синтезовані системи заробітної плати, які передбачають

так звані трудові і відтворювальні надбавки до тарифного заробітку. До трудових надбавок належать надбавки за: результативність



роботи; майстерність; акуратне відвідування роботи тощо. Відтворювальні надбавки пов'язані з частковим відшкодуванням транспортних витрат, витрат на житло тощо.

Формування ефективно діючої преміальної системи для підприємства має розпочинатися з економічного обґрунтування доцільності преміювання, яке включає в себе: визначення джерел преміювання; формування показників та умов преміювання; періодичність і порядок преміювання (рис. 1).

Організаційно-економічна модель побудови преміальних систем базується на певних принципах, а саме:

- визначення показників та умов преміювання окремих категорій персоналу. В узагальненому вигляді умови – це ті показники, досягнення яких дає підставу для нарахування й виплати премії. Розмір же премій має залежати від вибраних показників преміювання, їхнього рівня та динаміки;

- обов'язковий поділ показників та умов преміювання на основні і додаткові. Основними вважаються показники й умови, досягнення яких має вирішальне значення для розв'язання проблем, що постали перед трудовим колективом або окремим працівником. Додаткові показники та умови преміювання мають стимулювати менш значущі, але також досить важливі здобутки трудової діяльності;

- заборона виплати премій за невиконання основних показників та умов преміювання. У разі невиконання додаткових умов і показників премію може бути нараховано (сплачено)

в менших розмірах (до 50%). Перевиконання як основних, так і додаткових показників дає підставу для збільшення розміру премії;

- обмеження кількості показників та умов преміювання. Практика господарювання свідчить, що оптимальною є кількість показників та умов преміювання на рівні 2–3, а максимально допустимою – 4;

- відповідність показників і умов преміювання завданням виробництва (діяльності) та їхня реальна залежність від трудових зусиль конкретного колективу чи окремого працівника. Принципово важливо, щоб умови та показники не були взаємно суперечливими (тобто щоб мотивуючий вплив на поліпшення одних показників не позначався б негативно на досягненні інших);

- чітке визначення рівня (вихідної величини) показників та умов, що дають підставу для нарахування й сплати винагороди. З урахуванням конкретних завдань виробництва (діяльності) показники та умови мають бути спрямовані на: а) підтримання вже досягнутого рівня; б) даліше поліпшення результатів діяльності;

- обґрунтування розмірів премії та визначення відносного коефіцієнта ефективності застосування цієї системи з метою забезпечення відповідності розміру заохочення величині трудового внеску колективу чи працівника;

- ретельне дотримання важливого положення про те, що однаковим додатковим зусиллям завжди відповідатиме однакова

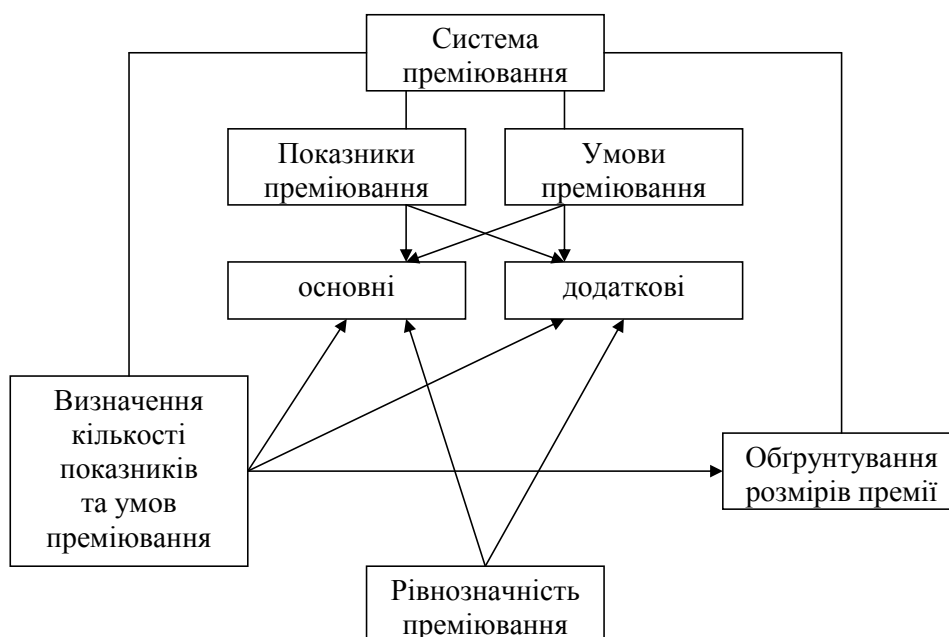


Рис. 1. Організаційно-економічна модель побудови преміальних систем

премія. За наявності кількох показників преміювання більша частка премії має припадати на показник, поліпшення або підтримання якого потребує більших трудових (фізичних, розумових) зусиль.

Тільки комплексне врахування названих основних принципів (положень, вимог) може забезпечити побудову й застосування ефективно діючої системи преміювання відповідних категорій персоналу підприємства (організації).

Встановлення розміру премії і порядок її обчислення регламентується системою преміальних положень. Доцільно виділити дві групи премій:

– премії за основні результати господарської діяльності (загальна система преміювання), які відіграють провідну роль у преміюванні;

– премії за покращення окремих сторін виробничої діяльності колективу (спеціальні системи преміювання): виготовлення високоякісної, конкурентоспроможної продукції; економія паливно-енергетичних ресурсів; запровадження винаходів і раціоналізаторських пропозицій тощо.

Показниками преміювання за погодинної та відрядної формах оплати праці можуть бути: ріст продуктивності праці; підвищення якості продукції і виконуваних робіт; економія матеріальних цінностей; зниження собівартості продукції.

Стимулювання пов'язане з участю у прибутках, розподілом самого прибутку між працівниками або нарахуванням дивідендів на акції працівників акціонерних товариств.

Основою нарахування конкретних сум коштів є система «оцінки заслуг», тобто система оцінки ефективності індивідуальних результатів праці робітників з урахуванням їх особистих якостей і ставлення до праці. Така система базується на бальній оцінці, яка потім переводиться в інтегральний коефіцієнт оцінки результатів праці робітника, що дає змогу коригувати розмір стимулюючих виплат (табл. 4).

Використання такої оцінки передбачає розроблення рівнів кожного показника за п'ятибальною системою. Наприклад, у табл. 5 наведено варіант шкали бальної оцінки показника, який залежить від стажу роботи.

Таку оцінку рекомендується застосовувати один раз на рік за такою процедурою. За

Таблиця 4

Система бальної оцінки результатів праці робітників

| Чинники та показники оцінки                                | Коефіцієнт | Бальна оцінка результатів праці робітника з урахуванням коефіцієнта |        |        |        |         |
|--|------------|---|--------|--------|--------|---------|
|  |            | 1 бал   | 2 бали | 3 бали | 4 бали | 5 балів |
| I. Майстерність  |            |   |        |        |        |         |
| 1. Освіта  | 0,05       | 0,05  | 0,10   | 0,15   | 0,20   | 0,25    |
| 2. Досвід  | 0,10       | 0,10  | 0,20   | 0,30   | 0,40   | 0,50    |
| II. Зусилля  |            |   |        |        |        |         |
| 3. Фізичні   | 0,10       | 0,10  | 0,20   | 0,30   | 0,40   | 0,50    |
| 4. Розумові та візуальні                                   | 0,05       | 0,05  | 0,10   | 0,15   | 0,20   | 0,25    |
| III. Відповідальність                                      |            |   |        |        |        |         |
| 5. Виконання норм праці та виробничих (нормованих) завдань | 0,15       | 0,15  | 0,30   | 0,45   | 0,60   | 0,75    |
| 6. Використання устаткування                               | 0,05       | 0,05  | 0,10   | 0,15   | 0,20   | 0,25    |
| 7. Додержання техпроцесів                                  | 0,05       | 0,05  | 0,10   | 0,15   | 0,20   | 0,25    |
| 8. Раціональне використання сировини та матеріалів         | 0,05       | 0,05  | 0,10   | 0,15   | 0,20   | 0,25    |
| 9. Якість робіт та продукції                               | 0,05       | 0,05  | 0,10   | 0,15   | 0,20   | 0,25    |
| 10. Забезпечення безпеки робітників, що оточують           | 0,05       | 0,05  | 0,10   | 0,15   | 0,20   | 0,25    |
| IV. Умови праці  |            |   |        |        |        |         |
| 11. Загальний характер                                     | 0,05       | 0,05  | 0,10   | 0,15   | 0,20   | 0,25    |
| 12. Неминучі ризики  | 0,10       | 0,10  | 0,20   | 0,30   | 0,40   | 0,50    |
| V. Особиста оцінка   |            |   |        |        |        |         |
| 13. Ініціативність   | 0,10       | 0,10  | 0,20   | 0,30   | 0,40   | 0,50    |
| 14. Старанність  | 0,05       | 0,05  | 0,10   | 0,15   | 0,20   | 0,25    |

Таблиця 5

**Шкала бальної оцінки показника, який залежить від стажу роботи**

| Стаж роботи за професією, років | до 1 | від 1 до 3 | від 3 до 7 | від 8 до 12 | більше 12 |
|---------------------------------|------|------------|------------|-------------|-----------|
| Бальна оцінка, балів            | 1,0  | 2,0        | 3,0        | 4,0         | 5,0       |

Таблиця 6

**Схема побудови системи підвищення оплати залежно від стажу роботи з урахуванням своєчасного виконання функціональних обов'язків**

| Найменування посад        | Мінімальний посадовий місячний оклад | Стаж роботи |            |             |           |
|---------------------------|--------------------------------------|-------------|------------|-------------|-----------|
|                           |                                      | до 3-х      | від 3 до 6 | від 6 до 10 | більше 10 |
| Розміри посадових окладів |                                      |             |            |             |           |

поданням безпосереднього керівника заповнюється індивідуальна карта кожного робітника. Ці картки аналізуються комісією під керівництвом начальника цеху. На основі цих оцінок приймаються відповідні рішення щодо заохочення робітників, виплати винагороди за вислугу років, винагороди за підсумками роботи за рік.

Серед методів матеріального стимулювання керівників, фахівців і службовців застосовується преміювання як за індивідуальні, так і за колективні результати їхньої праці.

Як показники преміювання можуть бути розглянуті такі: виконання плану з обсягів та номенклатури; виконання плану з товарної продукції; зниження собівартості продукції; забезпечення виконання договірних поставок; забезпечення якісного випуску продукції.

Системи преміювання керівників, спеціалістів і службовців структурних підрозділів рекомендується будувати за схемою: основні умови преміювання; основні показники преміювання; розмір премії; додаткові умови преміювання.

Додатковими умовами преміювання структурних і функціональних підрозділів підприємств є функціональні обов'язки.

Заслугує на увагу преміювання інженерно-технічних працівників і службовців з урахуванням коефіцієнтів якості й ефективності. У цьому разі варто виділяти 50% від суми преміювання за виконання обов'язкових основних показників преміювання, 25% премії – за виконання додаткового показника – коефіцієнта якості праці, останні 25% – за виконання коефіцієнта ефективності праці.

Аналогічне преміювання можна ввести і для робітників із відрядною та погодинною оплатою праці: 50% встановленої премії виплачується за виконання основних показників та 50% премії – за досягнутий коефі-

цієнт ефективності і якості роботи бригади, який виступає як додатковий показник преміювання.

Під час організації преміювання премія може нараховуватися на індивідуальну заробітну плату працівників структурного підрозділу або на колективну. За колективного нарахування премії можливе застосування коефіцієнту трудової участі (КТУ) під час розподілу премії між працівниками.

Заслугує на увагу застосування преміальних систем, які базуються на заохоченні професійної майстерності, розкритті і максимальному використанні інтелектуального потенціалу працівника.

За умов, коли необхідний темп роботи та інтенсивності праці забезпечується самою організацією, робітники не преміюються за виконання і перевиконання планових показників.

Підвищенню ефективності виробництва сприяє застосування спеціальних систем преміювання, наприклад, за реалізацію продукції на експорт; економію енергоносіїв тощо.

Працівникам, для яких неможливо визначити результати роботи, пропонується встановлювати систему підвищення оплати залежно від стажу роботи з урахуванням своєчасного виконання функціональних обов'язків. Ця система оплати будується за схемою, наведеною у таблиці 6.

З метою утримання кваліфікованих кадрів підприємства, виходячи зі своїх фінансових можливостей, доцільно запроваджувати виплату винагороди за результатами роботи підприємства за рік та за вислугу років.

Винагорода за результатами підприємства за рік прямо пов'язана з кінцевими результатами роботи підприємства. Її розмір пов'язується з особистими результатами праці кожного працівника та зі стажем його роботи на підприємстві.

Підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції та забезпечення на цій основі високої конкурентоспроможності підприємства, його прибутковості безпосередньо пов'язані з використанням внутрішніх резервів. Успішне вирішення цього завдання значною мірою залежить від ефективності механізму стимулювання.

Складником механізму заохочення працівників на підприємствах є одноразові премії та винагороди, які мають цілком конкретне призначення. Доповнюючи системи оцінювання трудового внеску працівників, ці елементи значно підвищують гнучкість і дієвість організації оплати праці. Запроваджуючи виплату одноразових премій і винагород, роботодавці можуть заохочувати й розвивати у працівників якості, що безпосередньо впливають на ефективність роботи, проте не підлягають точній кількісній оцінці (авторитет у колективі, відданість підприємству, творче ставлення до роботи, загальна й професійна культура, сумлінність тощо).

Одноразові премії та винагороди є ефективною формою матеріального й морального заохочення з огляду на таке. Як свідчить практика й дані спеціальних соціологічних і психологічних досліджень, людям притаманні висока адаптивність і швидке звикання до незмінної, усталеної системи стимулювання. Якщо позитивне підкріплення (заохочення) стає очікуваним (передбачуваним), то воно втрачає свою мотивуючу силу – працівник просто перестає реагувати на нього. Навіть більше, відсутність такого очікуваного підкріплення породжує негативні емоції, невдоволення і сприймається як несправедливість, тому замість мотивуючого ефекту з'являється демотивуючий. На думку психологів, одне з правил управління мотивацією можна сформулювати так: непередбачувані та нерегулярні заохочення стимулюють краще, ніж очікувані й прогнозовані.

Слід також зазначити, що за допомогою одноразових премій і винагород можна виправити недоліки в оплаті праці, які часто виникають на виробництві, прискорювати вирішення термінових, непередбачуваних завдань, винагороджувати показники та характеристики трудового внеску, які не враховуються постійними заохочувальними системами.

Найскладнішим і найвідповідальнішим етапом розроблення системи преміювання є економічне обґрунтування відносних розмірів премії та оцінка ефективності застосування такої системи.

**Висновки.** Для підвищення ефективності та продуктивності виробництва, зростання обсягів реалізації продукції, отримання прибутків тощо на промисловому підприємстві необхідно вдосконалювати систему оплати праці на засадах ресурсозбереження та стимулювання працівників до сумлінного виконання своїх службових обов'язків. Це повинно стати головним кроком до усунення причин надмірної експлуатації праці, забезпечення належних умов їхньої праці та обґрунтування підвищення заробітної плати для працівників.

Поєднання в запропонованій моделі стимулювання традиційних і сучасних методів дає змогу здійснити безболісне реформування системи мотивації персоналу промислових підприємств.

З розвитком ринкової економіки в Україні акцент в оплаті повинен зміститися з оплати роботи на оплату внеску працівника в загальну справу. Таким чином, наголос буде зроблено не на створення приписів і регламентацій поведінки, а на заохочення до участі та відданості справі, на винагороду за ефективні результати.

Правильне застосування преміальної системи є ефективним важелем для заохочення досягнутих успіхів в праці і стимулювання їх подальшого зростання.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Дряхлов Н. Системи мотивації персоналу в Західній Європі і США / Н. Дряхлов, Е. Купріянов // Проблеми теорії і практики управління. 2002. № 2. С. 83–88.
2. Синицька О.І. Мотиваційні механізми управління персоналом: структура, важелі, напрями ефективізації: монографія / О.І. Синицька. Вінниця: Розвиток, 2005. 135 с.
3. Шабанова Г.П. Системы оплаты труда и компенсаций на предприятии // Материалы семинара-практикума «Современные системы оплаты труда. Стимулирование персонала» / Г.П. Шабанова. URL: <http://ipppou.ru/article.php?idarticle=000701>.
4. Завіновська Г.Т. Економіка праці: навч. посібник / Г.Т. Завіновська. К. : КНЕУ, 2003. 300 с. URL: <http://studentbooks.com.ua/content/view/128/39>.
5. Фильев В.И. Заработная плата в зарубежных странах / В. И. Фильев. М.: ЗАО «Бухгалтерский бюллетень», 1997. 180 с.

6. Колот А.М. Соціально-трудоі відносини: теорія і практика регулювання: моногр./ А.М. Колот. К. КНЕУ, 2003. 230 с.
7. Куликов Г.Г. Мотивация труда наемних работников: Монография / Г.Г. Куликов. К.: Институт экономики НАН Украины, 2002. 240 с.
8. Павловська Н. Удосконалення державного та колективно-договірного регулювання оплати праці / Н. Павловська // Україна: аспекти праці. 2003. № 5. С. 15–20.

## REFERENCES:

1. Dryahlov N. (2002) Sistem motivacii personaly v Zahidniy Evropi i SHA [System motivational staff in the Western European and USA]. Problems of theory and management practice, no. 2, pp. 83–88.
2. Sinitska O.I. (2005) Motivaciyni mehanizmi upravlinnya personalom: structura, vageli, napryami efectizacii: monografiya [Motivational functions: personnel management: structure, importance, direct action: monographs]. Vinnitsa: Retail. (in Ukrainian).
3. Shabanova G.P. System oplaty truda i compensaciy na predpriyatii [Systems of remuneration and compensations at an enterprise]. Material seminar – practicum “Sovremenyi sistem oplaty truda. Stimulirovanie personala” [Materials of a seminar – workshop “Modern systems of remuneration. Staff Incentives”]. Available at: <http://ippnou.ru/article.php?idarticle=000701>.
4. Zavinovska G.T. (2003) Economics pratsi [Labor Economics]: navch. posib. K.: KNEU. (in Ukrainian).
5. Filiev V.I. (1997) Zarabotnaya plata v zarubegnuh ctranah [Salary in foreign countries]. M.: ZAO “Accounting Bulletin”. (in Russian).
6. Kolot A.M. (2003) Socialno-trudovi vidnoscini: theory i practice regulyavanya [Social-Labor Works: Theory and Practice of Regulation]: Monograph. K.: KNEU. (in Ukrainian).
7. Kulikov G.G. (2002) Motivaciya praci nayomnuh rabotnicov [on Motivation of labor of hired workers]: monograph. – K.: Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine. (in Ukrainian).
8. Pavlovska N. (2003) Udoskalenlennya derjavnogo i kolektivno-dogovornogo regulyvannya oplatu praci [Perfection sovereign and collective bargaining payment pratsi]. Ukraine: aspects and pratsi, no. 5, pp. 15–20.

## **Improvement of the system of labour remuneration in the context of motivational personnel management at the industrial enterprise**

**Kucher M.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Dniprovsk State Technical University

**Saurabkh R.P.**

Graduate Student  
Dniprovsk State Technical University

Based on the study of foreign experience, the paper proposes a model for the process of building incentive payment systems for industrial enterprises. Formation of an effective bonus system is based on the use of multi-factor methods for assessing the merits of staff and shifting the emphasis from the payment for work to the payment for the employee's contribution to the joint activity. The emphasis is made not on the creation of rules and regulations of conduct, but on encouraging participation and devotion to the case, the reward for effective results.

The model combines traditional and modern methods of stimulating labour. The model of the system of stimulation of workers allows not only to take into account the tariff part of wages but also to put the income of the hired worker in dependence on labour productivity and the final results of the enterprise activity. A new approach to stimulating the diligent performance of the official duties by managers, specialists, and employees of the structural subdivisions of the enterprise is associated with the individual installation of wages to each employee, taking into account his personal qualities and attitude to work. Such a system is based on a point rat-

ing, which then translates into an integral coefficient of estimation of the employee's working results, which allows adjusting the size of incentive payments.

The proposed multi-factor model of service evaluation includes four factors and four steps. The choice of factors of merit evaluation is related to the kind of activity, functional responsibilities, and the nature of the product of the work of employees. The evaluation procedure is determined.

The organizational-economic model of the construction of incentive payment systems is presented. These are the basic principles (provisions, requirements) of ensuring the construction and application of an effective incentive system for the relevant categories of personnel of the enterprise.

The necessity of introducing one-time payment of bonuses and rewards is emphasized, which will allow the employer to encourage and develop at the worker's qualities that directly influence the efficiency of work but not subject to precise quantification.

The results of the research are presented in the form of methodical recommendations.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-62>

УДК 330.322:334.711

## Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості ІТ-підприємства “Somnium Game”

**Лепетюха Н.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту  
Харківського національного університету ім. Семена Кузнеця

**Борох А.Ю.**

магістр  
Харківського національного університету ім. Семена Кузнеця

Проблема управління інвестиційною діяльністю на підприємстві придбала надмірну гостроту внаслідок того, що відсутній структурований механізм управління інвестиціями і залучення інвесторів. Достовірна оцінка інвестиційної привабливості підприємства залежить від правильності вибору методики оцінювання.

**Ключові слова:** інвестиційна привабливість, інвестиції, інвестор, методи оцінки інвестиційної привабливості, ІТ-ринок.

Lepetyukha N.V., Borokh A.Y. INTEGRAL ASSESSMENT OF THE INVESTMENT ATTRACTION OF THE IT-ENTERPRISE “SOMNIUM GAME”

Проблема управління інвестиційною діяльністю на підприємстві придбала надмірну гостроту внаслідок того, що відсутній структурований механізм управління інвестиціями і залучення інвесторів. Достовірна оцінка інвестиційної привабливості підприємства залежить від правильності вибору методики оцінювання.

**Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, инвестиции, инвестор, методы оценки инвестиционной привлекательности, ИТ-рынок.

Lepetyukha N.V., Borokh A.Y. INTEGRAL ASSESSMENT OF THE INVESTMENT ATTRACTION OF THE IT-ENTERPRISE “SOMNIUM GAME”

The problem of management of investment activity at the enterprise has acquired excessive severity due to the fact that there is no structured mechanism for managing investments and attracting investors. A reliable estimate of investment attractiveness depends on the correct choice of methodology.

**Keywords:** investment attractiveness, investments, investor, methods for assessing investment attractiveness, IT market.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах обмеженості власних ресурсів підприємства потребують грошових надходжень від інвесторів. Для проведення доцільної інвестиційної політики на підприємстві необхідно достовірно оцінювати його інвестиційну привабливість з урахуванням умов і факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Саме тому на сучасному етапі розвитку економіки зростає актуальність науково-теоретичних досліджень і практичних розробок методології оцінювання інвестиційної привабливості господарюючого суб'єкта.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням інвестиційної привабливості займалися багато зарубіжних і вітчизняних учених, таких як К.В. Балдін [1], В.М. Гриньова [2], Д.О. Єндовицький [3],

Л.В. Леонова [4], І.В. Разумов [5], Н.Ю. Трясціна [6]. Зарубіжні вчені вважають, що в основі оцінки лежить залежність інвестиційної привабливості підприємства від коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан, а інші в своїх працях роблять акцент на оцінювання конкурентоспроможності та рівня інноваційної діяльності на підприємстві [3]. Єдиного методу оцінки інвестиційної привабливості підприємства немає.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є проведення інтегрального оцінювання інвестиційної привабливості підприємства “SOMNIUM GAME”.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інвестиційна привабливість підприємства – це певна сукупність характеристик його виробничої, а також комерційної, фінан-

сової, деякою мірою управлінської діяльності та особливостей того чи іншого інвестиційного клімату, результати якого свідчать про доцільність і необхідність здійснення інвестицій в нього [1].

Оцінка інвестиційної привабливості у вітчизняних організаціях полягає в розрахунку показників інвестиційного аналізу: 1) чистої приведеної вартості, яка показує можливий приріст вартості бізнесу в результаті інвестування в неї капіталу; 2) внутрішньої норми прибутковості, яка характеризує рентабельність інвестованого в організацію капіталу; 3) терміну окупності інвестованого капіталу, який показує період, протягом якого інвестований капітал повернеться інвестору, забезпечивши йому при цьому необхідну прибутковість, 4) індексу прибутковості, який характеризує, яку віддачу отримає інвестор на одну гривню інвестованого капіталу.

Для прогресивних ІТ-підприємств найбільш доцільним є використання інтегральної оцінки інвестиційної привабливості. Ця методика заснована на використанні внутрішніх показників діяльності підприємства, що впливають на його інвестиційну привабливість. Розрахунки, зроблені за кожним показником, потім зводяться до інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства. Розрахунок інтегральної оцінки складається з декількох етапів: розрахунку стандартизованих значень усіх показників, еталонних значень, визначення їх ваги в комплексній оцінці. Перевагою методу є його об'єктивність, а також зведення всіх розрахунків до остаточного інтегрального показника, що спрощує представлення результатів. Ця методика

акцентує увагу на внутрішніх показниках діяльності підприємства та на оцінку фінансового стану підприємства, яка цікавить потенційних інвесторів.

Інформаційні технології у сучасному світі включають в себе комплекс методів та процедур, за допомогою яких реалізується багато функцій, а саме збирання, передавання, оброблення, зберігання та доведення до користувача інформації за допомогою комплексу технічних засобів. У Доповіді Конференції ООН із торгівлі й розвитку інформаційно-комунікаційні технології визнані сферою, де інновації втілюються в життя з найбільшою швидкістю і дають найвідчутніший ефект.

Світовий ринок інформаційних технологій є найбільш перспективним за підсумком даних за останні 10 років. У 2017 році світові витрати на інформаційні технології (ІТ) збільшилися на 7,8% і перевищили \$ 2,5 трлн, що стало відомо у січні 2018 року через звіт аналітичної компанії Gartner [7]. Дані щодо розподілу обсягу світових витрат на ІТ-ринок у 2017 році наведено на рис. 1.

Виходячи з даних, наведених на рис. 1, варто зазначити, що найбільша частка світових витрат ІТ-ринку світу припадає на надання ІТ-послуг у 2017 році – 53% від загального обсягу, що дорівнює 1330 млрд. дол. Значні позиції займають витрати на придбання комп'ютерної техніки, які становлять у 2017 році 26% від загального обсягу витрат світового ІТ-ринку та дорівнюють 656 млрд. дол., це зумовлено високою вартістю комп'ютерної техніки. Найменшу питому вагу займають витрати на програмне забезпечення – 21% світових витрат на ІТ-ринок.

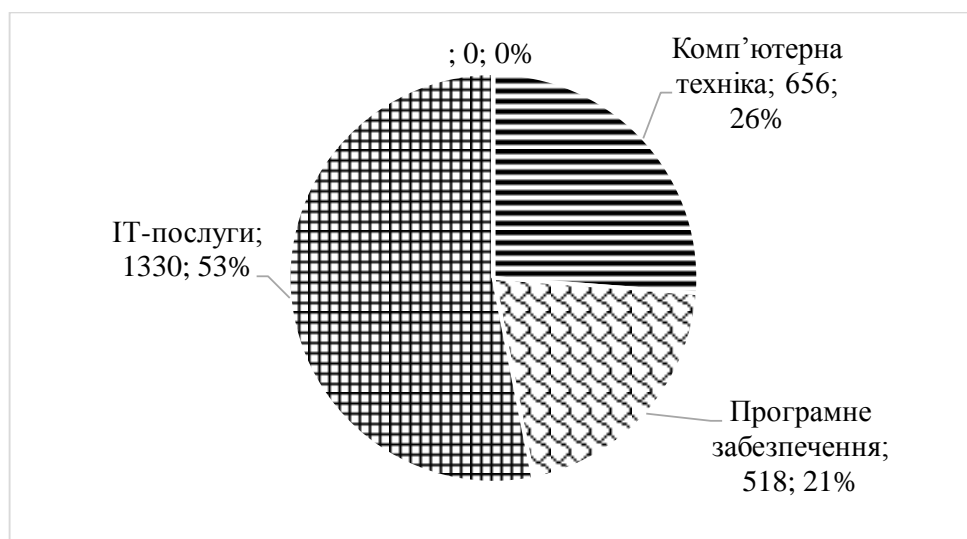


Рис. 1. Розподіл світових витрат на ІТ-ринок, млрд. дол.



Вітчизняний ринок інформаційних технологій перебуває на стадії активного становлення. Проаналізувавши статистичні дані, можна побачити, що з кожним роком збільшується кількість підприємств сфери інформаційних технологій, що наведено на рис. 2 та рис. 3.

Як видно з рис. 2 та 3, у 2017 році кількість ІТ-підприємств зростає до 15317, а кількість зайнятих працівників в ІТ-галузі становила 242,4 тис. осіб. ІТ-ринок в Україні – один із найбільш популярних і швидкозростаючих ринків праці. У 2017 році кількість найнятих працівників становила 239,3 тис. осіб. Згідно з соціальним аналізом ІТ-ринку України, у 2017 році близько 88% відсотків працівників цієї сфери – чоловіки, 12% – жінки. Середній вік працівника ІТ в Україні – 25 років. У сфері

ІТ досвід відіграє важливу роль, із загального числа працівників цього ринку 35% мають досвід роботи від 1 до років, 31% – від 5 до 10 років. Новачки становлять 13% від загального числа найманих працівників ІТ-ринку.

Більшість працівників сфери ІТ володіють англійською мовою на рівні *intermediate* – близько 40% від загального числа людей, зайнятих у цій сфері, 28% мають рівень *upper-intermediate*, це підтверджує, що знання англійської є одним з основних цього напрямку. Вищу освіту мають 74% людей, що працюють в ІТ, що свідчить про високу інтелектуальність цього ринку.

Найбільша кількість зайнятих в сфері ІТ людей проживає у Києві – близько 44%. На другому місці – Харків (близько 19%), на третьому – Львів (9,4%), далі – Дніпро й Одеса.

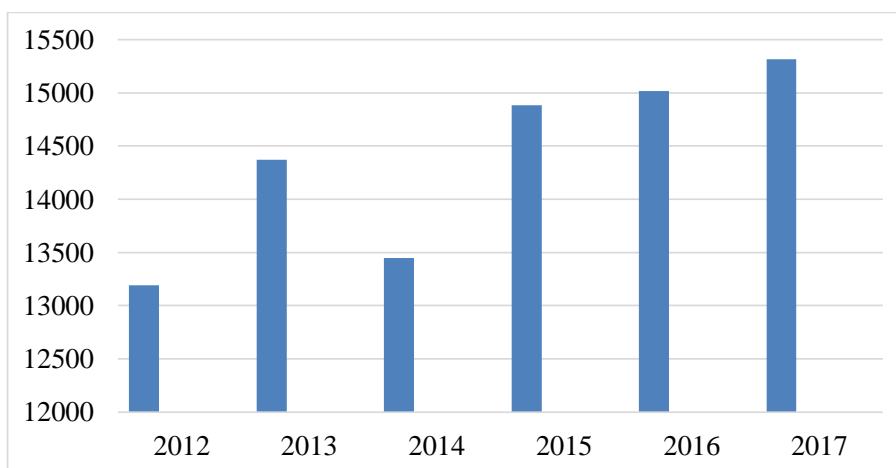


Рис. 2. Кількість підприємств України за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації»

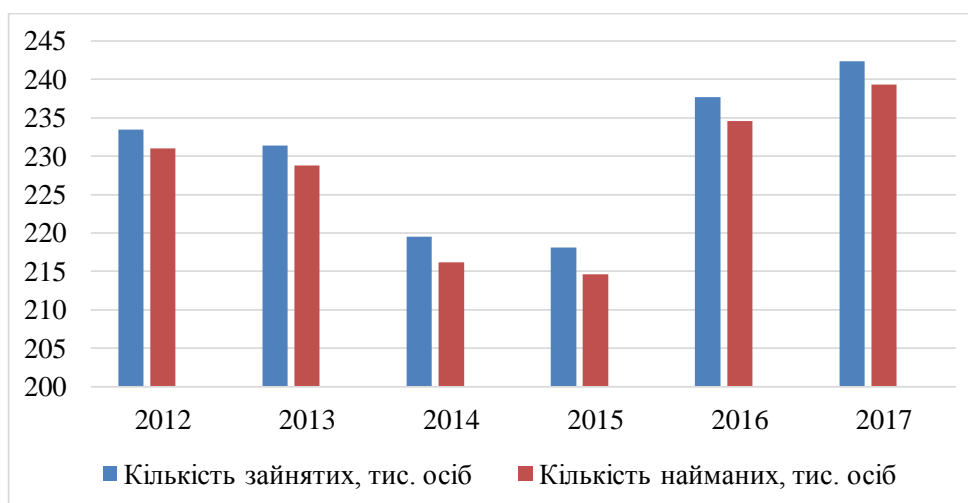


Рис. 3. Кількість зайнятих та найманих працівників на підприємствах за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації»

Це і є основні центри розроблення програмного забезпечення в Україні, на частку інших міст у сумі випадає всього 13%, що можна побачити на рис. 4.

Серед безлічі ІТ-компаній в Україні переважають компанії чисельністю штату до 50 осіб, проте в останні роки спостерігається тенденція зростання кількості великих та міжнародних компаній. Штат менше 10 осіб мають лише 16% відсотків всіх ІТ-компаній в Україні.

Завдяки розширенню мережі доступу до Інтернету та збільшенню кількості ІТ-підприємств протягом 2012–2017 років обсяг реалізованої продукції збільшувався, що можна побачити у табл. 1.

Виходячи з даних, наведених у табл. 1, можна побачити стрімке зростання обсягів реалізованих товарів та послуг ІТ-підприємствами України.

ІТ-технології мають досить великий потенціал з погляду інвестора. Навіть під час сві-

тової економічної кризи зростання становило понад 30–40% на рік. Прибутки від реалізації однієї успішної розробки значно перевищують сукупний розмір усіх невдалих інвестицій. Також важливим є врахування економічного ефекту від упровадження інновацій, який дає реальне зростання ВВП на якісно новій структурній основі. З кожним роком кількість ІТ-підприємств та обсяги реалізованої продукції збільшуються, ІТ-ринок зростає та потребує фінансової підтримки та розвитку.

“Somnium Game” – компанія, що спеціалізується на розробленні мобільних і комп'ютерних ігор. Розміщується в Харкові. Була заснована в квітні 2015 року. Організаційна форма “Somnium Game” – товариство з обмеженою відповідальністю. За свій недовгий термін існування компанія випустила 4 проекти, які отримали визнання серед користувачів.

Працівники компанії “Somnium Game” часто відвідують різноманітні заходи, при-

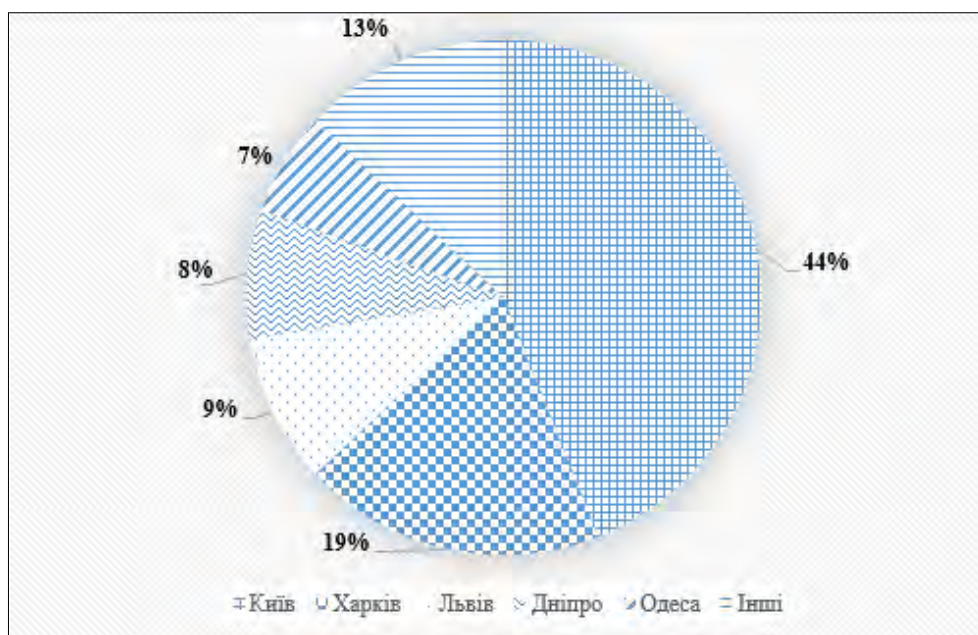


Рис. 4. Розподіл частки зайнятих у сфері ІТ

Таблиця 1

**Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації»**

| Роки | За інституціональним підходом |                 | За функціональним підходом |                 |
|------|-------------------------------|-----------------|----------------------------|-----------------|
|      | млн. грн                      | у % до підсумку | млн. грн                   | у % до підсумку |
| 2012 | 65925,6                       | 100,0           | 66015,1                    | 100,0           |
| 2013 | 74348,2                       | 100,0           | 74035,0                    | 100,0           |
| 2014 | 79354,9                       | 100,0           | 78478,5                    | 100,0           |
| 2015 | 80410,4                       | 100,0           | 79291,7                    | 100,0           |
| 2016 | 84103,6                       | 100,0           | 83191,0                    | 100,0           |
| 2017 | 100590,4                      | 100,0           | 99656,5                    | 100,0           |

свячені ігровій культурі і сучасним технологіям, беруть участь в різних конференціях, конкурсах та інших подіях. Підприємство “Somnium Game” під час розроблення попередніх проектів не використовувало зовнішні інвестиції та кредити. Кожен проект було створено за використання власних коштів. Але новий проект має більший масштаб та великий термін розроблення. Тому для залучення інвесторів для фінансування проекту потрібно оцінити інвестиційну привабливість підприємства.

Для проведення інтегральної оцінки інвестиційної привабливості “Somnium Game” взято формалізований опис методики МІОІПП. Для визначення інвестиційної привабливості підприємств здійснюється зведення окремих показників стану підприємств до єдиного – інтегрального [8].

За допомогою показника варіаційного коливання здійснюється перехід від різних

за ознакою та одиницями виміру показників до зіставлених, що розраховується за формулою:

$$\Delta_i = P_{i \max} - P_{i \min}, \quad (1.1)$$

де  $P_{i \max}, P_{i \min}$  – максимальне та мінімальне значення показника відповідно.

Інтегральна оцінка показника розраховується за формулами:

$$P = b_i \frac{\Phi_i - P_{i \min}}{P_{i \max} - P_{i \min}} = \frac{b_i}{2}, \quad (1.2)$$

де  $b_i$  – загальна вагомість показника;

$\Phi_{i \text{ факт}}$  – фактичне значення показника.

Результати розрахунку інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості “Somnium Game”, можна побачити у табл. 2.

Як видно з табл. 2, оцінка значення інтегрального показника дорівнює 29,82 бала, а оцінка середнього значення показника – 55 балів. Ці результати свідчать, що підприємство є інвестиційно привабливим, цього

Таблиця 2

## Інтегральний показник інвестиційної привабливості

| Назва показника  | Фактичне значення показника | Групова вагомість | Вагомість показника у групі | Загальна вагомість | Міні значення показника | Макс значення показника | Оцінка значення показника | Оцінка середнього значення показника, |
|--|-----------------------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|-------------------------|-------------------------|---------------------------|---------------------------------------|
| Активна частина ОЗ   | 1                           | 20                | 50                          | 10                 | 0                       | 1                       | 10                        | 5                                     |
| Коефіцієнт зносу ОЗ  | 0,01                        | 20                | 30                          | 6                  | 0                       | 1                       | 0,06                      | 3                                     |
| Коефіцієнт оновлення ОЗ  | 0,04                        | 20                | 40                          | 8                  | 0                       | 1                       | 0,32                      | 4                                     |
| Коефіцієнт вибуття ОЗ  | 0                           | 20                | 30                          | 6                  | 0                       | 1                       | 0                         | 3                                     |
| Коефіцієнт автономії   | 0,4                         | 20                | 20                          | 4                  | 0,5                     | 1,5                     | -0,4                      | 2                                     |
| Коефіцієнт співвідношення позикових і власних засобів          | 0,6                         | 20                | 10                          | 2                  | 0                       | 1                       | 1,2                       | 1                                     |
| Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобілізованих засобів | 0,22                        | 20                | 10                          | 2                  | 0                       | 1                       | 0,44                      | 1                                     |
| Коефіцієнт майна виробничого призначення                       | 0,82                        | 20                | 30                          | 6                  | 0                       | 1                       | 4,92                      | 3                                     |
| Коефіцієнт прогнозу банкрутства                                | 0,68                        | 20                | 30                          | 6                  | 0                       | 1                       | 4,08                      | 3                                     |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності                              | 0,25                        | 20                | 100                         | 20                 | 0                       | 1                       | 5                         | 10                                    |
| Операційна рентабельність продажу                              | 0,105                       | 40                | 100                         | 40                 | 0                       | 1                       | 4,2                       | 20                                    |
| Всього   |                             |                   |                             |                    |                         |                         | 29,82                     | 55                                    |

рівня досить для залучення невеликого обсягу коштів, але для залучення інвестора на масштабний проект інвестиційну привабливість потрібно підвищувати.

**Висновки із цього дослідження.** Таким чином, останні 10 років світовий ринок інформаційних технологій є найбільш перспективним, а обсяг світових витрат на інформаційні технології щорічно збільшується. В Україні ринок інформаційних технологій перебуває на стадії активного становлення, з кожним роком збільшується кількість підприємств сфери ІТ, також спостерігається стрімке зрос-

тання обсягів реалізованих товарів та послуг ІТ-підприємствами України. Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості підприємства – це метод, який дає змогу оцінити показники діяльності підприємства, необхідні для задоволення інтересів всіх учасників інвестиційного процесу, й охарактеризувати його перспективність, а також враховує сукупний вплив факторів. Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості підходить для компаній, які планують акцентувати увагу на внутрішніх показниках діяльності підприємства та на оцінці фінансового стану підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Балдін К.В. Інвестиційне проектування : підручник / К.В. Балдін, А.В. Рукосуєв, І.І. Передеряєв, Р.С. Голов. Дашков и К, 2014, 366 с.
2. Гриньова В.М. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, Ю. М. Великий. Х.: Інжек, 2004. 368 с.
3. Єндовицький Д.О. Комплексний аналіз і контроль інвестиційної діяльності / Д.О. Єндовицький. М.: ФіС, 2009. 400 с
4. Леонова Л.В. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємств-виконавців інвестиційних проєктів / Л.В. Леонова. К.: ІДТА, 2009. 67 с.
5. Разумов І.В. Реструктуризація діяльності як фактор підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств / І.В. Разумов. Фінанси і кредит, 2007. 60 с.
6. Трясцина Н.Ю. Комплексна оцінка інвестиційної привабливості підприємств / Н.Ю. Трясцина. // Економічний аналіз. № 18. 2011. С. 5–8.
7. Офіційний сайт дослідницької та консалтингової компанії Gartner. URL: <https://www.gartner.com/technology/>
8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Пер. з англ. / Под ред. С.Ф. Голова. К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. 1272 с.

#### REFERENCES:

1. Baldin K.V., Rukosuev A.V., Perederyaev I. I., Golov R.S. (2014) Investycijne proektuvannja : pidruchnyk [Investment Design: Textbook]. Moscow: Dashkov and K. (in Russian)
2. Grineva V.M., Koydu V.O., Lepeiko T. I., Velykyj Y. M. (2004) Investycijnyj menedzhment [Investment Management]. Kharkiv: INZhEK. (in Ukrainian)
3. Yendovitsky D.O. (2009) Kompleksnyj analiz i kontrolj investycijnoji dijal'nosti [Complex analysis and control of investment activity]. Moscow: Phis. (in Russian)
4. Leonova L.V. (2009) Metodyka otsinky investytsiynoyi pryvablyvosti pidpryyemstv-vykonavtsiv investytsiynyx proektiv [Method of investment attractiveness evaluation of investment projects executives]. Kiev: IDTA. (in Ukrainian)
5. Razumov I.V.(2007) Restrukturyzatsiya diyal'nosti yak faktor pidvyshchennya investytsiynoyi pryvablyvosti promyslovykh pidpryyemstv [Restructuring of business as a factor of increasing the investment attractiveness of industrial enterprises]. Finance and credit. (in Ukrainian)
6. Tryatsyna N. Yu. (2006) Kompleksna ocinka investy`cijnoyi pry`vably`vosti pidpry`yemstv [Complex estimation of investment attractiveness of enterprises] Economic analysis. vol. 75, no. 18, pp. 5–8. (in Russian)
7. The official website of the research and consulting company Gartner [Electronic resource]. Access mode: <https://www.gartner.com/technology/>
8. International Accounting Standards (2000). Kiev: Federation of Professional Accountants and Auditors of Ukraine.

## Integral assessment of the investment attraction of the it-enterprise “Somnium Game”

**Lepetyukha N.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Economics  
of Enterprise and Management,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Borokh A.Yu.**

Master,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

In modern conditions, the limited resources of the enterprise require cash from investors. For the purposeful investment policy at the enterprise it is necessary to reliably assess its investment attractiveness, taking into account the conditions and factors of the external and internal environment. That is why at this stage of economic development the relevance of scientific and theoretical research and practical development of the methodology of evaluating the investment attractiveness of the business entity increases.

Over the past 10 years, the global IT market is the most promising, and the global spending on information technology is increasing every year. In Ukraine, the information technology market is in the stage of active formation, with each year the number of IT enterprises is increasing, and there is also a rapid growth of sales of goods

and services by IT enterprises in Ukraine. The integral assessment of the investment attractiveness of an enterprise is a method that allows us to assess the performance of an enterprise necessary to meet the interests of all participants in the investment process and allows us to characterize its perspective and takes into account the aggregate influence of factors. An integral assessment of investment attractiveness is suitable for companies that plan to focus on internal performance of an enterprise and an assessment of the financial condition of the enterprise.

the results of the integrated assessment indicate that the “Somnium Game” is attractive for investment, this level is sufficient to attract a small amount of funds, but to attract the investor to a large-scale project, the investment attractiveness needs to be raised.

## Методичні підходи до оцінювання фінансової стійкості підприємства

**Лісничук О.А.**

кандидат економічних наук кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул  
Університету державної фіскальної служби України

**Нестерчук Т.А.**

магістрант  
Університету державної фіскальної служби України

У статті розглянуто необхідність фінансової стійкості підприємства та досліджено різні підходи до трактування сутності цього поняття. Виявлені зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на фінансову стійкість підприємства. Розкрито комплексну методика визначення та проаналізовано систему показників оцінки фінансової стійкості підприємства.

**Ключові слова:** фінансова стійкість, аналіз фінансової стійкості, відносні показники, абсолютні показники, поріг рентабельності, запас фінансової стійкості, недостатня фінансова стійкість, надлишкова фінансова стійкість.

Лисничук О.А., Нестерчук Т.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена необходимость финансовой устойчивости предприятия и исследованы различные подходы к трактовке сущности этого понятия. Обнаружены внешние и внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия. Раскрыта комплексная методика определения и проанализирована система показателей оценки финансовой устойчивости предприятия.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, анализ финансовой устойчивости, относительные показатели, абсолютные показатели, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости, недостаточная финансовая устойчивость, избыточная финансовая устойчивость.

Lisnichuk O.A., Nesterchuk T.A. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING FINANCIAL STABILITY OF AN ENTERPRISE

The article considers the necessity of financial stability of an enterprise and examines different approaches to the interpretation of the essence of this concept. The revealed external and internal factors influencing the financial stability of the enterprise. The complex methodology and system of indicators of financial sustainability estimation of the enterprise are analyzed.

**Keywords:** financial stability, financial stability analysis, relative indicators, absolute indicators, profitability threshold, financial stability reserve, insufficient financial stability and excessive financial stability.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах функціонування на фінансовий стан підприємства впливає безліч різноманітних факторів, ступінь і характер впливу яких часто дуже важко спрогнозувати. Безумовно, ці фактори часом негативно впливають на процес розвитку підприємства, на його конкурентоспроможність, на фінансову стійкість і платоспроможність. Саме з цієї причини вкрай важливим є проведення регулярного моніторингу фінансового стану загалом і насамперед фінансової стійкості підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання аналізу фінансової стійкості підприємств завжди були об'єктом вивчення

науковців. Значний вклад у вирішення цих проблем внесли такі науковці, як: В.А. Забродський, Л.Н. Лахтінова, Н.Ю. Невмержицька, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Г.В. Савицька, Ю.С. Цал-Цалко, Л.П. Довгань, М.Д. Бедринець, В.В. Ковальов, В.І. Макар'єва, Е.В. Негашев, В.М. Родіонова, Р.С. Сейфулін, О.В. Сисоєва, М.А. Федотова, А.Д. Шеремет, Е. Альтман, Е. Дж. Долан, Дж. К. Ван Хорн та інші.

**Мета статті** – дослідження економічної сутності фінансової стійкості підприємства та характеристика показників фінансової стійкості підприємства і методів її оцінки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Офіційна статистика показує, що

в Україні на тлі кризових ситуацій спостерігається зменшення кількості підприємств, незважаючи на їх деяке збільшення в звітному періоді, що наочно видно на рисунку 1.

Найбільша частка підприємств в Україні була зафіксована у 2013 році – 393 327 шт., а найменша – у 2016 році (306 269) підприємств. Протягом останніх 7 років кількість господарюючих суб'єктів в Україні скоротилася на 10,7%.

Впродовж семи останніх років значно зменшилася кількість великих підприємств: із 586 одиниць у 2010 році до 399 – у 2017 році. Насамперед це є наслідком ведення АТО і тимчасової окупації частини території східних регіонів, де здебільшого розміщувалися великі промислові підприємства, та впливу загальноекономічної кризи, що лише посилилася у зв'язку з подіями воєнного характеру.

Впродовж 7 років спостерігається також зменшення кількості середніх підприємств. Так, на кінець 2017 року в Україні було зареєстровано майже 15 тис середніх підприємств, що на 28,8% менше, ніж в 2010 році.

Кількість малих підприємств у 2017 році зросла на 31,7 тис. одиниць, проте це не можна назвати успішними здобутками, оскільки нинішній показник кількості підприємств малого бізнесу на 9,6% менший за значення 2010 року.

У подібних умовах виживання організацій, безсумнівно, залежить від їх фінансової стійкості. У вітчизняній науці ця категорія розгля-

дається з різних сторін, але єдиного підходу до її визначення немає.

У Великому економічному словникові поняття фінансової стійкості трактується як стабільність фінансового положення, що виражається у збалансованості фінансів, достатній ліквідності активів, наявності необхідних резервів [4].

О.Р. Кривицька розглядає фінансову стійкість як результат формування достатнього для розвитку підприємства обсягу прибутку, що є визначальною ознакою його економічної незалежності [5].

На думку В.М. Родіонової, фінансова стійкість – це наявність власних оборотних коштів, їх збереження, співвідношення між власними і позиковими обіговими коштами, які характеризують ступінь фінансової стійкості підприємства, його становище на фінансовому ринку, можливості додаткової мобілізації фінансових ресурсів за допомогою випуску цінних паперів [8].

Г.В. Савицька зміст поняття «фінансова стійкість» трактує як здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику [9].

Ю.С. Цал-Цалко формулює поняття фінансова стійкість як рівень забезпеченості потреб

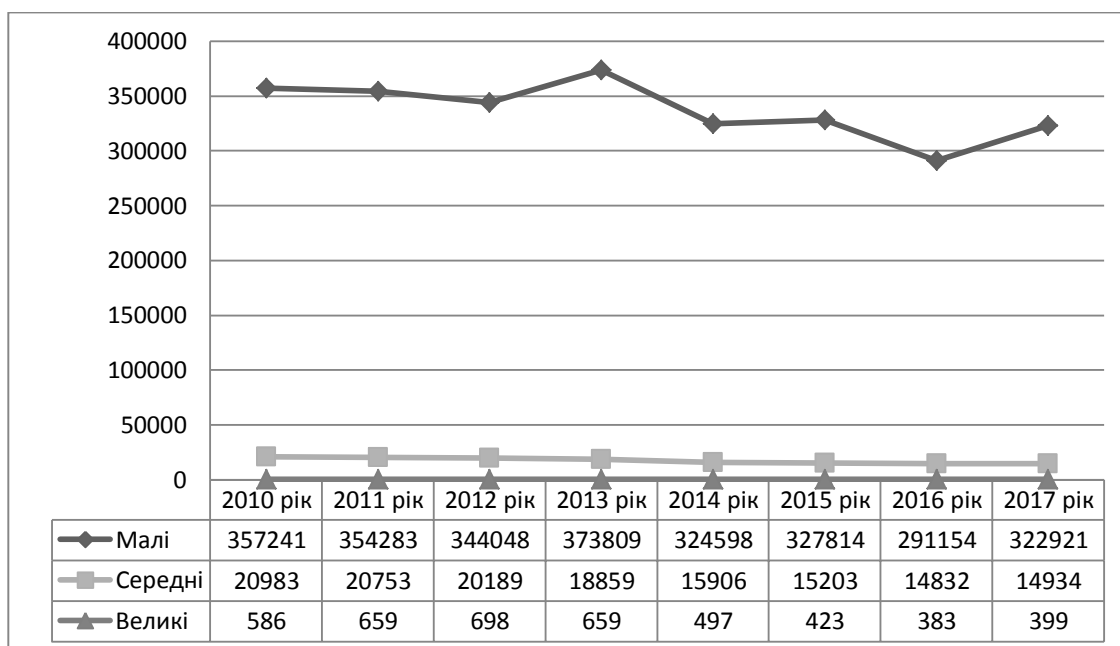


Рис. 1. Кількість підприємств в Україні за 2010–2017 роки

Джерело: складено автором на основі [10]

господарської діяльності фінансовими ресурсами щодо їх наявності, розміщення і використання. На його думку, запорукою виживання підприємства є ефективне використання фінансових ресурсів, під якими розуміють відношення результату до витрат на його одержання, а збільшення цього відношення свідчить про підвищення ефективності господарської діяльності [11].

Н.А. Мамонтова визначає це поняття як економічний стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва, що свідчить про забезпеченість підприємства власними фінансовими ресурсами, рівень їх використання, напрями розміщення [7].

Розглянувши погляди різних авторів і вчених на сутність і зміст поняття фінансової стійкості підприємства, можна помітити, що єдиного визначення щодо поняття фінансової стійкості немає, з цього випливає, що фінансова стійкість – поняття широке. Отже, фінансова стійкість підприємства – це: (рис. 2).

Аналізуючи виділені погляди на досліджуване поняття, можна дійти висновку про те, що в багатьох визначеннях акцентується увага на підтримці необхідного рівня платоспроможності та кредитоспроможності організації. Стійким є такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних засобів може покрити вкладення в активи, вчасно розплатитися за зобов'язаннями і не допустити невиправда-

ної дебіторської та кредитної заборгованості. В результаті здійснення будь-якої господарської операції стан підприємства може залишитися незмінним або змінитися в гірший чи в кращий бік.

На фінансову стійкість підприємства впливають різні фактори, які частково чи повністю залежать від підприємства. Загальної класифікації факторів, які впливають на фінансову стійкість, немає, адже багато джерел надають різні класифікації цих факторів. Також в економічній літературі не виокремлено загальної класифікації факторів, які впливають на фінансову стійкість підприємства, і різні автори використовують різні підходи до їх класифікації.

Багато дослідників з поміж великого розмаїття факторів впливу на фінансову стійкість підприємства виділяють дві основні класифікації: за місцем виникнення та за ступенем значущості.

На нашу думку, класифікація факторів впливу на фінансову стійкість за місцем виникнення є найузагальненішою та може бути запропонована до використання будь-якому підприємству, незалежно від специфіки діяльності. У зв'язку з цим нами було виокремлено основні групи факторів, які впливають на фінансову стійкість підприємства (рис. 3).

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів та джерел їх фінансування.

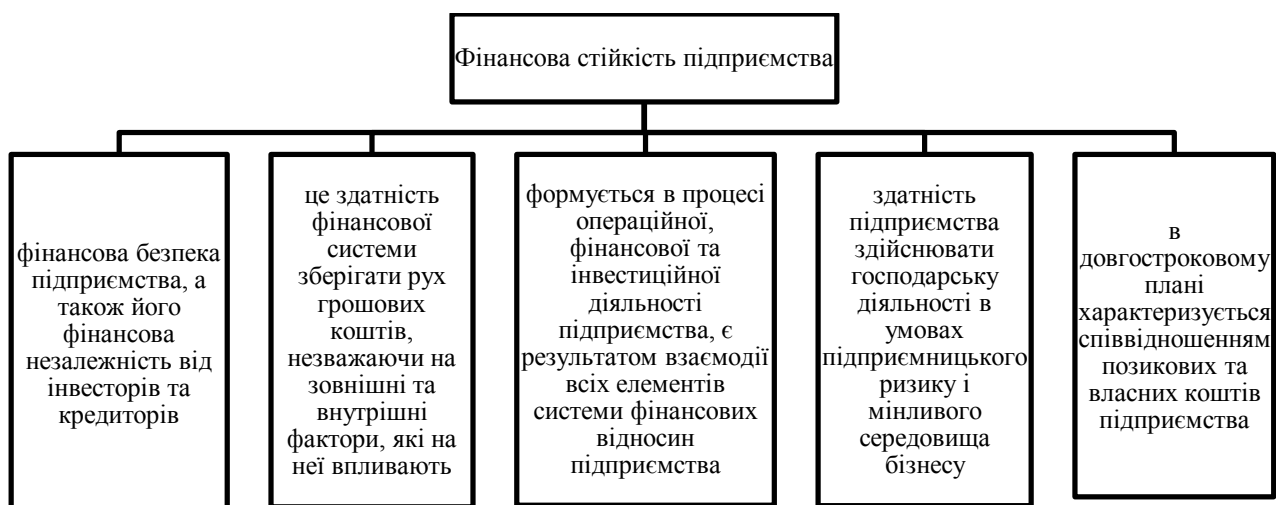
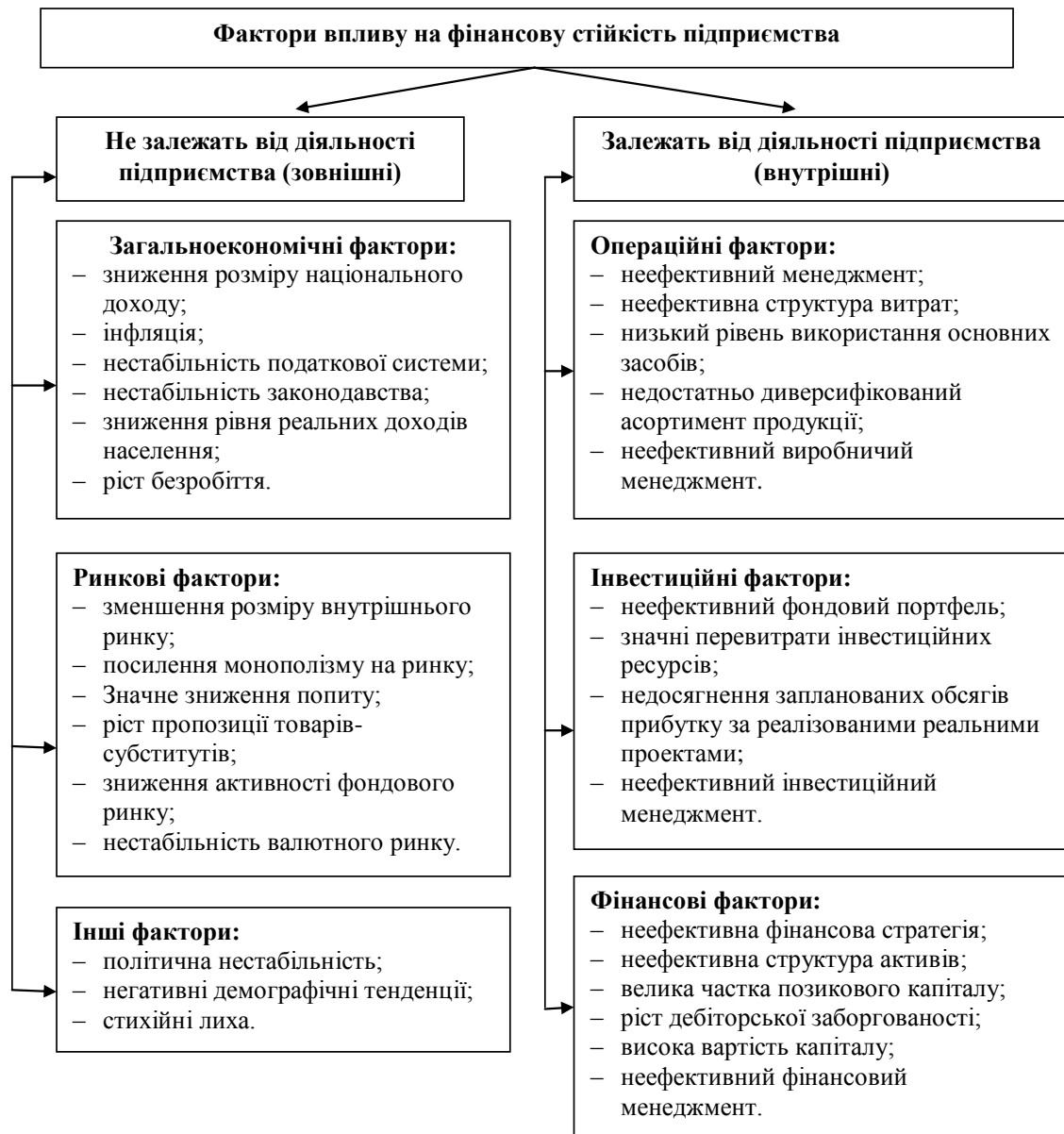


Рис. 2. Характеристика фінансової стійкості підприємств

Джерело: складено автором





**Рис. 3. Фактори впливу на фінансову стійкість підприємства**

*Джерело: складено автором на основі [1, 2, 7, 9]*

Результати аналізу фінансової стійкості можуть бути корисними як для зовнішніх користувачів (банків, кредиторів, ділових партнерів) так і для внутрішніх (власників підприємства, керівництва), оскільки саме оцінювання фінансової стійкості дає змогу визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому.

Аналіз фінансової стійкості підприємства можна розподілити на два етапи:

1. Оцінювання фінансової стійкості:
  - розрахунок відносних показників;
  - розрахунок абсолютних показників;
2. Оцінювання запасу фінансової стійкості:
  - аналіз критичного обсягу реалізації, зони безпеки;

– розрахунок операційного та фінансового левериджу.

Абсолютними показниками фінансової стійкості є показники, що характеризують міру забезпеченості запасів джерелами їхнього фінансування. Співвідношення окремих запасів та джерел їх фінансування дає можливість охарактеризувати тип фінансової стійкості.

Для характеристики наявності джерел фінансування запасів виділяють три основних показники (таблиця 1)

Вищенаведеним показникам наявності джерел фінансування запасів відповідають такі показники забезпеченості запасів джерел їхнього фінансування (рис. 4).

## Абсолютні показники фінансової стійкості

| № п/п | Назва показника   | Формула для розрахунку   | Характеристика   |
|-------|---|--|--|
| 1     | Наявність власних коштів (В)                                      | $V = \text{ф.№ 1 } p.1495 + p.1520 + p.1525 - p.1095$                                      | Визначається як різниця між власним капіталом та необоротними активами підприємства                                    |
| 2     | Наявність власних та довгострокових коштів (робочий капітал) (ВД) | $ВД = \text{ф.№ 1 } p.1495 + p.1520 + p.1500 + p.1510 + p.1515 + p.1665 - p.1095$          | Визначається збільшенням показника наявності власних коштів на суму довгострокових зобов'язань                         |
| 3     | Наявність загальних коштів (ЗК)                                   | $ЗК = \text{ф.№ 1 } p.1495 + p.1520 + p.1500 + p.1510 + p.1515 + p.1665 + p.1600 - p.1095$ | Визначається збільшенням показника наявності власних та довгострокових коштів на суму короткострокових кредитів банків |

Джерело: складено автором на основі [3]



**Рис. 4** Показники забезпеченості запасів джерел фінансування їх фінансування

Джерело: складено автором на основі [3]

Для характеристики фінансового стану на підприємстві розглядають чотири типи фінансової стійкості.

Перший – абсолютна фінансова стійкість, за якої власні кошти покривають запаси і витрати підприємства. Такий тип фінансової стійкості характеризується тим, що власні джерела формування оборотних активів покривають запаси і витрати, тобто підприємство незалежне від кредиторів, що трапляється вкрай рідко. При цьому наявність власних джерел формування оборотних активів визначається за балансом підприємства як різниця між сумою джерел власних та прирівняних до них коштів і вартістю основних фондів та інших необоротних активів. Дослідники вважають, що такий тип фінансової стійкості навряд чи можна розглядати як ідеальну ситуацію на підприємстві, оскільки це означає, що керівництво підприємства не використовує зовнішніх джерел фінансування для основної діяльності.

Другий – нормальна фінансова стійкість, це ситуація, за якої запаси і витрати покрива-

ються сумою власних джерел формування оборотних активів і довгостроковими позиченими джерелами. У цій ситуації підприємство використовує для покриття запасів, крім власних коштів, також і довгострокові позикові кошти. Такий тип фінансування запасів є «нормальним» з погляду фінансового менеджменту. Нормальна фінансова стійкість є найбільш бажаною для підприємства.

Третій – нестійке (передкризове) фінансове становище, за якого запаси і витрати покриваються сумою власних джерел формування оборотних активів, довгострокових позикових джерел, короткострокових кредитів і позик. За такого типу фінансової стійкості спостерігається порушення платоспроможності, але зберігається можливість відновлення рівноваги внаслідок поповнення джерел власних коштів, скорочення дебіторської заборгованості, прискорення оборотності запасів. Фінансова нестійкість вважається допустимою, якщо величина залучених для фінансування запасів короткострокових кредитів та запозичених коштів не перевищує сумарної вартості сировини, матеріалів та готової продукції.

Четвертий – кризовий фінансовий стан, за якого запаси і витрати не покриваються всіма видами можливих джерел їх забезпечення (власних, позикових та ін.), підприємство перебуває на межі банкрутства. Підприємство перебуває на межі банкрутства, оскільки грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не покривають навіть кредиторської заборгованості та прострочених позик [1].

Для зручності визначення типу фінансової стійкості та результати розрахунків можна подати у вигляді таблиці 2.

Таблиця 2

## Показники за типами фінансової стійкості

| Показник    | Тип фінансової стійкості |                     |                    |                   |
|-------------|--------------------------|---------------------|--------------------|-------------------|
|             | Абсолютна стійкість      | Нормальна стійкість | Нестійке становище | Кризове становище |
| Фв = В-Зп   | Фв ≥ 0                   | Фв < 0              | Фв < 0             | Фв < 0            |
| Фвд = Вд-Зп | Фвд ≥ 0                  | Фвд ≥ 0             | Фвд < 0            | Фвд < 0           |
| Фзк = Зк-Зп | Фзк ≥ 0                  | Фзк ≥ 0             | Фзк ≥ 0            | Фзк < 0           |

Джерело: складено автором на основі [3]

Після аналізу абсолютних показників фінансової стійкості розраховують відносні коефіцієнти, завдяки чому можна побачити співвідношення коштів підприємства за різними джерелами, структуру капіталу. До основних відносних показників фінансової стійкості належать:

- коефіцієнт фінансової незалежності (автономії);
- коефіцієнт фінансової залежності;
- коефіцієнт фінансового ризику;
- коефіцієнт маневреності власного капіталу;
- коефіцієнт покриття відсотків;
- коефіцієнт покриття запасів.

Більш детальна характеристика цих показників подана у таблиці 3.

На розмір відносних показників фінансової стійкості впливає багато факторів: галузева належність підприємства, принципи кредитування, структура пасиву, репутація підприємства тощо. Тому для характеристики значень цих коефіцієнтів потрібно зіставляти їх у часі за групами споріднених підприємств.

Але для підприємств будь-яких типів виконують таке правило: кредитори віддають перевагу підприємствам з високою часткою власного капіталу, а власники підприємства віддають перевагу розумному зростанню в динаміці частки позикових коштів.

В умовах самофінансування найважливішою економічною проблемою є визначення запасу фінансової стійкості підприємства.

Запас фінансової стійкості характеризує рівень захищеності основної діяльності, який є в підприємства натепер і яким можна скористатися на випадок форс-мажорних обставин. Одночасно запас фінансової стійкості визначає захищеність кредиторів та постачальників від можливої несплати коштів за розрахунками.

Алгоритм розрахунку запасу фінансової міцності такий [3]:

1. Визначаємо валову маржу (ВМ) за формулою:

$$ВМ = РП - ЗВ, \quad (1)$$

де ВМ – валова маржа;  
РП – обсяги реалізованої продукції;  
ЗВ – змінні витрати.

2. Знаходимо коефіцієнт валової маржі (%КВМ):

$$\%КВМ = \frac{ВМ}{РП} * 100, \quad (2)$$

де %КВМ – коефіцієнт валової маржі;  
ВМ – валова маржа;  
РП – обсяги реалізованої продукції.

3. Розраховуємо поріг рентабельності, тобто такий обсяг реалізованої продукції, за якого всі витрати покриваються, збитків немає, але немає й прибутків:

$$ПР = \frac{ПВ}{\%КВМ} * 100, \quad (3)$$

де ПР – поріг рентабельності;  
ПВ – постійні витрати.

4. Визначаємо запас фінансової міцності – суму, на яку підприємство може знизити обсяг реалізації до моменту появи збитків:

$$ЗФМ = РП - ПР, \quad (4)$$

де ЗФМ – запас фінансової міцності;  
РП – обсяг реалізованої продукції;  
ПР – поріг рентабельності.

Такий аналіз прийнято називати маржинальним аналізом. Методика його базується на вивченні співвідношення між трьома групами важливих економічних показників: «втрати – обсяг виробництва (реалізації) продукції – прибуток» і прогнозуванні величини кожного із цих показників за заданого значення інших. Цей метод управлінських розрахунків називають ще аналізом беззбитковості або сприяння доходу, або СVP-аналізом. Під час управління фінансовою стійкістю застосовується головна ціль – забезпечення фінансової безпеки та стабільності функціонування і розвитку підприємства у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику. Викладене вище дає можливість визначити такі основні заходи забезпечення фінансово-

## Відносні показники фінансової стійкості підприємства

| № п/п | Показник   | Формула розрахунку  | Характеристика   | Орієнтовне значення      |
|-------|--|---|--|--------------------------|
| 1.    | Коефіцієнт фінансової автономії                  | $K_{фа} = \text{власний капітал} / \text{підсумок по балансу}$<br>$K_{фа} = \text{ф.1 р 1495} / \text{ф.1 р 1900}$  | Відношення суми власних коштів до підсумку по балансу. Чим більше значення коефіцієнта, тим менша залежність від зовнішніх джерел.   | >0,5<br>(збільшення)     |
| 2.    | Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)           | $K_{фз} = \text{підсумок по балансу} / \text{власний капітал}$<br>$K_{фз} = \text{ф.1 р 1900} / \text{ф.1 р 1495}$  | Коефіцієнт, обернений до коефіцієнта автономії, показує, яка сума загальної вартості майна припадає на 1 гривню власних коштів.  | <0,2<br>(зменшення)      |
| 3.    | Коефіцієнт фінансового ризику (Кфр)              | $K_{фр} = \text{позиковий капітал} / \text{власний капітал}$<br>$K_{фр} = (\text{ф.1 р} + \text{р.1500} + \text{р.1510} + \text{р.1515} + \text{р.1665} + \text{р.1600}) / \text{ф.1 р 1495}$                       | Показує, скільки позичених коштів залучено на 1 гривню вкладених у активи власних коштів.  | <0,5<br>(зменшення)      |
| 4.    | Коефіцієнт маневреності власного капіталу (Кмвк) | $K_{мвк} = \text{робочий капітал} / \text{власний капітал}$<br>$K_{мвк} = (\text{ф.№ 1р.1495} + \text{р.1520} + \text{р.1500} + \text{р.1510} + \text{р.1515} + \text{р.1665} - \text{р.1095}) / \text{ф.1 р 1495}$ | Характеризує ступінь мобільності власних коштів. Чим вищий цей показник, тим більше забезпечується гнучкість у використанні власних коштів господарюючого суб'єкта.  | >0,5<br>(збільшення)     |
| 5.    | Коефіцієнт покриття відсотків (Кпв)              | $K_{пв} = (\text{прибуток до сплати податків} + \text{витрати на сплату відсотків}) \setminus \text{витрати на сплату відсотків.}$<br>$K_{пв} = (\text{ф№ 2 р.2290} + \text{р.2250}) / \text{р.2250}$               | Характеризує потенційну можливість підприємства погасити позику, ступінь захищеності кредиторів від несплати відсоткових платежів. Зменшення цього коефіцієнта в динаміці свідчить про збільшення витрат підприємства на сплату відсотків за кредит. | >1                       |
| 6.    | Коефіцієнт покриття запасів (Кпз)                | $K_{пз} = \text{робочий капітал} / \text{суми запасів}$<br>$K_{пз} = (\text{ф.1 р.1195} - \text{ф.1 р.1695}) / \text{ф.1 р.1100} + \text{р.1110}$   | Показує, наскільки запаси забезпечені (покриті) робочим капіталом.   | >0,6-0,8<br>(збільшення) |

Джерело: складено автором на основі [3, 6]

економічної стійкості, як: оптимальний обсяг продажів, задоволення попиту споживачів, якість готової продукції. Крім того, контроль за підвищенням ефективності виробництва забезпечує виконання основних цілей фінансово-господарської діяльності підприємства та є гарантом його стійкості.

**Висновок.** До найбільш суттєвих зовнішніх факторів, які формують фінансову стійкість підприємства, належать: становище підприємства на ринку товарів та послуг, економічні умови господарювання, платоспроможний попит споживачів, економічна та фінансово-кредитна політика законодавчої й виконавчої

влади, соціальна та екологічна ситуація в суспільстві тощо.

Таким чином, фінансова стійкість – це комплексне поняття, яке перебуває під впливом різних фінансово-економічних процесів. Її необхідно визначити як такий стан фінансових ресурсів, ефективності їх розміщення та використання, за якого забезпечується розвиток усіх сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів за збереження платоспроможності і кредитоспроможності. Фінансова стійкість є запорукою виживання та основою стабільного положення підприємства в ринкових умовах. Якщо підприємство фінансово

стійке, платоспроможне, то воно має низку переваг перед іншими підприємствами під час отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вища стійкість підприємства, тим більше воно незалежне від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури, отже, тим менший ризик опинитися на межі банкрутства.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Сайт Державної служби статистики України. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp\\_ed/kp\\_ed\\_u/arh\\_kp\\_ed\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/arh_kp_ed_u.htm).
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Ин-т новой экономики. 1997. С. 770.
3. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку / О.Р. Кривицька // *Фінанси України*, 2005, № 3. С. 138–146
4. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции/ В.М. Родионова, М.А. Федотова. М.: Перспектива, 2009. 98 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Новое знание, 2002. 704 с.
6. Цал-Цалко, Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник / Ю.С. Цал-Цалко. К.:ЦУЛ 2002. 359 с.
7. Мамонтова Н.А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості): Автореф. Дис. к.е.н/ Інститут економічного прогнозування НАН України. К.: Науковий світ, 2001. 17 с. 5.
8. Алексеева А.І. Комплексний економічний аналіз управлінської діяльності: навчальний посібник / А.І. Алексеева та ін. 3 вид., Москва: КноРус, 2011 р. с. 705.
9. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.Я. Базилінська К.: Центр учбової літератури, 2009. 328 с. ISBN978-966-364-848-4.
10. Бедринець М.Д., Довгань Л.П. Фінанси підприємств / М.Д. Бедринець, Л.П. Довгань. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 292 с.
11. Лісничук О.А. Комплексна оцінка платоспроможності машинобудівних підприємств: методологічний і прикладний аспекти / Лісничук О.А. // *Науковий вісник НУДПСУ (економіка, право)*, м.Ірпінь. 2014. 106–114с.

## REFERENCES:

1. Сайт Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs] // *Kilkist pidpriemstv za yikh rozmiramy za vydamy ekonomichnoi diialnosti – Rezhym dostupu do resursu: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp\\_ed/kp\\_ed\\_u/arh\\_kp\\_ed\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/arh_kp_ed_u.htm)*.
2. Bolshoi ekonomycheskyi slovar / Pod rel. A.N. Azrylyiana. – M.: Yn-t novoi zkonomyky. 1997. – S. 770.
3. Kryvytska O.R. Planuvannia prybutku pidpriemstva pry vyznachenni stratehii yoho rozvytku/O.R. Kryvytska // *Finansy Ukrainy*, 2005, N # 3. S. 138–146
4. Rodyonova V.M. Fynansovaia ustoichyvost predpriyatiya v uslovyakh ynfliatsyy/ V.M. Rodyonova, M.A. Fedotova. M.: Perspektyva, 2009. 98 s.
5. Savytskaia H.V. Analiz khoziaistvennoi deiatelnosti predpriyatiya. – Mynsk: Novoe znanye, 2002. 704 s.
6. Tsal-Tsalko, Yu.S. Finansova zvitnist pidpriemstva ta yii analiz: Navch. posibnyk / Yu.S. Tsal-Tsalko. K.:TsUL 2002. 359 s.
7. Mamontova N.A. Finansova stiikist aktsionernykh pidpriemstv i metody yii zabezpechennia (na prykladi pidpriemstv kharchovoi promyslovosti): Avtoref. dys.... k.e.n/ Instytut ekonomichnoho prohnozuvannia NAN Ukrainy K.: Naukovyi svit, 2001. 17 s. 5.
8. Aliksieieva A. I. Kompleksnyi ekonomichnyi analiz upravlinskoi diialnosti: navchalnyi posibnyk / A. I. Aliksieieva ta in. 3 vyd., Moskva: KnoRus, 2011 r. s. 705.
9. Bazilinska O.Ya. Finansovyi analiz: teoriia ta praktyka: navch. posib. dlia stud. vyshch. navch. zakl. / O.Ya. Bazilinska K.: Tsentri uchbovoi literatury, 2009. 328 s. ISBN978-966-364-848-4.
10. Bedrynets M. D., Dovhan L.P. Finansy pidpriemstv / M.D. Bedrynets, L.P. Dovhan. – Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2018. 292 s.
11. Lisnichuk O.A. Kompleksna otsinka platospromozhnosti mashynobudivnykh pidpriemstv: metodolohichni i prykladnyi aspekty / Lisnichuk O.A. // *Naukovyi visnyk NUDPSU (ekonomika, pravo)*, m.Іrpin. 2014. s. 106–114.

## **Methodological approaches to assessing financial stability of an enterprise**

**Lisnichuk O.A.**

Candidate of Economic Sciences,  
University of the State Fiscal Service of Ukraine

**Nesterchuk T.A.**

Master of Science in Finance and Banking,  
University of the State Fiscal Service of Ukraine

The article considers the necessity of financial stability of the enterprise and investigates various approaches to the interpretation of the essence of this concept. The revealed external and internal factors influencing the financial stability of the enterprise. The complex methodology for determination and the system of indicators of financial sustainability assessment of the enterprise are analyzed.

In modern conditions, the operation of the financial condition of the company is affected by a multitude of factors, the degree and nature of the impact of which is often very difficult to predict. Of course, these factors sometimes negatively affect the course of enterprise development, its competitiveness, financial stability and solvency. It is for this reason that it is extremely important to conduct regular monitoring of the financial situation in general and, above all, financial sustainability of the enterprise.

The purpose of the article is to study the economic essence of financial stability of the enterprise and the characteristics of indicators of financial sustainability of the enterprise and methods for its evaluation.

The most significant external factors that shape financial sustainability of an enterprise include: the position of the enterprise in the market of goods and services, economic conditions of economic activity, consumers' solvent demand, economic and financial and credit policy of legislative and executive power, social and environmental situation in society, etc.

Thus, financial stability is a complex concept that is under the influence of various financial and economic processes. It must be defined as the state of financial resources, the efficiency of their placement and use, which ensures the development of all spheres of activity based on the growth of profits and assets while maintaining solvency and creditworthiness. Financial stability is a guarantee of survival and the basis of a stable position of an enterprise in a market environment. If an enterprise is financially stable, solvent, then it has a number of advantages over other enterprises in obtaining loans, attracting investments, selecting suppliers and recruiting skilled personnel. The higher the stability of the enterprise, the more it is independent of the unexpected change in market conditions and, consequently, the less risk of being on the verge of bankruptcy.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-64>

УДК 338.48

## Обґрунтування потреби використання програми “Channel Manager” в управлінні діяльністю готельного бізнесу

**Мелень О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічного аналізу та обліку  
Харківського національного технічного університету  
«Харківського політехнічного інституту»

**Стригуль Л.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічного аналізу та обліку  
Харківського національного технічного університету  
«Харківського політехнічного інституту»

**Побережна Н.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічного аналізу та обліку  
Харківського національного технічного університету  
«Харківського політехнічного інституту»

Розвиток туризму в Україні потребує застосування інноваційних підходів до організації управління галуззю як на макrorівні, так і на мікрорівні. Управління готельними підприємствами є важливим видом професійної економічної діяльності, що спрямована на підвищення конкурентоздатності пропонованих послуг на ринку туризму, створення й підтримку іміджу підприємства і, як результат, на прибутковість його діяльності. Динамічне зростання туристичних потоків спонукає підприємства готельного бізнесу використовувати новітні інформаційні технології в управлінні готельною справою для досягнення своєї мети.

**Ключові слова:** туристичний бізнес, управління діяльністю, інтерактивні технології, новації, електронні канали збуту.

Melen O.V., Strygul L.S., Poberezhna N.N. **ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММЫ “CHANNEL MANAGER” В УПРАВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА**

Развитие туризма в Украине требует применения инновационных подходов к организации управления отраслью как на макроуровне, так и на микроуровне. Управление гостиничными предприятиями является важным видом профессиональной экономической деятельности, направленной на повышение конкурентоспособности предлагаемых услуг на рынке туризма, создание и поддержание имиджа предприятия и, как результат, на прибыльность его деятельности. Динамичный рост туристических потоков побуждает предприятия гостиничного бизнеса использовать новейшие информационные технологии в управлении гостиничной делом для достижения своей цели.

**Ключевые слова:** туристический бизнес, управление деятельностью, интерактивные технологии, новации, электронные каналы сбыта.

Melen O.V., Strygul L.S., Poberezhna N.N. **REASONING THE NEED FOR THE USE OF CHANNEL MANAGER IN MANAGEMENT OF THE ACTIVITY OF THE HOTEL BUSINESS**

The development of tourism in Ukraine requires certain innovative approaches to the organization of management of the industry both at the macro and micro level. The management of hotels is an important professional economic activity which aims at increasing the competitiveness of the offered services in the tourism market, creating and maintaining the image of the company and, as a result, on the profitability of its activities. The dynamic growth of tourist flows encourages hotels to use the latest information technology in the management to achieve its goals.

**Keywords:** tourism business, activity management, interactive technologies, innovations, online sale channels.

**Постановка проблеми.** В умовах нинішньої економічної невизначеності туризм є одним з небагатьох секторів економіки України, який

активно розвивається. Подальший розвиток туризму в Україні потребує застосування інноваційних підходів до організації управління

галуззю як на макрорівні, так і на мікрорівні. Ефективна діяльність на туристичному ринку вимагає від керівного складу й персоналу підприємства знань та навичок, їх умілого використання, що дає змогу формувати нові конкурентоспроможні стратегії діяльності. Шанс на успіх матимуть ті туристичні підприємства, які зуміють адекватно відповісти на нові виклики ринку [1]. Головним фактором ефективної роботи в туристичному бізнесі є кількість і якість продажів. Вплинути на продажі, покращити їх якість, максимально підвищити ефективність роботи можливо шляхом використання новітніх технологій в системі управління діяльністю підприємств туристичної сфери.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Дослідженню розвитку діяльності готельних підприємств в Україні присвячено праці вітчизняних науковців, таких як Г.А. Андрощук, Л.О. Іванова, Т.В. Буряк, Г.Я. Круль, М.П. Мальська, О.Ф. Моргун, І.Г. Пандяк, П.Р. Пуцентейло, С.В. Скибинський та А.В. Цірат. Однак небагато є напрацювань, які презентують у комплексі широкий спектр процесів і явищ, що відбуваються в туристичних підприємствах. Готельний бізнес постійно розвивається, і для зручності управління готельним підприємством використовуються нові методи й технології управління та обслуговування у секторі туризму. Отже, вивчення новаційних підходів в управлінні готельними підприємствами і досі є актуальним для нашої країни.

**Формулювання цілей статті.** Важко собі уявити раціональне чи ефективне управління суб'єктами, котрі надають туристичні послуги за принципом інтуїтивних дій або лише професійного досвіду. Необхідні ґрунтовні, глибокі знання, підкріплені сучасними інформаційними системами.

**Метою статті** є розкриття новаційних підходів в управлінні діяльністю готельним бізнесом в Україні на сучасному етапі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нині туристична галузь в Україні динамічно розвивається. Особливо інтенсив-

ний розвиток внутрішнього туризму спостерігається з 2014 року, коли кризова ситуація в економіці та політиці, падіння попиту на виїзний туризм змінили ситуацію в українському туризмі. Розробляються нові маршрути, розвивається готельна інфраструктура, підвищується рівень обслуговування туристів і поліпшується відвідуваність туристичних об'єктів.

В Україні є всі передумови для розвитку туристичної сфери [2]. Наша країна володіє сукупністю необхідних та унікальних ресурсів, які формують передумови для ефективного та високоприбуткового розвитку туристичної сфери. Туристичні можливості України викликають велику зацікавленість і у представників міжнародної туристичної індустрії.

У таблиці 1 надаються показники розвитку туристичної галузі протягом 2014–2017 років.

Динамічне зростання туристичних потоків та, як результат, зростання надходжень від туристичної діяльності спонукають підприємства готельного бізнесу використовувати новітні інформаційні технології в управлінні готельною справою.

Прийняття управлінських рішень передбачає врахування сподівань і потреб клієнтів. Адже туристичне підприємство є учасником ринку, який створює можливості для його функціонування і розвитку та одночасно контролює його діяльність у сфері задоволення потреб учасників туристичного руху [1].

Управління готельними підприємствами є важливим видом професійної економічної діяльності, що спрямований на досягнення їхньої мети. Система управління діяльністю готелю, продажу, бронювання номерів, облік діяльності – це концепція управління, яка є унікальною за своєю ідеєю і задумом. Ця система являє собою повнофункціональне рішення, призначене як для незалежних готелів, так і для готельних мереж, як для невеликих готелів з обмеженим набором послуг, так і для шикарних 5-зіркових готелів.

Система управління діяльністю підприємств туристичного бізнесу дає змогу вирішу-

Таблиця 1

Динаміка розвитку туристичної галузі України за 2014–2017 рр. [3]

| Роки | Кількість громадян України, які виїжджали за кордон | Кількість іноземців, які відвідали Україну | Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами | Внутрішні туристи |
|------|---|--|--|-------------------|
| 2014 | 22437671  | 12711507                                   | 2425089  | 322746            |
| 2015 | 23141646  | 12428286                                   | 2019576  | 357027            |
| 2016 | 24668233  | 13333096                                   | 2549606  | 453561            |
| 2017 | 26437413  | 14229642                                   | 2806426  | 476967            |



вати певні завдання: від продажу, бронювання, прийому і розміщення гостей, організації конференцій і банкетів та управління зв'язками з клієнтами до надання повних даних для фінансового контролю та управлінського обліку діяльності підприємства.

Гостьовий цикл підприємств туристичного бізнесу складається з чотирьох фаз: бронювання; прибуття в готель, реєстрації і розміщення клієнта; проживання й обслуговування клієнта в готелі та виїзду з готелю.

Перша фаза гостьового циклу починається зі спілкування потенційного клієнта з персоналом готелю задовго до прибуття гостя у засіб розміщення. Спілкування здійснюється через телекомунікаційні засоби і пов'язане з можливістю попереднього замовлення (бронювання) послуг готелю.

У процесі першого потенційного контакту клієнт отримує від працівника готелю вагому інформацію про структуру послуг, розташування відомих об'єктів, тарифи тощо або може підтвердити важливу для себе інформацію про засіб розміщення.

Такий алгоритм бронювання не є зручним у використанні. Він займає час, і клієнт не завжди має достовірну інформацію щодо кількості вільних номерів та їх розміщення.

Для підприємств туристичної сфери Інтернет у сучасних умовах є дуже важливим каналом, що дає змогу репрезентувати пропозицію широкому колу потенційних клієнтів. Висока ефективність комунікативних властивостей Інтернету забезпечує можливість скорочення часу на пошук партнерів, прийняття рішень, здійснення угод, розроблення нових туристичних продуктів. Його комунікативні характеристики володіють високою гнучкістю, що допомагає легко оновлювати інформацію і тим самим, підтримувати її актуальність без тимчасової затримки та витрат на розповсюдження [1].

Якісне підвищення ефективності функціонування інформаційних систем управління (ІСУ) готельним бізнесом досягається за рахунок використання комплексних програмно-технічних рішень.

Використання комп'ютерних систем бронювання дає змогу суттєво покращити якість обслуговування клієнтів за рахунок скорочення часу на оформлення номерів (місць), забезпечити їх бронювання, підвищити якість і ефективність роботи персоналу.

Вони мають великий вплив на весь туристичний бізнес, оскільки надають не тільки послуги проживання в готелях, але і послуги

авіаліній, оренди автомобілів, круїзні поїздки, інформацію про місце перебування, курси валют, повідомлення про погодні умови, автобусне і залізничне сполучення. Тобто такі системи дають змогу резервувати усі основні сегменти туру – від місць проживання в готелях до квитків у театр і страхових полісів. Впровадження систем бронювання дає змогу суттєво скоротити час на обслуговування клієнтів, забезпечити резервування в режимі on-line, знизити собівартість послуг, оптимізувати формування маршруту туристів за ціною, часом польоту й іншими завданнями [4].

Підприємствам готельного бізнесу складно налагодити чітку роботу й оптимізувати час без створення єдиної інтегрованої інформаційної системи, в якій постачальники і партнери зможуть координувати свою діяльність, планувати продаж і замовлення, контролювати обсяги продажів, прогнозувати і закладати розрахунки щодо розвитку ринку та тенденцій.

З розвитком готельного бізнесу у готелів з'являються нові канали збуту. Одними з найголовніших і домінуючих останнім часом є електронні канали продажу готелів.

Ефективність і раціональність управління продажами на on-line-ресурсах підприємств туристичного бізнесу залежить від інформації і швидкості її отримання. Миттєва зміна тарифів і наявності номерів під впливом мінливого споживчого попиту, конкурентних дій і зовнішніх умов вимагає від підприємств бачення всієї картини відразу, оскільки вони повинні мати можливість приймати ділові рішення швидко, щоб ці рішення відбивалися миттєво на відповідних ресурсах.

Процес купівлі on-line здійснюється за підтримки інтерактивної технології, що дає клієнтові нові переваги, такі як: швидкість доступу до пропонованої інформації, можливість оцінки вартості угоди в часі, масовий чи індивідуальний вибір, швидка відповідь, певний продукт для певного клієнта у певному часі, доступ до інших клієнтів, а також зручність і задоволення [5].

Для спрощення роботи підприємств готельного бізнесу з усіма електронними каналами продажів спеціально розроблена програма "Channel Manager". Це унікальна програма, яка дає можливість управління єдиною квотою відразу в декількох каналах продажів. А отже, підприємства туристичного бізнесу, які використовують цю програму, отримують такі переваги, як збільшення доходу готелю, його рентабельності, зростання ефективності

управління готелем та істотну економію часу. “Channel Manager” забезпечує підприємствам туристичної сфери повний контроль, надаючи всю необхідну, своєчасну та достовірну інформацію для прийняття рішень і прискорення процесу їх упровадження.

Використовуючи цю програму, менеджерам готелю не потрібно заходити окремо в кожну систему бронювання та коригувати доступність і вартість номерів. Вони мають можливість аналізувати ціни своїх конкурентів, не заходячи на кожний їхній сайт; бачити статистику продажів за періодами, каналами продажів, країнами, додатковими послугами; мають можливість управління тарифними планами і єдиної квотою одночасно у всіх каналах продажів та змогу ефективного управління інформацією про наявність номерів і тарифи, змінюючи і надаючи поновлення одночасно всім організаціям туристичних агентств, з якими вони співпрацюють.

Програма “Channel Manager” дає змогу максимально ефективно організувати роботу з більш ніж 60 сайтами бронювання, такими як Booking.com, Expedia, Agoda, HRS, LateRooms,

Orbitz, Hostelsclub, HostelWorld, Oktogo, HRS.com і багатьма іншими. Підприємства туристичної сфери мають можливість бронювати у готелях номери без зайвих дзвінків, а на актуалізацію даних, пов'язаних із тарифами та бронюваннями, не потрібно витрачати час.

Зручність використання цієї програми полягає в тому, що інформація про всі бронювання зберігається в одному екстранеті. Готелю не потрібно встановлювати будь-які спеціальні програми, йому досить мати доступ в інтернет, причому працювати можна з будь-якого мобільного пристрою.

**Висновки.** Готельний бізнес постійно розвивається, і для зручності управління готельним підприємством використовуються нові методи й технології управління та обслуговування. Використання сучасних інформаційних технологій дає змогу зробити основні процеси управління підприємствам туристичного бізнесу максимально ефективними за досить короткий час, а також автоматизувати не лише всі етапи роботи з клієнтом, а й більшість сфер господарської діяльності готелю. Ці системи стають одним із визначальних факторів репутації і престижу готелю.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Менеджмент туристичного підприємства. URL: [https://pidruchniki.com/1584072043685/turizm/menedzhment\\_turistichnogo\\_pidpriyemstva](https://pidruchniki.com/1584072043685/turizm/menedzhment_turistichnogo_pidpriyemstva)
2. В.В. Талалай Сучасний стан та перспективи розвитку туристичної галузі в Україні // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Інновації та науковий потенціал світу» (м. Київ, 17.03.2016 р.) Вінниця: Видавництво-друкарня «ДІЛО», 2016. 52 с. С. 18–20. URL: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/talalaj.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/talalaj.htm)
3. Туристичні потоки. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr\\_u/potoki2006\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm)
4. С.В. Мельниченко Автоматизовані системи бронювання в туризмі [Мельниченко С.В.] // Культура народів Причорномор'я. 2008. № 140. С. 96–100.
5. Електронні системи бронювання і продажу туристичних послуг. URL: [https://pidruchniki.com/1595021043732/turizm/elektronni\\_sistemi\\_bronyuvannya\\_prodzahu\\_turistichnih\\_poslug](https://pidruchniki.com/1595021043732/turizm/elektronni_sistemi_bronyuvannya_prodzahu_turistichnih_poslug)

#### REFERENCES:

1. Menedzhment turystychnoho pidpriyemstva [Elektronnyi resurs]. / Rezhym dostupu: [https://pidruchniki.com/1584072043685/turizm/menedzhment\\_turistichnogo\\_pidpriyemstva](https://pidruchniki.com/1584072043685/turizm/menedzhment_turistichnogo_pidpriyemstva)
2. V. V. Talalai Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku turystychnoi haluzi v Ukraini // Materialy Mizhnarodnoi naukovy-praktychnoi konferentsii “Innovatsii ta naukovyi potentsial svitu” (m. Kyiv, 17.03.2016 r.) Vinnytsia: Vydavnytstvo-drukarnia “DILLO”, 2016. 52 s. С. 18–20. [Elektronnyi resurs]. / Rezhym dostupu: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/talalaj.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/talalaj.htm)
3. Turystychni potoky. [Elektronnyi resurs] // – Rezhym dostupu: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr\\_u/potoki2006\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm)
4. S. V. Melnychenko Avtomatyzovani systemy broniuvannia v turyzmi [Melnychenko S.V.] // Kultura narodov Prychernomoria. 2008. № 140. S. 96–100.
5. Elektronni systemy broniuvannia i prodazhu turystychnykh poslug. [Elektronnyi resurs]. / – Rezhym dostupu: [https://pidruchniki.com/1595021043732/turizm/elektronni\\_sistemi\\_bronyuvannya\\_prodzahu\\_turistichnih\\_poslug](https://pidruchniki.com/1595021043732/turizm/elektronni_sistemi_bronyuvannya_prodzahu_turistichnih_poslug)

## Reasoning the need for the use of channel manager in management of the activity of the hotel business

### **Melen O.V.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Economic Analysis and Accounting,  
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

### **Strygul L.S.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Economic Analysis and Accounting,  
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

### **Poberezhna N.N.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Economic Analysis and Accounting,  
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Today, the tourism industry in Ukraine is developing dynamically. The growth of tourist flows and as well as growing income from tourism activity, encourages enterprises of the hotel business to use the latest information technology in the hotels' management.

Hotels have been developing new channels of sales. One of the most important and dominant recently is online channel.

The online purchases are supported by interactive technology, which gives the customer new benefits, such as: the speed of access to the information offered, the ability to estimate the value of an agreement in time, mass or individual choice, fast response, a certain product for a particular client at a certain time, access to other clients, as well as convenience and total enjoyment of the services provided.

To simplify the work of the hotel business with all electronic channels of sales, the Channel Manager program has been specially developed.

The software becomes more convenient as the information about all reservations is stored in one extranet.

The software allows to work in the most efficient way with more than 60 booking sites, such as Booking.com, Expedia, Agoda, HRS, LateRooms, Orbitz, Hostelsclub, HostelWorld, Oktogo, HRS.com and many others.

Using this software hotel managers do not need to go separately run different reservation systems and adjust the availability and cost of rooms. They have an opportunity to analyze the prices of their competitors without going to each of their sites, an ability to see sales statistics by periods, sales channels, countries, additional services, have tools to manage tariff plans and a single quota at the same time in all sales channels. Basically they can efficiently manage rooms availability and tariffs, changing and renewing the data simultaneously and to deliver it to all travel agencies they cooperate with.

## Економічна оцінка гнучкості виробничої системи

**Мерінова С.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті подано схему здійснення економічної оцінки гнучкості виробничої системи, яка базується на імітаційній методології. Визначено системні взаємозв'язки, досліджено впливові параметри, коригування яких забезпечує якісну і кількісну гнучкість виробничих систем. Обґрунтовано ефективність використання методів економічної оцінки гнучких виробничих систем з метою досягнення оптимального рівня гнучкості.

**Ключові слова:** гнучка виробнича система, адаптивність системи, економічна оцінка, імітаційне моделювання, оптимізація.

Мерінова С.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ГИБКОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

В статье представлена схема проведения экономической оценки гибкости производственной системы, основанная на имитационной методологии. Определены системные взаимосвязи, исследованы влияющие параметры, корректирование которых обеспечивает качественную и количественную гибкость производственных систем. Обоснована эффективность использования методов экономической оценки гибких производственных систем с целью достижения оптимального уровня гибкости.

**Ключевые слова:** гибкая производственная система, адаптивность системы, экономическая оценка, имитационное моделирование, оптимизация.

Merinova S.V. ECONOMIC EVALUATION OF PRODUCTION SYSTEM FLEXIBILITY

The article highlights the conducting scheme of the production system flexibility economic evaluation, based on the simulation methodology. The system associations have been determined, influential parameters, which adjustments ensures the production systems qualitative and quantitative flexibility, have been investigated. The efficiency of the of the production system flexibility economic evaluation aimed to achieve an optimal flexibility level has been substantiated.

**Keywords:** flexible production system, adaptability of the system, economic evaluation, simulation modeling, optimization.

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації ринків, скорочення життєвого циклу продукції, зростання нестабільності попиту підприємства змушені здійснювати регулярні реорганізаційні заходи. Адаптація виробничих систем до створення та освоєння нової продукції має здійснюватися з урахуванням вимог сучасного ринку та потреб і побажань споживачів. Щоб задовольнити ці потреби економічним чином, необхідно оптимізувати та узгодити наявне і майбутнє виробництво різних варіантів продуктів відповідно до стандарту якості і запитів клієнтів. Особливої гостроти набуває проблема планування невизначеності, що стосується асортименту та обсягу продукції. Здебільшого найбільше коливається чинник кількості ідентичних продуктів. Це спричинено динамічною зміною вимог клієнта та індивідуалізацією всіх ринків. Для збереження конкуренції виробничої

компанії необхідна така виробнича система, яка здатна одночасно впоратися з вимогами щодо гнучкості в категоріях «обсяг» та «різновид» продукції.

Крім того, виробничі компанії стикаються зі зростанням тиску на всі процеси. Загальний тиск на витрати значною мірою зумовлений глобалізацією всіх галузей промисловості, що породжує динамічні та глобальні зв'язки постачальників, виробників і клієнтів. Незважаючи на вплив зовнішнього середовища, яке в основному характеризується нестабільними вимогами ринку та збільшенням асортименту товарів, виробничі компанії зобов'язані підтримувати мінімальний рівень фактичних витрат на виготовлення продукції.

У цьому контексті зростає актуальність імітаційної методології завдяки здатності створювати різні альтернативи у виробничих системах. З іншого боку, проблема вирішення

різних конфліктів виробничих цілей шляхом підвищення гнучкості може привести до зменшення пропускної здатності системи, одночасно збільшуючи витрати на установку. Ці обставини вказують на те, що варіації всередині виробничої системи впливають на виробничі витрати, отже, зміни вартості можуть слугувати мірою для оцінки цих варіацій. Тому є необхідність знайти оптимальну робочу точку для кожного варіанта або ситуації, щоб мати змогу виготовляти економічно та ефективно в межах певного коридору гнучкості. Така гнучкість дає компаніям змогу швидко адаптуватися до змін ринку, тобто гнучка система виробництва є ключовим компонентом для виробничої компанії, щоб отримати стійку конкурентну перевагу.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблема управління гнучкістю виробничої системи висвітлена у роботах О.І. Демкова, В.А. Колодійчук. Актуальність імітаційної методології обґрунтовують О.М. Шелковий, В.С. Грушко, А.В. Ярмілко, М.Ю. Багінський, Д.С. Приходько. Методичні підходи до оцінки виробничого потенціалу підприємства розглядає Л.В. Запашук. Проте оцінка гнучкості виробничих систем потребує дослідження підприємства як відкритої системи на основі конкурентних технологій з орієнтацією на зовнішню перспективу.

**Метою статті** є обґрунтування ефективності використання методів економічної оцінки гнучких виробничих систем з метою досягнення оптимального рівня гнучкості.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах нестабільності ринкового середовища конкурентоспроможність та стійкість підприємства забезпечуються методами управління гнучкістю – здатністю реагувати на непередбачувані дії, уникаючи при цьому повної структурної перебудови або руйнування системи [1, с. 165]. Загалом гнучкість означає здатність системи адаптуватися до змін зовнішнього середовища, насамперед через поліпшення якості продукції, що випускається.

Гнучкість використання факторів виробництва здебільшого розглядається в якісному та кількісному аспектах [2]. Якісну гнучкість забезпечують за рахунок універсальності трудових ресурсів і гнучкого виробництва. Кількісну гнучкість можна забезпечувати різними способами. В контексті опису та оцінки гнучких виробничих систем гнучкість часто описує здатність без будь-яких змін техніки, технології й організації виробництва забезпечувати перехід на виготовлення нових виробів в най-

коротші терміни і з мінімальними витратами незалежно від зміни конструктивних і технологічних характеристик виробів.

Асортиментна гнучкість визначається необхідністю підтримувати, розвивати, оновлювати асортимент продукції на основі моніторингу середовища з використанням технологій маркетингових досліджень для передбачення можливих змін споживацького попиту і появи нових потреб у ринковому середовищі. Зміни в обсязі або асортименті продукції впливають на витрати з виготовлення продукції, отже, коливання вартості може слугувати мірою для оцінки цих змін.

Продуктивність виробничої системи напряму залежить від технологічних умов і коригується виробничими функціями, які як вхідні фактори розглядають такі параметри, як час, інтенсивність, кількість. Ці форми коригування мають забезпечувати гнучкість відповідно до змін у попиту з погляду обсягу й асортименту продукції згідно з концепцією фірми.

Форми коригування можуть бути описані таким чином:

1) Налаштування часу: описує варіацію часу, необхідного на виготовлення продукції. Налаштування часу обмежене технічними можливостями або юридично регулюється обмеженнями «мінімальний  $t_{\min}$  та максимальний час  $t_{\max}$ ».

2) Регулювання інтенсивності: пов'язане з фактичною швидкістю виробництва й описує, скільки одиниць може бути виготовлено за годину. Загалом, регулювання інтенсивності обмежується мінімальною інтенсивністю  $d_{\min}$ , яка позначає нижню межу можливого використання обладнання, а максимальна інтенсивність  $d_{\max}$  обмежує технологічне перевищення.

3) Регулювання кількості: регулювання кількості описує використовуване число різних засобів виробництва, тобто обладнання, яке використовується для виготовлення виробу. Цей параметр коливається в межах між нулем і максимальною кількістю засобів виробництва, що використовуються в межах виробничої системи.

Загальний обсяг випуску виробничої системи залежить від певної комбінації цих параметрів та пов'язаний з необхідністю коригування кількості кінцевої продукції та кількості різновидів товарів. Цей підхід є базовим у процесі розроблення імітаційної моделі для економічної оцінки гнучких виробничих систем.

Наступний підхід передбачає розроблення кошторису на основі розподілу ресурсів (рис. 1).

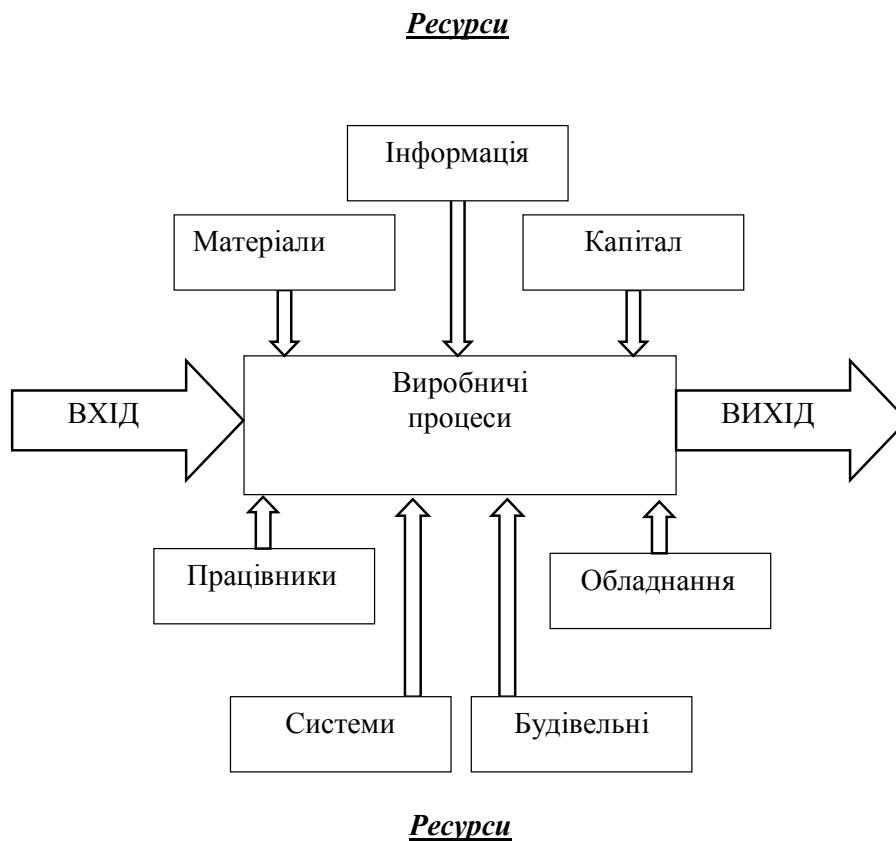


Рис. 1. Побудова кошторису на базі ресурсів

Необхідність автоматизації виробництва, складність логістичних процесів, розширення асортименту і підвищення вимог до якості продуктів приводять до збільшення витрат часу на планування, контроль та моніторинг діяльності. Суттєво збільшуються непрямі витрати. Кошторис на основі ресурсів охоплює взаємозв'язок між ресурсами, процесами та продуктами. Споживання ресурсу можна оцінити, досліджуючи вплив усіх параметрів на функцію вартості.

Оцінка витрат на основі ресурсів є підходом бухгалтерського обліку з розрахунку витрат із метою отримання обґрунтованої бази в процесі прийняття рішення стосовно стратегічної структури виробництва.

Для моделювання поведінкових процесів виробничої системи необхідно спочатку визначити взаємозв'язки в системі. З цією метою використовується модель параметрів процесу, яка схожа на поняття «чорного ящика» і являє собою вхід і вихід параметрів процесу, а також їхні функціональні зв'язки із розподілом ресурсів (рис. 2). Основні взаємопов'язані параметри поданої моделі: виробництво ( $B_1$ ), зберігання ( $Z_1$ ), транспортування ( $T_1$ ), ресурс ( $P_1$ ).

Розроблення оціночної діяльності на основі методології гнучких виробничих систем можна описати математично. Всі вхідні дані, вихідні параметри, а також параметри перешкод мають бути вимірними. Економічна оцінка вхідних та вихідних потоків на кожному етапі процесу забезпечує створення прозорості витрат у межах виробничої системи, а також визначення загальної вартості виробництва. Для того щоб розподілити витрати згідно з методологією гнучкого виробництва, застосовується нарахування на основі ресурсів. Витрати залежно від індивідуального споживання ресурсів розподіляються за окремими процесами. Вирішальною перевагою є виокремлення непрямих витрат на товари, які можна віднести до індивідуального споживання ресурсів залежно від поточного експлуатаційного стану та форми коригування.

У вартість кожного продукту безпосередньо після виходу з відповідного процесу включаються особливі витрати. Це приводить до перетворення непрямих витрат на витрати з характеристиками прямих витрат, наприклад, виробничі або логістичні процеси (транспортування та зберігання). Методологія економічної оцінки дає змогу оцінити витрати на основі

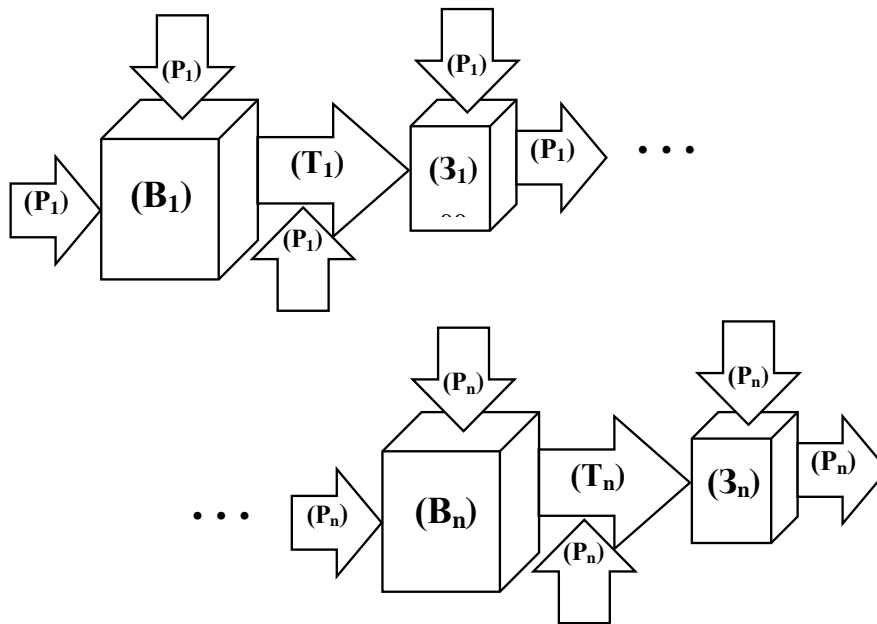


Рис. 2. Модульна концепція виробничої системи з урахуванням розподілу ресурсів на виробництво, зберігання, транспортування

активності та розподілу ресурсів на кожен процес і таким чином оцінити вартість кожної одиниці продукту у виробничій системі. У підсумку це забезпечує прозорість визначення вартості та є основою для прийняття рішень стосовно гнучкості обсягу та асортименту продуктів у виробничій системі.

Прозорість вартості ще більше посилюється шляхом розмежування між доданою вартістю та непрямими витратами. Як результат, кожен етап процесу можна оцінити не тільки за рахунок понесених витрат, але також можна проаналізувати, яка частина не впливає на додану вартість.

Основною метою моделювання є відтворення реальної системи виробництва. Для цього необхідно детально проаналізувати використання різних ресурсів на основі функції, яка коригує час, інтенсивність і кількість.

Згодом виробнича система будується з використанням виробничих та логістичних модулів, для чого необхідно визначити окремі процеси всередині виробництва та інтегрувати їх до модулів.

З цією метою доцільно скористатися методологією вироблення стратегії інтелектуального модуля у виробничому середовищі на основі економічних показників. Поведінкова стратегія інтелектуального модуля формується шляхом адаптації виробничої системи за допомогою модифікації моделі управління за зміни прогнозу її функціонування на основі

екстремального принципу управління цільовим параметром [5].

Імітаційне моделювання дає змогу конкретно досліджувати різні виробничі програми, зокрема щодо обсягів виробництва та складу продукції, а також коригувати процес споживання ресурсів. Залежно від цього витрати для кожного продукту та для всієї виробничої системи можуть бути точно визначені.

Оптимальна робоча точка або економічний коридор для виробничої системи можуть бути визначені для різних наборів параметрів. Наприклад, інтенсивність можна скоригувати зміною обсягів виробництва. Результати показують загалом, що нижча інтенсивність приводить до високого розподілу витрат на невелику кількість продуктів. У разі коригування часу оптимальна робоча точка переходить на більш високий обсяг виробництва.

**Висновки.** Принцип гнучкості уможливорює пристосування виробничого процесу до змін економічних, організаційних умов, а також конструктивно-технологічних вимог до продукції, що виготовляється. Він забезпечує скорочення часу і витрат на переналагодження устаткування під час випуску деталей і виробів широкої номенклатури.

Гнучке автоматизоване виробництво функціонує на основі комплексної автоматизації і здатне (у діапазоні технічних можливостей) з мінімальними витратами й у коротку тер-

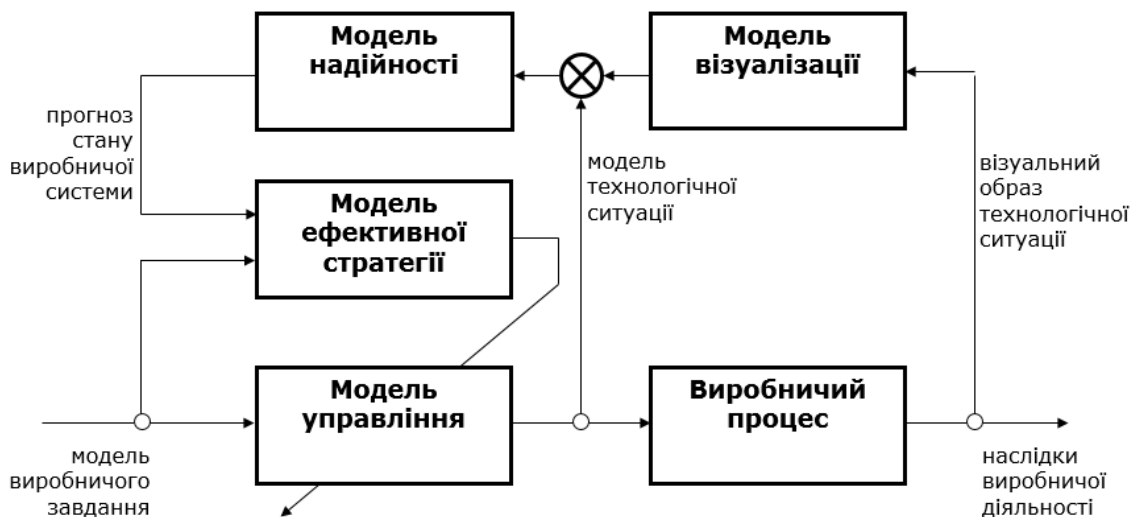


Рис. 3. Інтелектуальний регулятор у контурі управління

Джерело: побудовано на основі [5]

міни, не припиняючи виробничого процесу і не зупиняючи устаткування, переходити на випуск нової продукції довільної номенклатури шляхом перебудови технологічного процесу за рахунок заміни програм управління. Імітаційне моделювання дає змогу конкретно

досліджувати різні виробничі програми, зокрема щодо обсягів виробництва та складу продукції, а також коригувати процес споживання ресурсів. Результати показують, що гнучка виробнича система може бути економічно налаштована на коливання вимог ринку.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Демків О.І. Гнучкість підприємства як засіб досягнення його конкурентоспроможності. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. № 6 (51), ч. 2. 2011. С. 164–167.
2. Колодійчук В.А. Соціальні аспекти гнучкості виробничих систем у логістичних ланцюгах зернового ринку. Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 1 (16), 2016.
3. Шелковий О.М., Грушко В.С. Застосування методів тривимірного моделювання для підвищення ефективності систем масового виробництва. Високі технології в машинобудуванні. 2013, випуск 1 (23). С. 225–234.
4. Запашук Л.В. Методичні підходи до оцінки виробничого потенціалу промислового підприємства. Вісник ЖДТУ. 2010. № 3 (53). С. 60–63.
5. Ярмілко А.В., Багінський М.Ю., Приходько Д.С. Вибір програмної платформи як засіб підвищення ресурсної ефективності та динамічних характеристик вбудованих систем реального часу. Science and Education a New Dimension: Natural and Technical Sciences. Budapest, Hungary, 2013. I(2), Issue 15. P. 154–157.

#### REFERENCES:

1. Demkiv O.I. Ghnuchkistij pidpryjemstva jak zasib dosjaghnennja jogho konkurentospromozhnosti. Naukovyj visnyk Poltavskogho universytetu ekonomiky i torghivli. # 6 (51), ch. 2. 2011. S. 164-167.
2. Kolodijchuk V.A. Socialjni aspekty ghnuchkosti vyrobnychykh system u loghistrychnykh lancjughakh zernovogho rynku. Ekonomika. Upravlinnja. Innovaciji. Vypusk # 1 (16), 2016. S.
3. Shelkovyj O.M., Ghrushko V.S. Zastosuvannja metodiv tryvymirnogho modeljuvannja dlja pidvyshhennja efektyvnosti system masovogho vyrobnyctva. Vysoki tekhnologhiji v mashynobuduvanni. 2013, vypusk 1 (23). S. 225–234.
4. Zapashhuk L.V. Metodychni pidkhody do ocinky vyrobnychogho potencialu promyslovogho pidpryjemstva. Visnyk ZhDTU. 2010. # 3 (53). S. 60–63.
5. Jarmilko A.V., Baghins'kij M.Ju. Prykhodjko D.S. Vybir proghramnoji platformy jak zasib pidvyshhennja resursnoji efektyvnosti ta dynamichnykh kharakterystyk vbudovanykh system realjnogho chasu. Science and Education a New Dimension: Natural and Technical Sciences. Budapest, Hungary, 2013. I(2), Issue 15. P. 154–157.



## Economic evaluation of production system flexibility

**Merinova S.V.**

Doctor of Philosophy, Associate Professor,  
Vinnitsia Institute of Trade and Economics  
of Kyiv National University of Trade and Economics

To maintain the production company competition a production system able to meet the requirements for flexibility in terms of volume and variety of products which is able simultaneously to meet the requirements for flexibility in terms of volume and variety of products. The economic evaluation scheme of the production system flexibility, based on the simulation methodology, is proposed. The system associations have been determined, influential parameters, which adjustments ensure the production systems qualitative and quantitative flexibility, have been investigated.

The efficiency of the economic evaluation methods of flexible production systems in order to achieve the optimal level of flexibility is substantiated. The methodology of economic evaluation allows estimating expenses on the basis of resources activity and distribution for each process and thus estimating the cost of each unit of the product in the production system. Consequently, this ensures transparency of cost determination and appears to be the basis for decision-making regarding the flexibility of the products volume and range in the production system.

Simulation modeling allows to specifically study various production programs (in particular,

the program for product volumes and composition) as well as to adjust the process of resource consumption. Depending on this, the costs for each product and for the entire production system can be determined accurately.

The principle of flexibility makes it possible to adapt the production process to changes in economic and organizational conditions, and to constructive and technological requirements for manufactured products. This principle cuts the time and cost of the equipment readjusting during the release of parts and products of a wide range.

Flexible automated production operates on the basis of complex automation and is able (in the range of technical capabilities) switch to the release of new products of any nomenclature by reorganizing the technological process by replacing management programs with minimal costs and in a short time, without interrupting the production process and without stopping equipment. Simulation modeling allows to specifically study various production programs (in particular, the program for product volumes and composition), and to adjust the process with Resource Existence. The results show that a flexible manufacturing system can be economically adjusted to the fluctuation of market requirements.

## Теоретичні аспекти управління економічною ефективністю діяльності підприємств та вибору показників її оцінки

Навольська Н.В

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій  
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто погляди авторів на сутність понять «економічна ефективність», «управління ефективністю», досліджено фактори підвищення економічної ефективності, сформовано систему показників щодо оцінки економічної ефективності, розглянуто підходи до управління економічною ефективністю.

**Ключові слова:** економічна ефективність, результат, управління, фактори, чинники, показники.

Навольская Н.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ВЫБОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЕЕ ОЦЕНКИ

В статье рассмотрены взгляды авторов на сущность понятий «экономическая эффективность», «управление эффективностью», исследованы факторы повышения экономической эффективности, сформирована система показателей для оценки экономической эффективности, рассмотрены подходы к управлению экономической эффективностью.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, результат, управление, факторы, факторы, показатели.

Navolska N.V. THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF ECONOMIC EFFICIENCY OF ENTERPRISES AND SELECTION OF INDICATORS OF ITS EVALUATION

The authors' views on the concept of "economic efficiency", "efficiency management", factors of increasing the economic efficiency, the system of indicators for the estimation of economic efficiency, the approaches to management of economic efficiency were considered in the article.

**Keywords:** economic efficiency, result, management, factors, aspects, indicators.

**Постановка проблеми.** Проблема економічної ефективності діяльності підприємств різних галузей народного господарства України була і є актуальною. Сьогодні у час низької платоспроможності населення, коливання курсу валюти на ринку, підвищення цін на енергоносії, військових дій, інтенсивної міграції робочої сили за кордон особлива увага приділяється проблемі економічної ефективності діяльності підприємств. Цю проблему можна розглядати як із позиції самих господарюючих суб'єктів з метою коригування управління і планування, так і з боку зовнішніх для об'єкта аналізу інститутів (інвестиційних і регулюючих) для визначення економічного становища цього підприємства в економічній системі країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у вирішення проблеми управління економічною ефективністю діяльності підприємств зробили як зарубіжні, так і вітчизняні науковці: Л.І. Абалкін, М.І Баканов, Л.А. Белаков, С.Л. Брю, Б. Голд, З.П. Двур-

літ, М. Долішній, С. Ейлон, Л.Л. Єрмолович, Д.Г. Заруба, І.Я. Кац, О.Є. Кузьмін, К.Б. Лейкіна, К.Р. Макконнелл, Б.М. Мізюк, С.В. Мочерний, В.К. Мухопадов, Я.Д. Плоткін, Р.Ю. Покровський, С.Ф. Покропивний, М.Д. Путілова, В.М. Рибін, Ю. Сезан, В.К. Черник, І.Б. Швець, А.Д. Шеремет та інші. В опублікованих працях висвітлено погляди авторів на сутність поняття «економічна ефективність», досліджено фактори формування основних економічних показників, підходи до управління економічною ефективністю, запропоновано методи вимірювання та оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів щодо управління ефективністю діяльності підприємств та вибору показників її оцінки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективність як одне із загальних і головних понять в економіці формується під впливом факторів і відносин у суспільстві. В умовах ринкової економіки основними прин-

ципами й інститутами, що створюють передумови для раціоналізації витрат і результату, є приватна власність, свобода підприємництва і вибору, конкуренція, система ринкових цін, а також державне регулювання.

Економічний зміст економічної ефективності полягає у збільшенні позитивного результату (ефекту) з одиниці витрат сукупної праці. Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату його діяльності і кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів.

М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі вважають, що ефективність загалом характеризується співвідношенням між обсягом виробництва продукції і необхідними для її виготовлення ресурсами, тобто визначається як внутрішній параметр функціонування підприємства, віддзеркалюючи ефективність використання ресурсів [5].

К. Макконелл, С. Брю відзначили, що ефективність характеризує зв'язок між кількістю одиниць обмежених ресурсів, які використовуються в процесі виробництва, та отриманою в результаті кількістю певного потрібного продукту [4].

Сучасний інструментарій оцінки ефективності діяльності підприємств є досить широким: від набору класичних фінансових показників до нових концепцій економічної доданої вартості та збалансованої системи показників. Однак у міру того, як розвиваються підприємства та удосконалюється їх система управління, керівникам усе складніше стає зрозуміти, які саме фактори, процеси впливають на ефективність бізнесу.

Під час комплексного економічного аналізу поряд із загальними, або синтетичними показниками розраховуються і приватні (аналітичні) показники. Кожен показник відображає певну економічну категорію, формується під впливом економічних та інших факторів.

Фактори – це елементи, чинники, які впливають на показник або на низку показників. У такому розумінні економічні фактори, як і економічні категорії, що відображаються показниками, мають об'єктивний характер. З погляду впливу факторів на явище або показник треба розрізняти чинники першого, другого, ..., n-го порядків. Різниця між поняттями «показник» і «фактор» є умовною, оскільки практично кожен показник може розглядатися як фактор іншого показника більш високого порядку, і навпаки.

В економічній літературі розглядається велика кількість факторів, які впливають на

підвищення ефективності діяльності і можуть класифікуватися за різними ознаками. Основні класифікаційні ознаки можна подати таким чином (табл. 1):

- за ступенем опосередкованого впливу: прямі і непрямі;
- за джерелами впливу: внутрішні та зовнішні;
- за сферою діяльності підприємств: загальні та специфічні;
- за можливістю впливу на продуктивність праці і капіталу: інтенсивні та екстенсивні.

В умовах ринкових відносин для того, щоб забезпечити собі можливість економічного розвитку, підприємства змушені постійно контролювати і підвищувати економічну ефективність своєї діяльності, тобто фактично управляти ефективністю. Таким чином, у завдання керівництва на будь-якому рівні господарювання (від економіки країни загалом до підприємств та їхніх підрозділів) входить управління економічною ефективністю діяльності підконтрольної господарюючої одиниці.

Поняття «управління економічною ефективністю підприємства» має поєднати в собі суть категорії «економічна ефективність» і загальний зміст поняття «управління». Управління з погляду «класичного» менеджменту (Д. Дж. Речмен, М. Х. Мескон та ін.) є «процесом поєднання ресурсів для досягнення поставленої мети» [7, с. 216].

Управління економічною ефективністю підприємства варто розглядати як спрямований процес впливу суб'єкта управління на об'єкт для забезпечення його ефективного функціонування і подальшого розвитку.

Основною метою діяльності підприємства у сфері економічної ефективності є забезпечення можливого результату виробничої діяльності за мінімальних витрат, інакше кажучи, досягнення оптимального співвідношення результатів і витрат, а отже – досягнення оптимального з можливих рівня економічної ефективності. З цих позицій управління економічною ефективністю – оптимальне поєднання ресурсів підприємства (праця, капітал, матеріали тощо) для досягнення бажаного рівня економічної ефективності.

Управління, як вважають сучасні вчені О.Є. Кузьмін і О.Г. Мельник, є цілеспрямованою дією на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку в зв'язку зі зміною обставин. Таким чином, процес управління охоплює такі функції [3, с. 9]:

- планування;

**Допоміжна таблиця класифікації факторів  
підвищення ефективності діяльності підприємств**

| Класифікаційні ознаки                                   | Види факторів | Означення  |
|---|---------------|--|
| Ступінь опосередкованого впливу                         | – прямі       | Прямими вважаються фактори, які роблять підвищення ефективності діяльності фізично можливим, а саме: кількість і якість трудових ресурсів; необхідна кількість і якість матеріалів; обсяг основного капіталу; технологія і організація виробництва; рівень розвитку менеджменту підприємства.  |
|   | – непрямі     | Непрямі фактори – це умови, які дозволяють реалізувати наявні у підприємства можливості для підвищення ефективності економічної діяльності: зниження ступеня монополізації ринку; податковий клімат в економіці; ефективний кредитно-банківський сектор; підвищення споживчих, інвестиційних та державних витрат; розширення поставок на експорт; можливості перерозподілу виробничих ресурсів в економіці; діюча система розподілу доходів. |
| Джерела впливу  | – внутрішні   | Внутрішніми факторами можна вважати: освоєння нових видів продукції; механізацію і автоматизацію; процес впровадження прогресивної технології і новітнього устаткування, поліпшення використання сировинної бази, матеріалів, палива, енергії; вдосконалення стилю управління і ін.  |
|   | – зовнішні    | До зовнішніх факторів можна віднести: поліпшення галузевої структури промислового виробництва, державну економічну та соціальну політику; формування ринкових відносин і ринкової інфраструктури та інші фактори.  |
| За сферою діяльності підприємств                        | – загальні    | Загальні фактори мають місце у всіх сферах економіки.  |
|   | – специфічні  | Специфічні фактори мають місце в окремих галузях або на конкретних підприємствах.  |
| За можливістю впливу на продуктивність праці і капіталу | – інтенсивні  | зростання продуктивності праці, фондівіддачі, матеріалівіддачі та зниження капітало-, фондо- та трудомісткості)  |
|   | – екстенсивні | зростання обсягу виробничих ресурсів   |

- організування;
- мотивування;
- контролювання;
- регулювання.

Процес управління економічною ефективністю діяльності підприємства має бути більш конкретизованим з урахуванням специфіки досліджуваної проблеми.

Функції планування, організування, мотивування, контролювання і регулювання вважають загальними (основними), тому що будь-яка інша управлінська діяльність здійснюється шляхом послідовного їх застосування, а саме [3, с. 62]:

- планування процесу, діяльності об'єкта, виробничо-господарської діяльності;
- організування процесу, діяльності об'єкта, виробничо-господарської діяльності;

- мотивування працівників, які здійснюють певні процеси, забезпечують діяльність об'єкта, виробничо-господарську діяльність;
- контролювання процесу, діяльності об'єкта, виробничо-господарської діяльності;
- регулювання процесу, діяльності об'єкта, виробничо-господарської діяльності.

Планування слід розуміти як побудову цілей і визначення найкращих способів їхнього досягнення. Крім цього, найважливіший аспект планування – ретельне оцінювання вихідних даних.

Сучасні вчені О.Є. Кузьмін і О.Г. Мельник вважають, що планування – це вид управлінської діяльності (трудова процесів), який визначає перспективу і майбутній стан організації, шляхи і способи його досягнення [3, с. 66].

Подальший розвиток підприємства за наявності сучасних технічних засобів і технологічних процесів, висококваліфікованого персоналу, вільних обігових коштів є неможливим, оскільки без належного організування діяльності в економічній системі виникатимуть проблеми неефективного використання ресурсного потенціалу та наявних можливостей.

Організування трактується як вид управлінської діяльності, який відображає процес формування структури управління організацією. Суть цієї функції управління відображають такі структурно-функціональні аспекти [3, с. 95]:

- поділ підприємства на підрозділи відповідно до цілей і стратегії;

- встановлення відносин повноважень вищих та нижчих рівнів управління і забезпечення можливості розподілу та координації завдань.

Організування можна також трактувати як процес розподілу ресурсів для виконання планів підприємства.

На сучасному етапі господарювання особлива увага приділяється соціально-психологічним аспектам мотивації, які створюють умови для досягнення позитивних результатів від виробничо-господарської діяльності економічної системи з мінімальними витратами.

Отже, мотивування – це вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання себе та інших працівників до діяльності, спрямованої на досягнення особистих цілей і цілей підприємства [3, с. 156].

Для забезпечення ефективності діяльності підприємства необхідно, щоб були виконані функції планування, організування, мотивування і контролювання.

У ринкових умовах господарювання контролювання – важливий фактор забезпечення економічної ефективності діяльності економічного суб'єкта.

Отже, контролювання – це вид управлінської діяльності щодо оцінювання рівня виконання завдань і досягнення цілей, виявлення відхилень, недоліків та причин їх виникнення з метою уникнення нагромадження й повторення помилок, мінімізації втрат, подолання складних організаційних проблем тощо [3, с. 185].

Об'єктивною необхідністю здійснення процесу контролювання є:

- нестабільність зовнішнього і внутрішнього середовища (зміни влади і законів, структури підприємства, технології, ринку, кваліфікованого складу працівників підприємства);

- запровадження нових технологічних процесів на підприємстві;

- можливість підприємства потрапити в економічну небезпеку;

- тиск із боку конкурентів;

- завоювання ринків збуту продукції підприємства;

- активізація науково-технічного розвитку.

Проблеми і недоліки, виявлені в процесі проведення контролювання виробничо-господарської діяльності, потребують здійснення регулювання.

Регулювання призначене усунути всі недоліки і відхилення, виявлені у процесі контролювання, і таким чином забезпечити економічну ефективність його функціонування. Регулювальні заходи можна здійснювати також за виконання кожної з функцій управління (планування, мотивування, організування).

Отже, регулювання слід розуміти як вид управлінської діяльності, який спрямований на усунення недоліків або відхилень у керуванні економічної системи за допомогою здійснюваних керуючою системою заходів.

Реалізація всіх етапів процесу управління економічною ефективністю діяльності підприємства потребує введення яких-небудь кількісних характеристик, формалізованих параметрів для вимірювання ефективності, тобто визначеної системи показників.

Основне її призначення полягає у забезпеченні комплексного різнобічного підходу до аналізу процесу планування діяльності підприємства. Система показників економічної ефективності має виконувати балансуєчі й оптимізуєчі функції, погоджувати між собою обсяги виробництва, продажів і витрат ресурсів, враховуючи структуру ресурсів, взаємозв'язок і пропорції між окремими їх видами.

На основі розглянутих в економічній літературі структурних аспектів ефективності, а також співвідношення інтересів і впливу учасників бізнесу зовнішніх організацій головні проблеми, пов'язані з розробленням і застосуванням системи показників ефективності, можуть бути згруповані таким чином:

- 1) вимір результату (визначення об'єкта вимірювання, вибір вимірників з урахуванням можливої різномірності продукції, що випускається);

- 2) вимір витрат (ресурси і витрати за видами);

- 3) вибір задовільних щодо аналізу співвідношень витрат і результатів під час формування показників;

4) облік і розмежування дії зовнішніх та внутрішніх факторів, контрольованих і керованих.

Під час вимірювання результату важливо визначити об'єкт вимірювання, тобто усвідомити, що в цьому виразі варто вважати результатом діяльності. Більшість підприємств розраховує показники економічної ефективності на основі прибутку й обсягу продажів. Інколи надають перевагу обсягу випуску продукції.

Сучасні вчені В.М. Серединська, Р.В. Федорович, О.М. Загородна здійснили групування показників за основними класифікаційними ознаками. Ці показники мають реально відображати економічні явища і процеси та забезпечувати їхнє однозначне розуміння, бути зрозумілими і динамічними [8, с. 82]. Кількість цих показників має бути достатньою для оцінювання окремих сторін роботи підприємства (див. рис. 1).

Класики економічного аналізу М.І. Баканов і А.Д. Шеремет поділяють показники ефективності господарської діяльності таким чином [1]:

а) вартісні і натуральні;

б) кількісні і якісні;

в) об'ємні і питомі.

Використання в розрахунках даних у натуральному виразі цілком допустиме (звичайно, у разі випуску однорідної продукції). Що ж стосується якісних показників, то вони повинні мати деяку градацію рівнів, що дає змогу провести кількісні виміри. Щодо об'ємних і питомих показників, то можна сказати таке: під час вимірювання ефективності об'ємні (абсолютні) показники використовуються як дані для формування коефіцієнтів (відносних показників), що і впливає із самого визначення ефективності.

З огляду на вищесказане більш прийнятним є підхід, що виділяє дві основні групи вимірників економічної ефективності діяльності підприємства. Перша група вміщує статистичні коефіцієнти ефективності. Це – вимірник продукції, поділений на вимірник витрат за визначений період часу. Інша група об'єднує динамічні індекси ефективності: цей статич-

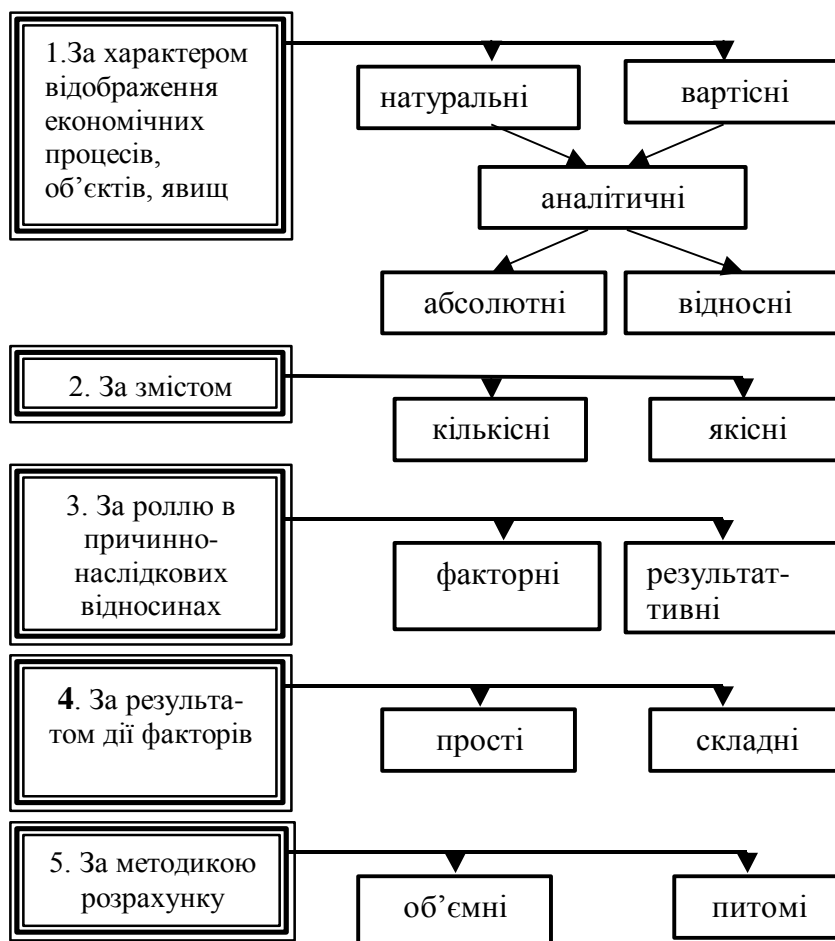


Рис. 1. Групування показників за основними класифікаційними ознаками

ний коефіцієнт за визначений період ділять на аналогічний коефіцієнт за деякий майбутній період.

До складу кожної групи входять три типи вимірників ефективності виробництва: приватна факторна, багатофакторна і сукупна факторна. Кожний з вимірників характеризує відношення продукції до витрат. У разі приватного факторного вимірника в знаменнику буде будь-який один елемент витрат (праця, капітал, матеріали, інформація і ін.); коли вимірник багатофакторний, у знаменнику будуть кілька елементів витрат; якщо ж ідеться про сукупний факторний вимірник, то у знаменнику будуть усі елементи витрат.

Наявні підходи до розроблення системи показників оцінки економічної ефективності діяльності можна об'єднати у дві великі групи:

- системи, побудовані на основі одного узагальнювального (інтегрального) показника;
- системи, верхній рівень яких формує перелік узагальнювальних показників ефективності діяльності підприємств загалом.

Показники, що входять до системи оцінювання економічної ефективності, мають відповідати загальним вимогам, передбаченим під час формування систем вимірювання:

1. Придатність. Показники, що входять до системи, мають бути з вимірниками саме

ефективності виробництва, тобто являти собою співвідношення витрат і результатів виробничої діяльності.

2. Повнота і вичерпний характер. Система має містити показники, необхідні для вимірювання економічної ефективності діяльності в межах об'єкта дослідження.

3. Унікальність і взаємозаперечний характер. Показники системи не мають дублювати один одного.

4. Надійність і об'єктивність. Помилки вимірювань мають задовольняти прийняті статистичні передумови або мають бути мінімізовані. Під час побудови показників варто переконатися у достовірності даних.

5. Доступність для розуміння й однозначність. Показники мають містити подібний зміст і водночас бути зрозумілими під час використання системи. Недопустимим є подвійне значення показників.

**Висновки з проведеного дослідження.** На основі вище викладеного матеріалу дослідження можна дійти висновку про те, що на практиці для управління ефективністю діяльності господарської одиниці необхідно розробити або вибрати з уже наявних систему показників, що відповідає особливостям галузі, а також завданням, поставленим під час дослідженн.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шереметью М.: Финансы и статистика, 1993. 288 с.
2. Батракова Т.І. Управління ефективністю діяльності підприємства – запорука його успішного функціонування / Т.І. Батракова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. Том 19. № 2. С. 13–19.
3. Кузьмін О.Е. Основи менеджменту: Підручник / О.Е. Кузьмін, О.Г. Мельник К.: «Академвидав», 2003. 416 с.
4. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы, политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. Изд. 13. М. : ИНФРА-М, 1999. 974 с.
5. Мескон М.Х. Основи менеджмента : пер. з англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М. : Изд-во «Дело», 1998. 704 с.
6. Навольська Н.В. Теоретичні аспекти забезпечення економічної ефективності діяльності підприємств / Н.В. Навольська // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, 2017. № 18.
7. Современный бизнес: Учеб. В 2 т. Т. 1: Пер. с англ./ М.Х. Мескон, К.Л. Боуви, Дж. В. Тилл. М.: Республика, 1995. 431 с.
8. Серединська В.М. Теорія економічного аналізу / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р. В. Федорович Т.: «Укрмедкнига», 2002. 319 с.
9. Яворська Н.П. Удосконалення механізму підвищення економічної ефективності діяльності деревообробних підприємств / Н. П. Яворська // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. 2012. Вип. 9 (1.2). С. 274–284.

## REFERENCES:

1. Bakanov M.I. Theory of Economic Analysis / M.I. Bakanov, A. D. Sheremet Moscow: Finances and Sys., 1993. 288 p.
2. Batrakova T. I. Management of the efficiency of the enterprise – the key to its successful functioning / T.I. Batrakova // Economic analysis: Sb. sciences Works Ternopil, 2015. Volume 19. No. 2. P. 13–19.
3. Kuzmin O. E. Fundamentals of Management: Textbook / O. E. Kuzmin, O. G. Melnyk K.: Akademiya, 2003. 416 p.
4. McConnell K.R. Economics: Principles, Problems, Politics / KP McConnell, SL Bru per. from english Izd. 13. M.: INFRA-M, 1999. 974 s.
5. Meskon M.H. Fundamentals of Management: per. from english / M.H. Meskon, M. Albert, F. Hedouri. M.: Publishing house “Delo”, 1998. 704 p.
6. Navolskaya N.V. Theoretical Aspects of Ensuring Economic Performance of Enterprises Activity / N.V. Navolskaya // Global and national problems of the economy. Mykolaiv, 2017. № 18
7. Modern Business: Learning. In 2 t. T.1: Per. with ang. / M.H. Meskon, K.L. Bowie, JV Till. M.: Respublika, 1995. 431 p.
8. Seredinskaya V.M. The theory of economic analysis / VM Seredinskaya, O. Zagorodna, RV Fedorovich – T. Ukrmedknkh, 2002. 319 p.
9. Yavorska N.P. Improvement of the mechanism of increasing the economic efficiency of woodworking enterprises / N.P. Yavorska // Economics. Ser : Economics and Management. 2012. Exp. 9 (1.2). pp. 274–284.

## Theoretical aspects of management of economic efficiency of enterprises and selection of indicators of its evaluation

**Navolska N.V.**

Assistant Professor,  
Ternopil National Economic University

The article considers the views of the authors on the concept of “economic efficiency”. Efficiency as one of the general and main concepts in the economy is formed under the influence of factors and relations in the society. It is mentioned that modern tools for assessing the efficiency of enterprises is quite broad: from a set of classical financial indicators to new concepts of economic value added and a balanced system of indicators. It is suggested to consider the factors that influence the increase of the efficiency of activity and can be classified by various features.

Factors are elements and aspects that affect an amount or a number of metrics. In this sense, economic factors, as well as economic categories that are reflected in indicators, are objective.

The main features of classification of factors of efficiency increase are singled out. Auxiliary classification table of the factors of increasing the efficiency of enterprises activity was formed. The essence of the process of efficiency management was explored.

Management of economic efficiency of an enterprise should be considered as a directed process of influence of the subject of manage-

ment on the object to ensure its effective functioning and further development.

The current objective of the enterprise in the field of economic efficiency, which is to ensure the possible result of production activities at a minimal cost. The essence and functions of enterprise management were considered.

Management is a deliberate action on an object in order to change its state or behavior due to changing circumstances.

The clustering of indicators according to the main classification criteria was carried out. It is proposed to consider available approaches to the development of a system of indicators for assessing the economic efficiency of activities.

It is proposed that all the indicators included in the assessment system should meet the general requirements for the formation of systems for measuring the effectiveness of enterprises.

It is noted that in conditions of market relations in order to ensure the possibility of economic development, enterprises must constantly monitor and increase the economic efficiency of their activities, or, in fact, just manage their efficiency.



DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-67>

УДК 33.338

## Антикризова політика суб'єктів господарювання

**Новик І.В.**

старший викладач кафедри фінансово-економічної безпеки,  
обліку і оподаткування  
Української академії друкарства

У статті розглянуто стадії економічного циклу підприємства; досліджено процес протікання кризи підприємства; визначено зовнішні та внутрішні загрози кризи; запропоновано модель антикризової політики підприємства; виокремлено конкретні принципи проведення антикризової політики; проаналізовано основні напрями підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання як результату реалізації антикризової політики.

**Ключові слова:** економічний цикл, криза, підприємство, зовнішні загрози, внутрішні загрози, антикризова політика, модель антикризової політики.

Новик И.В. АНТИКРИЗИСНАЯ ПОЛИТИКА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрены стадии экономического цикла предприятия; исследован процесс протекания кризиса предприятия; определены внешние и внутренние угрозы кризиса; предложена модель антикризисной политики предприятия; выделены конкретные принципы проведения антикризисной политики; проанализированы основные направления повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования как результата реализации антикризисной политики.

**Ключевые слова:** экономический цикл, кризис, предприятие, внешние угрозы, внутренние угрозы, антикризисная политика, модель антикризисной политики.

Novyk I.V. ANTICRISIS POLICY OF SUBJECTS OF BUSINESS

The article describes the stages of the economic cycle of the company; is investigated the process of the crisis of the company; is identified external and internal threats of the crisis; proposed model of anticrisis policy of the company; specific principles of anticrisis policy are specified; the main directions of improving the efficiency of business entities as a result of the implementation of anticrisis policy are analyzed.

**Keywords:** economic cycle, crisis, enterprise, external threats, internal threats, anticrisis policy, model of anticrisis policy.

Актуальність проблеми визначається тим, що ринкові механізми функціонування економіки будь-якої держави мають циклічний характер. Економічні результати діяльності кожного підприємства формуються під впливом цих макроекономічних коливань, а також залежать від дії багатьох внутрішніх причин. Забезпечення стійкого та гармонійного економічного зростання економіки України робить надзвичайно актуальним питання організації протидії кризовим явищам та відродження нормального перебігу функціонування основної ланки економіки – підприємств різних форм власності та форм господарювання, потребує впровадження в практику антикризового управління. Висока ймовірність виникнення і розвитку кризи в процесі діяльності будь-якого підприємства зумовлює необхідність розроблення антикризової політики, спрямованої на подолання кризових явищ у функціонуванні підприємства.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження проблематики розроблення й реалізації антикризової політики на рівні підприємства отримало широке висвітлення у роботах таких учених, як О.В. Ареф'єва, І.С. Біломістна, Ф.А. Важинський, О.В. Василенко, В.К. Костецький, М.А. Крамська, Л.О. Лігоненко, С. А. Сажієнко, А. Д. Чернявський, А.М. Штангрет та ін. Водночас залишається ще досить багато невирішених питань, які не дозволяють повною мірою впроваджувати антикризову політику на вітчизняних підприємствах.

**Метою статті** є висвітлення особливостей впливу кризи на діяльність підприємства, а також основ розроблення його антикризової політики.

**Виклад основного матеріалу.** Підтримка життєдіяльності підприємства здійснюється системою управління у двох формах активності – функціонуванні та розвитку. Функціонування – це комплекс дій, спрямованих на

підтримку й збереження вже наявних функцій, що визначають цінність, якісну визначеність і головні сутнісні характеристики системи. Для забезпечення функціонування система завжди прагне до стабілізації процесів, що відбуваються в ній. Розвиток – це комплекс дій, спрямованих на придбання нових, більш досконалих якостей та усунення тих, що віджили в умовах швидкозмінного середовища. Для забезпечення розвитку необхідним є проведення якісних змін процесів у системі. Водночас функціонування й розвиток підприємства може відбуватися в протилежній спрямованості, і тенденції входять у суперечність одна з одною. Протиріччя стають внутрішнім генератором механізму удосконалення системи. Їх вирішення дає змогу системі шукати й знаходити шляхи саморозвитку й удосконалення. Невирішені протиріччя приводять до кризового руйнування системи [4, с. 121].

Динамічна диспропорційність елементів відтворювального процесу в економіці підприємства формує циклічний характер його діяльності [6, с. 130]. Економічний цикл підприємства включає чотири характерних, різних за тривалістю стадії, що можуть чергуватися, таких як стабільна (1), передкризова (2), кризова (3) і посткризова (4) (рис. 1).

У стабільному стані (1) функції управління підприємством полягають у найбільш повному використанні виробничих потужностей, одержанні максимального прибутку, найкращому використанні кон'юнктури ринку і підтримці стабільної пропорційності відтворювального процесу. У цій стадії формуються ресурси для відновлення виробничих потужностей підприємства. Підприємство має стабільно високий антикризовий потенціал.

У передкризовому стані (2), коли загострюються протиріччя й порушується пропорційність відтворювального процесу, анти-

кризовий потенціал підприємства повільно скорочується. У систему управління підприємством включається функція антикризового регулювання. Застосовуються заходи щодо стабілізації ситуації, запобігання розвитку й поглиблення протиріч передкризового стану.

У стадії кризи (3) функцією антикризового управління стає збереження життєдіяльності підприємства. Вона включає мінімізацію негативних наслідків і збитку, заподіяного кризовими проявами, вжиття комплексу заходів з недопущення банкрутства підприємства.

У посткризовій стадії (4) економічного циклу підприємства антикризове управління націлене на відновлення виробничих потужностей, освоєння нових сегментів ринку, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції або послуг, забезпечення більш високого (порівняно з раніше досягнутим) рівня антикризового потенціалу [6, с. 131].

У розвитку будь-якого підприємства є ймовірність настання кризи. Криза (від грецького crisis) – це небезпечний стан, перелом. М.І. Туган-Барановський зауважує, що криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (підприємстві), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі [9, с. 268].

Характерною рисою ринкової економіки є те, що кризові ситуації можуть виникати на усіх стадіях життєвого циклу підприємства (становлення, ріст, зрілість, спад). Короткострокові кризові ситуації не змінюють сутності підприємства як виробника прибутку, вони можуть бути усунуті за допомогою оперативних заходів. Якщо підприємство загалом неефективне, то економічна криза набуває затяжного характеру, аж до банкрутства [1, с. 304].

Гостроту кризи можна знизити, якщо врахувати її особливості, вчасно розпізнати й побачити її настання. Основними характерними наслідками кризи підприємства є: ліквідація під-

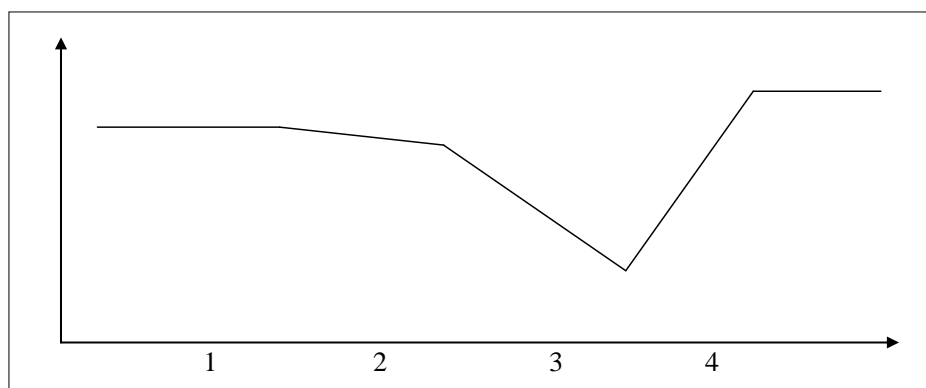


Рис. 1. Економічний цикл функціонування підприємства і його стадії [6, с. 130]

приємства як екстремальна форма або успішне подолання кризи. Графічно процес протікання кризи можна відобразити в такий спосіб (рис. 2).

Кожна стадія протікання кризи підприємства відрізняється ступенем гостроти внутрішніх протиріч і конфліктів, силою впливу зовнішніх та внутрішніх деструктивних факторів, результативністю антикризового управління. Значною мірою це залежить від потенціалу подолання кризи на підприємстві й ефективності антикризового управління [8, с. 53].

В.М. Маховка стверджує, що головною причиною кризи системи стає порушення пропорційності її елементів, пропорційності кількісної та якісної збалансованості. Порушення пропорцій виробництва й споживання, ринкового попиту та пропозиції, пропорційності елементів виробничого процесу неухильно ведуть до загострення протиріч і породжують умови для кризового стану системи. А підприємство і є такою системою [5, с. 103].

Диспропорційність елементів відтворювального процесу продукції або послуг підприємства на певній стадії проявляється у формі загроз кризи. Загрози кризи мають зовнішню й внутрішню природу. На кожний з видів загроз кризи повинна бути відповідна реакція системи антикризового управління.

Так, до зовнішніх загроз належать:

- посилення й зміна характеру конкуренції на ринку;
- загальнонаціональна фінансово-економічна криза;
- якісна й кількісна зміна потреб споживачів;
- розбалансування інтересів основних гравців – учасників ринку;
- природні катаклізми, війни тощо [7, с. 58].

До внутрішніх загроз належать:

- некомпетентність менеджерського складу підприємства;

- відставання в розвитку виробничих технологій і матеріально-технічної бази;
- необґрунтована цінова політика;
- погіршення якості продукції або послуг підприємства;
- послаблення конкурентоспроможності підприємства і його продукції;
- інформаційна ізоляція;
- неефективна маркетингова діяльність підприємства;
- інвестиційна непривабливість підприємства;
- неефективна фінансово-економічна діяльність підприємства;
- ослаблена мотивація праці у працівників підприємства [7, с. 58].

Одним із найефективніших інструментів антикризового управління на підприємстві, на нашу думку, є розроблення та впровадження антикризової політики, що включає в себе елементи діагностики й заходи, які дають змогу виявити найбільш істотні кризоутворюючі фактори у функціональній діяльності підприємства – рис. 3.

Вважаємо за доцільне підкреслити, що в основі проведеної антикризової політики повинні бути розроблення й реалізація конкретних заходів, спрямованих на якнайшвидше відновлення платоспроможності й фінансової стійкості підприємства, що забезпечує його вихід із кризового стану. При цьому така політика повинна спиратися на конкретні принципи, серед яких доцільно виділити такі, як [3, с. 19]:

- максимальна готовність до можливого порушення фінансової рівноваги;
- прогнозування й своєчасна діагностика фінансової діяльності;
- диференціація індикаторів кризових явищ за ступенем їхньої небезпеки для подальшого розвитку;

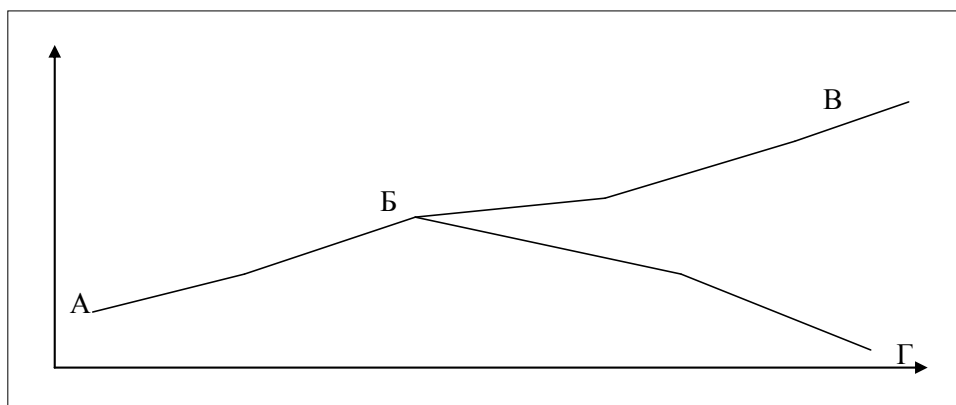
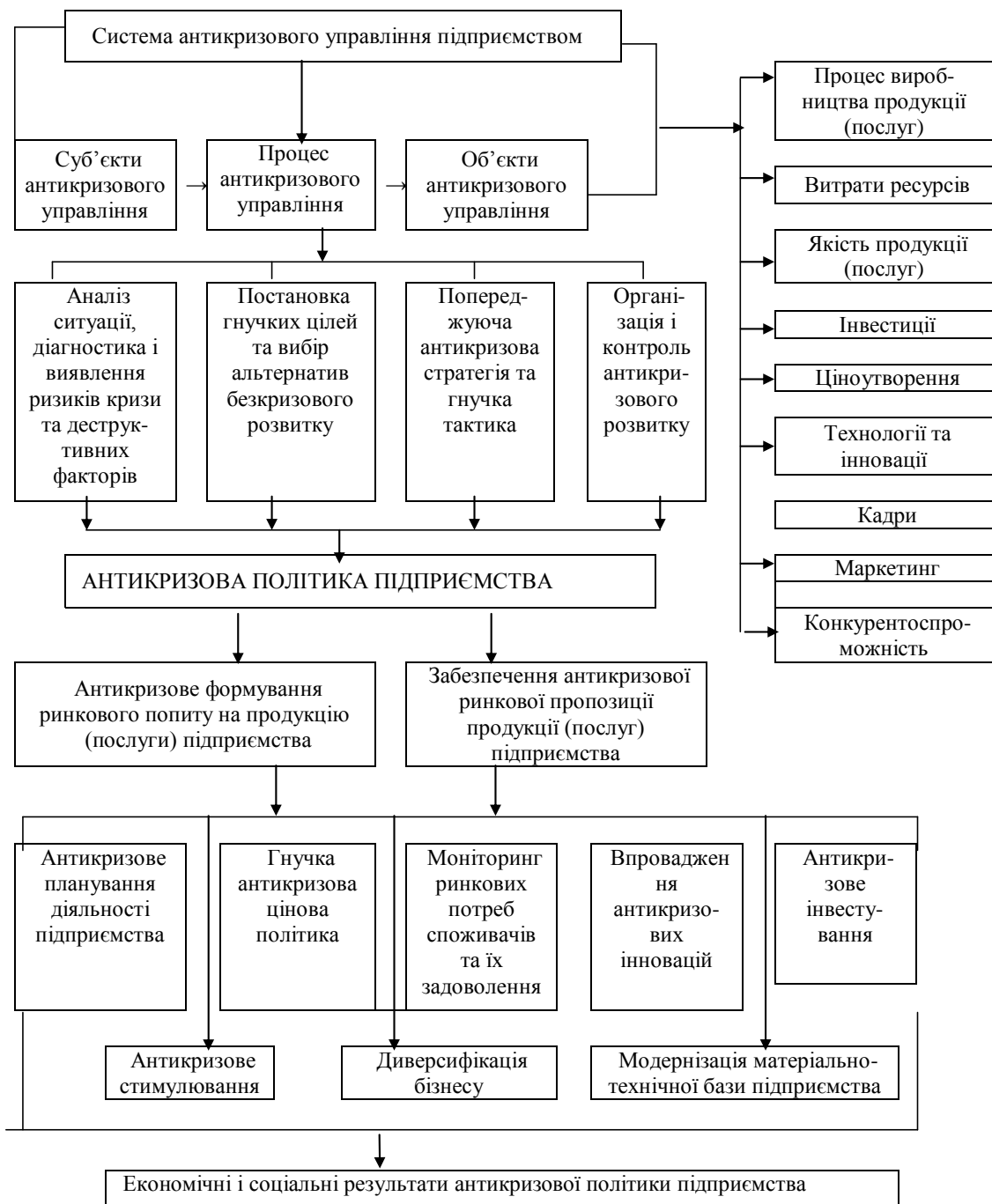


Рис. 2. Процес протікання кризи підприємства (А – початок, Б – переломний момент, В – успішне подолання, Г – ліквідація) [8, с. 53]



**Рис. 3. Модель антикризової політики підприємства**

*Джерело: власна розробка*

- своєчасна реакція на окремі кризові прояви у фінансовому розвитку;
- адекватність реагування на ступінь реальної загрози фінансовій рівновазі;
- максимальна реалізація внутрішніх можливостей виходу із кризового стану;
- якісний підхід до підбору ефективних форм організаційних процедур з метою фінансового оздоровлення підприємства.

А. Дмитренко зауважує, що для запобігання і подолання кризових явищ підприємство пови-

нно розробляти і реалізовувати антикризову політику, яка включатиме дії, що сприяють підвищенню ефективності його діяльності:

- використання технологічних нововведень та забезпечення конкурентоспроможності продукції (якість продукції і зовнішній вигляд);
- підвищення рівня ефективності використання устаткування та ресурсозберігаючих технологій;
- здійснення поточного контролю над операціями та за амортизаційними відрахуваннями;

– організація систем відповідальності, стилю управління у поєднанні з професійною компетентністю;

– проведення контролю за грошовими потоками, цінами, доходами та витратами, за кредиторською та дебіторською видами заборгованості, якістю менеджменту [2, с. 50].

В авторському трактуванні антикризова політика – це такий вид управління підприємством, основною метою якого є передбачення небезпеки кризи, її недопущення або пом'якшення негативних наслідків, що досягається за рахунок адаптації організаційно-економічного механізму управління, вико-

ристання методів, адекватних внутрішнім та зовнішнім умовам, що змінилися.

**Висновки.** Антикризова політика підприємства вважається одним із найефективніших інструментів управління, який допомагає не лише подолати наслідки кризи, в яку потрапило підприємство, а й вчасно її попередити. У подальшому увагу доцільно сконцентрувати на тому, що розробляти антикризову політику доцільно на підставі проведеної діагностики стану підприємства на різних стадіях економічного циклу і включати в неї заходи щодо стійкого функціонування виробничих, економічних і фінансових видів діяльності підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник. Київ, 2005. 501 с.
2. Дмитренко А. Стратегії антикризової діяльності промислових підприємств. Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. 2009. № 4. С. 49–53.
3. Камнева А. Дослідження існуючих інструментів та моделей антикризового управління на підприємстві. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. К., 2014. С. 15–26.
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія. К., 2009. 390 с.
5. Маховка В.М. Методологія формування системи антикризового управління підприємством. Всеукраїнський науково-практичний журнал Інноваційна економіка. 2013. № 1 (39). С. 102–105.
6. Панчега О.С. Механізми інструментів реалізації антикризової політики на підприємстві. Схід 2013. № 1 (108). С. 128–131.
7. Редькін О.В. Концептуальні основи антикризового управління. Ефективна економіка. 2012. № 4. С. 56–59.
8. Сажієнко С.А. Роль антикризового управління в запобіганні банкрутства підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Серія. Економічні науки. 2009. № 6. Т. 2. С. 52–55.
9. Туган-Барановський М.І. Промислові кризи: начерк із соціальної історії Англії. К., 2004. 358 с.

#### REFERENCES:

1. Vasylenko, V.O. (2005), *Antykryzove upravlinnia pidpriumstvom* [Anticrisis management of the enterprise], TsUL, Kyiv, Ukraine
2. Dmytrenko, A. (2009), "Strategies of anticrisis activity of industrial enterprises", *Visnyk Kryvorizkoho ekonomichnoho instytutu KNEU*, no. 4, pp. 49–53.
3. Kamnieva, A. (2014), "Research of existing tools and models of crisis management at the enterprise", *Ekonomika ta upravlinnia pidpriumstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, pp. 15–26.
4. Lihonenko, L.O. (2009), *Antykryzove upravlinnia pidpriumstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychni instrumentarii* [Anticrisis enterprise management: theoretical and methodological principles and practical tools], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine
5. Makhovka, V.M. (2013), "The methodology of forming the system of crisis management enterprise", *Vseukrainskyi naukovo-praktychnyi zhurnal Innovatsiina ekonomika*, no. 1 (39), pp. 102–105.
6. Pancheha, O.S. (2011), "Mechanisms of tools for implementing anticrisis policy in the enterprise", *Skhid* – 2013, no. 1 (108), pp. 128–131.
7. Redkin, O.V. (2012), "Conceptual foundations of crisis management", *Efektivna ekonomika*, no. 4, pp. 56–59.
8. Sazhienko, S. A. (2009), "The role of crisis management in preventing bankruptcy of enterprises", *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Serii. Ekonomichni nauky*, vol. 6, no. 2, pp. 52–55.
9. Tugan-Baranovskiy, M.I. (2004), *Promyslovi kryzy: nacherk iz sotsialnoi istorii Anhlii* [Industrial crises: an outline of the social history of England], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine

## Anticrisis policy of subjects of business

**Novyk I.V.**

Senior Instructor,  
Ukrainian Academy of Printing

Providing of the proof and harmonious economy growing of economy of Ukraine does extraordinarily actual the question of organization of counteraction to the crisis phenomena and revival of normal motion of functioning of basic link of economy – enterprises of different patterns of ownership and forms of manage, needs introduction practice of anticrisis management.

Dynamic disproportion of elements of reproductive process in the economy of enterprise forms cyclic character of his activity.

There is probability of offensive of crisis in development of any enterprise. The personal touch of market economy is that crisis situations can arise up on all stages of life cycle of enterprise.

The sharpness of crisis can be brought down, if to take into account her features, in time to recognize and see her offensive.

Every stage of flowing of crisis of enterprise differs in the degree of sharpness of self-contradictions and conflicts, by force to influence of external and internal destructive factors, by effectiveness of anticrisis management. In a considerable measure it depends on potential of overcoming of crisis on an enterprise and efficiency of anticrisis management.

Disproportion of elements of reproductive process of products or services of enterprise on the certain stage shows up in form the threats of crisis. The threats of crisis have external and internal nature. On each of types of threats of crisis there must be a corresponding reaction of the system of anticrisis management.

One of the most effective instruments of anticrisis management on an enterprise, there are development and introduction of anticrisis politics, that includes for itself the elements of diagnostics and measures that allow to educe the most substantial factors in functional activity of enterprise.

In basis of the conducted anticrisis politics there must be development and realization of the concrete measures, sent to the most rapid renewal of solvency and financial firmness of enterprise that provides his exit from the crisis state.

Anticrisis politics is such type of management an enterprise, the primary purpose of that is a foresight of danger of crisis, his non-admission or softening of negative consequences. Anticrisis politics of enterprise is considered one of the most effective instruments of management, that helps not only to overcome the consequences of crisis an enterprise got in that, but also in time to warn her.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-68>

УДК 336.22:631.11

## Особливості оподаткування суб'єктів сільськогосподарського малого підприємництва: європейський досвід

Носань Н.С.

доцент кафедри економіки та підприємництва  
Черкаського державного технологічного університету

У статті розглянуто особливості оподаткування діяльності сільськогосподарських кооперативів у країнах Європейського Союзу. Виокремлено та охарактеризовано дві групи країн за видом здійснюваної діяльності у сільськогосподарських кооперативах. Описано та визначено особливості податкових систем та державної підтримки малого та середнього бізнесу у різних європейських країнах.

**Ключові слова:** оподаткування, підприємництво, сільськогосподарська кооперація, євроінтеграція, малий та середній бізнес.

Носань Н.С. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

В статье рассмотрены особенности налогообложения деятельности сельскохозяйственных кооперативов в странах Европейского Союза. Выделены и охарактеризованы две группы стран по виду осуществляемой деятельности в сельскохозяйственных кооперативах. Описаны и определены особенности налоговых систем и государственной поддержки малого и среднего бизнеса в различных европейских странах.

**Ключевые слова:** налогообложение, предпринимательство, сельскохозяйственная кооперация, евроинтеграция, малый и средний бизнес.

Nosan N.S. FEATURES OF TAXATION OF SMALL AGRICULTURAL ENTREPRENEURS: EUROPEAN EXPERIENCE

The article considers the peculiarities of taxation of agricultural cooperatives in the European Union countries. Two groups of countries according to the type of activity carried out in agricultural cooperatives are distinguished and characterized. There are defined the features of tax systems and state support of small and medium business in different European countries.

**Keywords:** taxation, entrepreneurship, agricultural co-operation, eurointegration, small and medium business.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ефективність розвитку національної ринкової економіки та забезпечення конкурентоспроможності агропромислового сектору України, здатного бути інтегрованим у господарські відносини на глобальному рівні, потребує вирішення низки аспектів, пов'язаних із розвитком підприємницьких суб'єктів агробізнесу, важливу роль серед яких відіграє питання забезпечення сприятливого податкового середовища для товаровиробників. Важливою передумовою розвитку сільськогосподарського виробництва є стабільність та прогнозованість податкового законодавства, що формує оптимальне податкове навантаження, та активізація процесів кооперації як виклик на потребу у подальшій інтеграції до світової економіки. Зважаючи на посилення економічних відносин України з Європейським Союзом, з метою освоєння нових рин-

ків збуту та підвищення конкурентних переваг вітчизняної продукції особливої актуальності набуває детальне вивчення особливостей європейської фіскальної політики у галузі сільського господарства та поступова адаптація норм вітчизняного податкового законодавства до загальноєвропейських вимог.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості оподаткування діяльності суб'єктів сільськогосподарської діяльності є предметом дослідження багатьох науковців, таких як О.В. Манжура, Ю.О. Лупенко, Л.Д. Тулуш, О.С. Чанхі, Н.О. Мосійчук, Т.В. Мединська та інші. Проте зростання ролі глобалізаційних процесів та динамічний розвиток торговельно-економічних зв'язків з європейськими партнерами потребує нових досліджень з метою обґрунтування вибору системи оподаткування для вітчизняних сільськогосподарських підприємств, зокрема

кооперативів, на основі адаптації кращих зарубіжних практик.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження особливостей оподаткування господарської діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва у галузі сільськогосподарства, зокрема кооперативних об'єднань, у країнах Європейського Союзу та інструментів державної підтримки з перспективою використання у вітчизняній практиці.

**Виклад основного матеріалу.** Сільськогосподарська галузь є важливою складовою частиною національної економіки, формуючи торговельний потенціал країни, забезпечуючи створення робочих місць та перспективи для розвитку сільських територій. Так, за результатами першого півріччя 2018 р. сільськогосподарська продукція становить 20,5% вітчизняних експортних товарів, а 17,7% зайнятого населення країни працює у цій галузі [1].

Однак, зважаючи на наявність значного потенціалу для розвитку сільського господарства (висока частка родючих ґрунтів та земель сільськогосподарського призначення), є фактори, які стримують розвиток, такі як діюча система оподаткування. За результатами дослідження, проведеного Інститутом економічних досліджень у першому кварталі 2018 р., 31% серед опитаних представників малого та середнього бізнесу визначили перешкодою у їх розвитку високий рівень оподаткування та податкового адміністрування [2].

Малі та середні бізнес-структури, які є основою для розвитку сільськогосподарської галузі, за умови провадження уніфікованої податкової політики виявилися не завжди здатними вигравати у конкурентній боротьбі з великими підприємствами [3, с. 8]. Дієвим механізмом забезпечення конкурентних позицій малих та середніх вітчизняних сільгоспвиробників є розвиток кооперації, що дасть змогу досягти скорочення потреби у залученні посередників під час транспортування та реалізації продукції; спільного використання виробничої інфраструктури з метою зменшення собівартості продукції та інших витрат; підвищення зайнятості населення; впровадження нових технологій; здійснення оновлення та модернізації обладнання; раціонального використання ресурсів.

Зважаючи на суттєвий внесок особистих селянських та фермерських господарств у виробництво сільськогосподарської продукції, держава має сприяти процесу розвитку

кооперації. В умовах сьогодення кооперація – це здатність виробників отримувати прибутки не лише безпосередньо від виробництва сільськогосподарської продукції, але й від наступних етапів руху виготовленої ними продукції; бути учасниками великомасштабного підприємництва; користуватися послугами висококваліфікованих управлінців; розподіляти ризики; здійснювати контроль над каналами збуту готової продукції та матеріально-технічного постачання; впливати на зниження цін завдяки формуванню великих партій продукції та використанню сучасних маркетингових технологій; бути рівноправними учасниками конкурентного ринкового середовища. Водночас, зважаючи на євроінтеграційний вектор розвитку вітчизняної економіки, потрібно враховувати і прогресивний зарубіжний досвід ведення кооперативного господарювання [4].

Відповідно до вітчизняного законодавства, сільськогосподарська кооперація в Україні здійснюється у формі традиційних виробничих та обслуговуючих кооперативів [5]. У країнах ЄС за видом здійснюваної діяльності кооперативи поділяються на дві групи: перші здійснюють заготівлю, переробку та збут сільськогосподарської продукції, другі займаються оптовою закупівлею основних засобів з їх подальшим наданням у господарське користування своїх членів [6, с. 16].

Серед європейських країн збутові кооперативи зустрічаються рідко, на відміну від переробних, які здійснюють обробку та пакування сільськогосподарської продукції, отриманої від товаровиробників. Вони займають суттєву частку на аграрному ринку, зокрема 90% ринку товарного молока, масла, сиру (зокрема, на експорт) Данії, 80% ринку м'ясо-молочної продукції країн Скандинавії та Фінляндії [4].

У Франції завдяки функціонуванню переробно-збутових кооперативів забезпечується 60% збуту сільськогосподарської продукції, зокрема: 67–70% зерна, близько 65% свинини, понад 50% молока. Близько 40–45% загального обсягу продукції харчової промисловості Франції генерують переробні кооперативи [7]. Тобто це вказує на високу ефективність виробничого процесу, за якого зменшуються супутні витрати завдяки мінімізації ланцюгів (учасників) виробничого процесу та максимізується додана вартість готової продукції.

Подібною є ситуація і у Швеції, в якій через збутові сільськогосподарські кооперативи



реалізується понад 90% виготовленої в агропромисловому комплексі продукції. Кооперативні підприємства виготовляють понад половину продукції харчової промисловості, зокрема всю продукцію молокопереробної промисловості, понад 50% м'ясної та борошномельної галузей. Сільськогосподарська кооперація здійснюється значною мірою у сферах виробничого постачання, сільськогосподарського виробництва, зберігання продукції та об'єднує 13 національних галузевих кооперативних формувань. Відповідна система очолюється Шведським сільськогосподарським союзом, який координує співпрацю учасників союзу, здійснює представництво та захист їх інтересів [8, с. 15].

У Нідерландах більше половини реалізованої сільськогосподарської продукції припадає на переробно-збутові кооперативи, для окремих товарних груп їх питома вага є значно вищою, зокрема: 95 % для фруктів, 90 % – вовни, 85 % – сиру, 80% – молока, 65% – цукру [6, с. 17].

Насичення продовольчих ринків та, як наслідок, загострення конкуренції змушує сільськогосподарські кооперативи вдосконалювати виробничі технології та здійснювати глибоку переробку використаної сировини з використанням безвідходних технологій. Зокрема, у Данії, окрім великих м'ясокомбінатів, кооперативи формуються на базі малих підприємств з переробки відходів тваринництва (крові, вовни, кісток тощо), забезпечуючи п'яту частину їх загального обсягу виробництва.

Важлива роль кооперацій полягає і у забезпеченні техніко-технологічної підтримки виробничого процесу. Кооперативні об'єднання Фінляндії забезпечують їх учасників необхідними умовами виробництва, кредитування, застосування досягнень науково-технічного прогресу у процесі господарювання, постачаючи до 50% добрив, близько 65% кормів та 40% техніки. Кооперація сприяє комп'ютеризації та автоматизації аграрного виробництва [9].

Обслуговуючі кооперативи Швеції та Фінляндії надають у користування сільськогосподарським виробникам близько 60% засобів виробництва. Значний рівень технічної підтримки аграріїв характерний і для Франції та Німеччини, де завдяки кооперативам забезпечується близько половини поставок добрив та кормів. У Франції на кооперацію фермерів припадає понад 65% поставок насіння зернових, 33% і 12% кормозбиральної та орної техніки відповідно [6, с. 17].

Особливістю кооперативного руху Німеччини є поєднання кредитної та сільськогосподарської кооперації. Діяльність більш як 700 кооперативних банків пов'язана з матеріально-технічним забезпеченням та маркетинговою підтримкою сільськогосподарських виробників, забезпечуючи понад 75% відповідних послуг усіх кооператорів Німеччини. Кооперація забезпечує потреби фермерів на 36% у машинах та обладнанні, на 44% у пальному. Частка кооперативних об'єднань у реалізації молока становить 85%, зерна – більше половини, овочів – близько 45%, свинини, яловичини та фруктів – 30%. Водночас із метою підтримки розвитку кооперації протягом перших п'яти років діяльності кооперативів їм надається державна фінансова допомога, що зменшується щороку від 3% до 1%. Загальний щорічний обсяг субсидій не може перевищувати відповідно 60% та 20% адміністративно-управлінських витрат та має становити до 25% витрат на капіталовкладення кооперативу [10].

Відповідно до законодавства європейських країн, податкове регулювання господарської діяльності сільськогосподарських кооперативів передбачає використання спеціальних режимів оподаткування, надання пільгового кредитування та оподаткування згідно з певними програмами. Водночас аналіз закордонного кооперативного законодавства вказує на відсутність уніфікованого бачення щодо особливостей оподаткування сільськогосподарських кооперативів [4; 11].

Відповідно до рівня податкового стимулювання, європейські системи оподаткування можна розділити на три групи [4]. До першої групи належать країни, в яких кооперативи оподатковуються на загальній системі, не застосовуючи особливого режиму оподаткування (Ірландія, Австрія, Швеція, Фінляндія). При цьому пільгова система оподаткування Швеції, Фінляндії та Ірландії є найкращою в Європі [11; 12, с. 100].

Друга група об'єднує країни, особливістю фіскальної політики яких є пільгове оподаткування доходів учасників кооперативу, отриманих у вигляді дивідендів після розподілу результатів господарювання кооперативу (Німеччина, Данія, Нідерланди, Великобританія, Бельгія). Так, у Бельгії дивіденди учасників кооперативів оподатковуються за ставкою 40%, якщо вони перевищують визначений законом розмір.

Для Нідерландів, які досягли значного успіху на світовому ринку, пріоритетними

завданнями у розвитку сільського господарства є впровадження інновацій, забезпечення сталого розвитку, вдосконалення умов утримання худоби, використання відновлюваних джерел енергії. Однією з форм субсидіювання малих та середніх фермерських господарств є державне гарантування частини позики. Кошти надаються на чітко визначені цілі, зокрема оптимізацію виробництва; покращенням умов утримання худоби; господарську діяльність, яка виключає використання хімікатів та пестицидів. З метою забезпечення конкурентоздатності даних екотоварів, уряд заключає договори із супермаркетами та Федерацією агропромисловості і тепличного виробництва стосовно підтримання та збільшення дистрибуції цієї продукції. Окрема підтримка надається на наукові дослідження у сфері використання біомаси як палива [13].

Разом тим, податковим законодавством зазначених країн також передбачене пільгове оподаткування сільськогосподарських суб'єктів малого підприємництва. Для стимулювання підвищення ефективності виробництва та технічного вдосконалення німецьких товаровиробників значні податкові преференції надаються з приводу прискореної амортизації. Так, сільськогосподарські підприємства протягом першого року мають змогу списати до 50% вартості обладнання, а протягом наступних 3 років – до 80% [14].

На території країн третьої групи діють спеціальні податкові режими сплати кооперативного податку (Італія, Франція, Іспанія, Греція, Польща, Португалія, Швейцарія). Так, підтримка господарювання польських кооперативів з боку держави реалізується за допомогою: пільгових умов одержання інвестиційного кредиту; гарантування кредитування Агентством з реструктуризації та модернізації сільського господарства; звільнення від оподаткування діяльності з модернізації обладнання, котре перебуває у володінні понад 5 років; надання субсидій у відсотках від обсягу товарообороту (величина відсотка варіюється залежно від року діяльності кооперативу та величини його річного обороту) [6, с. 17].

Сільськогосподарські кооперативи Франції звільнені від податку з прибутку, оскільки учасники кооперативу не можуть отримувати додаткову вигоду від використання власного

капіталу, вкладеного у кооператив. Незважаючи на те, що кооператив може здійснювати діяльність лише зі своїми членами, законодавство дозволяє проводити операції з третіми особами в обсязі до 20% обороту, що підлягає загальним умовам оподаткування податком на прибуток. Непрямі податки, зокрема ПДВ, сплачуються на загальних умовах оподаткування [15].

**Висновки.** Узагальнивши досвід розвинутих європейських країн, варто виділити наступні основні переваги об'єднання малих та середніх сільськогосподарських виробників у кооперативи:

- група (союз) виробників має змогу закуповувати великі обсяги товарів і послуг та збувати значні обсяги продукції, впливаючи на величину цін як закупівлі, так і реалізації виготовленої продукції переробним підприємствам;

- оптова закупівля сировини та збут продукції, уніфіковане ведення бухгалтерського обліку, підвищує рентабельність виробництва завдяки зменшенню постійних витрат;

- можливість обміну досвідом та навичками між фермерськими господарствами стосовно ефективності здійснення сільськогосподарської діяльності;

- учасники кооперативу мають змогу збільшувати обсяг виробництва за рахунок отриманих кредитів, можливості використання виробничих засобів, орендованих у інших учасників;

- учасники кооперативу мають змогу отримувати матеріально-технічну та організаційно-інформаційну підтримку (професійні тренінги; технічну модернізацію; сертифікацію продукції; маркетингову, економічну та юридичну підтримку тощо).

Зважаючи на важливу роль сільськогосподарської кооперації у розвитку сільської місцевості, формуванні робочих місць, підвищенні добробуту сільських мешканців, зростанні експорту сільськогосподарської продукції, необхідним завданням постає невідкладне проведення моніторингу та узгодження вітчизняного податкового законодавства в межах євроінтеграційного розвитку сільськогосподарської кооперації; регламентація фінансово-бюджетної ідентифікації інструментів децентралізованого стимулювання розвитку сільськогосподарських кооперативів.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічна діяльність, Економічна статистика / Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 07.10.2018).
2. Квартальний моніторинг перешкод у розвитку МСП, інформаційний бюлетень Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. 2018. № 9. URL: [http://www.ier.com.ua/ua/sme\\_development/Newsletters\\_LEV?pid=5965](http://www.ier.com.ua/ua/sme_development/Newsletters_LEV?pid=5965) (дата звернення 09.10.2018).
3. Лупенко Ю.О., Тулуш Л.Д. Оподаткування сільського господарства в умовах трансформації спеціальних податкових режимів. Економіка АПК. 2016. № 1. С. 5–17.
4. Чан-хі О.С., Мосійчук Н.О. Європейська практика оподаткування сільськогосподарських кооперативів: досвід для України. Ефективна економіка. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5241> (дата звернення 09.10.2018).
5. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 19 січня 2013 р. № 5495-VI. Відомості Верховної Ради України. 1997. № 39. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80>
6. Манжура О. В. Аграрна кооперація: досвід Європейського союзу для України. Управління розвитком. 2015. № 1(179). С. 15–20.
7. Voinea A. French agricultural co-operatives pledge to increase organic products. Co-operative News. 21.07.2017. URL: <https://www.thenews.coop/120559/sector/french-agricultural-co-operatives-pledge-increase-organic-products/> (дата звернення 10.10.2018).
8. Чан-хі О. С., Мосійчук Н. О. Сільськогосподарська кооперація: зарубіжний досвід для України. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Економічні науки. 2017. № 2. С. 13–18.
9. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, Аналітичне дослідження. 2011. URL: [http://agroconf.org/sites/default/files/dosvid-kanady-es-polityku-pidtrymky-sh-obslugovujuchy-kooperatyviv1\\_0.pdf](http://agroconf.org/sites/default/files/dosvid-kanady-es-polityku-pidtrymky-sh-obslugovujuchy-kooperatyviv1_0.pdf) (дата звернення 10.10.2018).
10. International experiences and success stories of cooperatives, Conference. Tartu, Deutscher Raiffeisenverband e.v. 17th November 2017. URL: <http://yhistegevus.emu.ee/wp-content/uploads/2017/11/Cooperation-experiences-and-challenges-in-Germany-Guido-Seedler-17.11.2017.pdf> (дата звернення 10.10.2018).
11. Мединська Т.В. Податкове стимулювання діяльності сільськогосподарських кооперативів зарубіжних країн: досвід для України. Вісник Львівської комерційної академії. 2013. Вип. 40. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca\\_ekon\\_2013\\_40\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2013_40_13) (дата звернення 11.10.2018).
12. Гордієнко М.С. Зарубіжний досвід підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в контексті регіонального економічного розвитку. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2013. Вип. 3. С. 97–105.
13. Голобородько Т.В. Оподаткування сільськогосподарської діяльності в Україні та в зарубіжних країнах: дослідження впливу на цінову політику. Ефективна економіка. 2017. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення 11.10.2018).
14. Свищук А.С. Зарубіжний досвід податкового регулювання економіки. Економічний вісник університету. 2014. Вип. 23(1). URL: <http://oaji.net/articles/2016/1900-1469365161.pdf> (дата звернення 11.10.2018).
15. Agarwal B., Bruno D. Group farming in France: Why are some regions more conducive to cooperation than others? GDI Working Paper 2017-013. Manchester: The University of Manchester. 2017. URL: [http://hummedia.manchester.ac.uk/institutes/gdi/publications/workingpapers/GDI/GDI\\_WP2017013\\_Agarwal\\_Dorin.pdf](http://hummedia.manchester.ac.uk/institutes/gdi/publications/workingpapers/GDI/GDI_WP2017013_Agarwal_Dorin.pdf) (дата звернення 11.10.2018).

## REFERENCES:

1. Ekonomichna diialnist, Ekonomichna statystyka: stat. zb. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Kvartalnyi monitorynh pereshkod u rozvytku MSP, informatsiyni biuletyn Instytutu ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii. 2018. № 9. URL: [http://www.ier.com.ua/ua/sme\\_development/Newsletters\\_LEV?pid=5965](http://www.ier.com.ua/ua/sme_development/Newsletters_LEV?pid=5965).
3. Lupenko Yu. O., Tulush L. D. (2016). Opodatkuvannia silskoho gospodarstva v umovakh transformatsii spetsialnykh podatkovykh rezhymiv. [Taxation of agriculture in the context of the transformation of special tax models]. Ekonomika APK, № 1, pp. 5-17.
4. Chan-khi, O.S. and Mosiichuk, N.O. (2016). Yevropeiska praktyka opodatkuvannia silskohospodarskykh kooperatyviv: dosvid dlia Ukrainy. [European practice of taxation of agricultural cooperatives: experience for Ukraine]. Efektyvna ekonomika, vol. 11, URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
5. Zakon Ukrainy № 5495-VI (1997) Pro silskohospodarsku kooperatsiiu [About agricultural co-operation]. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, № 39. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80> (accessed 08.10.2018).

6. Manzhura O.V. (2015). Ahrarna kooperatsiia: dosvid Yevropeiskoho soiuzu dlia Ukrainy. [Agro cooperation: experience of the European Union for Ukraine]. *Upravlinnia rozvytkom*, vol. 1(179), pp. 15–20.

7. Voinea A. (2017). French agricultural co-operatives pledge to increase organic products. *Co-operative News*. URL: <https://www.thenews.coop/120559/sector/french-agricultural-co-operatives-pledge-increase-organic-products/>.

8. Chan-khi O. S., Mosiichuk N. O. (2017). Silskohospodarska kooperatsiia: zarubizhnyi dosvid dlia Ukrainy. [Agricultural co-operation: foreign experience for Ukraine]. *Mizhnarodnyi naukovi zhurnal "Internauka"*. Seriya : Ekonomichni nauky, № 2, pp. 13-18.

9. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine; Canadian International Development Agency (CIDA) (2011), Experience in Canada and the EU in the field to support the development of agricultural service cooperatives policy. URL: [http://agroconf.org/sites/default/files/dosvid-kanady-es-polityky-pidtrymky-sh-obslugovujuchy-kooperatyviv1\\_0.pdf](http://agroconf.org/sites/default/files/dosvid-kanady-es-polityky-pidtrymky-sh-obslugovujuchy-kooperatyviv1_0.pdf).

15. Agarwal B., Bruno D. (2017). Group farming in France: Why are some regions more conducive to cooperation than others? GDI Working Paper 2017-013. Manchester: The University of Manchester. URL: [http://hummedia.manchester.ac.uk/institutes/gdi/publications/workingpapers/GDI/GDI\\_WP2017013\\_Agarwal\\_Dorin.pdf](http://hummedia.manchester.ac.uk/institutes/gdi/publications/workingpapers/GDI/GDI_WP2017013_Agarwal_Dorin.pdf).

## Features of taxation of small agricultural entrepreneurs: European experience

**Nosan N.S.**

Senior Lecturer at Department of Chair of Economics and Business,  
Cherkasy State Technological University

The current economic and political situation in Ukraine requires the structural changes and creating the necessary conditions for market reforms. One of the most important indicators of a market economy is efficient operation of small and medium entrepreneurship, ensuring through the implementation of consistent tax policy. Taking into account the strengthening of economic relations between Ukraine and the European Union, detailed study of European fiscal policy peculiarities in agriculture and gradual adaptation of this norms into domestic tax legislation to the requirements of the European Union becomes particularly relevant for developing new markets and increasing the competitive advantages of domestic products.

The article researches the peculiarities of taxation of agricultural cooperatives in the European Union countries. Two groups of countries according to the type of activity carried out in agricultural cooperatives are distinguished and characterized.

There are defined the features of tax systems and state support of small and medium business in different European countries. To solve the problems on domestic level, the author distinguished the following main advantages of the association of small and medium-sized agricultural producers in cooperatives, such as: the group of producers has an opportunity to influence the price both the purchase and sale of manufactured products of processing enterprises; wholesale purchase of raw materials, unified accounting increases the profitability of production due to the reduction of fixed costs; members of the cooperative have the opportunity to increase the volume of production at the expense of received loans, the possibility of using production facilities leased from other participants. The proposed measures should contribute for reducing the number of unprofitable small and medium agricultural enterprises, raising the level of interest in the conduct of their businesses, increasing employment and improve the business environment in Ukraine.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-69>

УДК 631.15:65012.65

## Інформаційні ресурси в процесі управління телекомунікаційними підприємствами

Ольховая І.О.

аспірант кафедри менеджменту  
Державного університету телекомунікацій

Розглянуто поняття «інформаційні ресурси». Розкрито три основні підходи до визначення сутності інформаційних ресурсів. Наведено основні етапи забезпечення системи управління інформаційними ресурсами. Визначено особливості використання інформаційних ресурсів у діяльності телекомунікаційних підприємств. Демасковано основні характеристики інформаційних ресурсів у діяльності телекомунікаційних підприємств.

**Ключові слова:** інформація, інформаційні ресурси, телекомунікаційне підприємство, система управління, інформаційний процес.

Ольховая И.А. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Рассмотрено понятие «информационные ресурсы». Раскрыты три основных подхода к определению сущности информационных ресурсов. Приведены основные этапы обеспечения системы управления информационными ресурсами. Определены особенности использования информационных ресурсов в деятельности телекоммуникационных предприятий. Демаскированы основные характеристики информационных ресурсов в деятельности телекоммуникационных предприятий.

**Ключевые слова:** информация, информационные ресурсы, телекоммуникационное предприятие, система управления, информационный процесс.

Olkhovaya I.A. INFORMATIVE RESOURCES IN THE PROCESS OF MANAGEMENT OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

A concept "informative resources" is considered. Three basic ways are exposed to the determination of essence of informative resources. The basic stages of providing of managerial system of informative resources are brought. The features of the using of informative resources in activity of telecommunication enterprises are certain. Basic descriptions of informative resources in activity of telecommunication enterprises are unmasked.

**Keywords:** information, informative resources, telecommunication enterprise, managerial system, informative process.

**Постановка проблеми.** Сучасне телекомунікаційне середовище, в якому працюють підприємства, піддається значним змінам та коливанням. Процеси, що відбуваються на ринку телекомунікаційних послуг, потребують швидкої реакції телекомунікаційних підприємств на ці зміни. За таких умов традиційний підхід до управління підприємством не забезпечує достатнього реагування і вимагає використання інших концепцій в управлінні підприємством, а інформаційні ресурси стають засобом забезпечення успішності такого процесу. Тому ця проблема є актуальною для дослідження.

Раціональне використання наявних і залучених інформаційних ресурсів телекомунікаційним підприємством підвищує обґрунтованість прийняття управлінських рішень та сприяє зміцненню його конкурентоспроможності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання формування інформаційного забезпечення підприємств досліджувалися такими вченими, як Б. Анікін, Д. Бауерсокс, В. Владимиров, І. Гришкін, Б. Єлепов, В. Козак, Д. Клос, Є. Мілюхін, Л. Міротін, Ю. Неруш, В. Ніколайчук, М. Окландер, Д. Прихотний, Б. Райзберг, В. Сергеев, І. Смирнов, В. Стаханов, І. Ташбаєв, Д. Тіскє, А. Урсул, Н. Федоренко та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У результаті проведеного дослідження інформаційних ресурсів підприємств було визначено, що наявні ресурси і способи їх отримання не повною мірою відповідає сучасним вимогам і умовам діяльності телекомунікаційних підприємств, оскільки не завжди є своєчасними, що є вкрай важливим для підприємств цієї галузі.

**Формування цілей статті.** На основі аналізу сутності інформаційних ресурсів надати

пропозиції щодо їх систематизації та використання в умовах ефективного управління телекомунікаційними підприємствами.

**Виклад основного матеріалу.** Фахівці різних галузей знань, що тим або іншим чином стосуються проблем інформатизації суспільства, створення інформаційних технологій, інформатизації управління, формування ринку інформаційних послуг, дають власне розуміння сутності інформаційних ресурсів. Дотепері сформувалося три основні підходи до визначення сутності інформаційних ресурсів: технократичний, економічний і загальноцивілізаційний.

Типовим прикладом реалізації технократичного підходу до розкриття сутності інформаційних ресурсів є визначення, наведене І.С. Мелюхіним: під інформаційними ресурсами ми розуміємо сукупність елементів, задіяних у процесі отримання, обробки, зберігання і передачі суспільно значущої інформації [1, с. 57].

Економічний підхід до розкриття сутності інформаційних ресурсів наявний у роботах Б.С. Єлепова, який зазначає, що інформаційними ресурсами називатимемо результати інтелектуальної діяльності вчених, фахівців та інших працівників, потенційно придатних відразу або після відповідної обробки для використання в суспільному виробництві для досягнення конкретних цілей економічного і соціального розвитку [2, с. 84].

Також економічний підхід підтримує Н.П. Федоренко [3, с. 328], згідно з яким інформаційні ресурси – це знання, відомості, дані, що отримуються і накопичуються в процесі розвитку науки і в практичній діяльності людей, які можуть бути використані в суспільному виробництві й управлінні як чинник збільшення обсягу виробництва і підвищення його ефективності.

У цьому ж аспекті В.В. Владимиров розглядає інформаційні ресурси як економічну категорію, яка являє собою:

- сукупність фактів природного, виробничого, правового, наукового, економічного, соціального й іншого характеру;
- інформацію, отриману на основі фактів;
- знання, сформульоване на основі інформації;
- ризик їхньої господарської діяльності [4].

Незважаючи на суттєве і постійне підвищення ролі інформаційних ресурсів у системі управління, обмежувати їх важливість ми не маємо права.

Тому більш обґрунтованим є загальноцивілізаційний підхід до розуміння сутності інформаційних ресурсів, реалізований Д.Г. Примхливим, який стверджує, що інформаційний ресурс є сукупністю науково-технічних і науково-гуманітарних знань, що втілили виробничо-технічний і соціальний досвід людства, необхідний для виживання і розвитку в умовах суперечливого, але взаємозв'язаного світу [5, с. 68].

Важливість цього підходу полягає у спробі глобального осмислення особливостей і призначення інформаційних ресурсів в розвитку людської цивілізації. Згідно з цим визначенням найважливішими умовами розвитку суспільства є: забезпечення збалансованості науково-технічних і науково-гуманітарних знань; накопичення й узагальнення знань і досвіду; наявність інформаційного обміну.

Погоджуючись загальною із розглянутими вище підходами відзначимо, що є потенціал розвитку цього розуміння сутності інформаційних ресурсів. Тому для більш глибокого і всебічного вивчення категорії «інформаційний ресурс» є доцільним використовувати підхід, заснований на ідеї ресурсного циклу, під яким розуміється сукупність технологічних перетворень і переміщення речовин біосфери на всіх етапах виробництва, перетворення, використання і відтворення в суспільному процесі розвитку.

Залежно від особливостей функціонального стану кругообіг інформаційних ресурсів включає низку етапів: виробництво (накопичення); систематизацію (обробку); розподіл (передачу); споживання. Кількість етапів, що виділяються, в кругообігу інформаційних ресурсів може відрізнятися, що визначається цілями досліджень, що проводяться. Зокрема, етап систематизації (обробки) інформаційних ресурсів може розглядатися як самостійний або як підетап першого етапу кругообігу інформаційних ресурсів.

Крім того, слід мати на увазі, що є проблема забезпечення збереження інформаційних ресурсів. Це передбачає необхідність виділення додаткового підетапу в кругообігу інформаційних ресурсів.

На першому етапі людина в процесі своєї діяльності, заснованої переважно на вивченні історичного досвіду і конкретного об'єкта, створює нові знання. На основі узагальнення, систематизації, накопичення індивідуально одержаних нових знань здійснюється їх інтеграція в систему суспільних знань. Простіше кажучи, накопичені знання не є інформацій-

ними ресурсами, оскільки відділення знань від сфери свого походження на цьому етапі відтворювального циклу не відбувається.

Трансформація суспільних знань в інформаційні ресурси здійснюється в результаті подальшої багатостадійної підготовки, спрямованої на підвищення ступеня їх готовності до кінцевого споживання. Тому систему суспільних знань доцільно характеризувати як систему потенційних інформаційних ресурсів. З погляду споживачів, потенційні інформаційні ресурси мають високий ступінь невизначеності, пов'язаний із характером ймовірності корисності їх використання для досягнення тих або інших соціально-економічних цілей.

Зокрема, це торкається результатів фундаментальних досліджень, які, як правило, не є суспільною практикою. У цьому разі в потенційних інформаційних ресурсах відбувається накопичення суспільної праці, результативність якої може бути оцінена суспільством лише в перспективі.

Після завершення першого етапу відтворювального циклу потенційні інформаційні ресурси повинні володіти такою якісною і кількісною визначеністю, на підставі якої суспільство могло би приймати обґрунтовані рішення про їх використання. Ця мета реалізується на етапі систематизації (обробки) інформаційних ресурсів за допомогою розвитку об'єктів інформаційного інфраструктурного комплексу, а також інформаційно-аналітичних підрозділів, що функціонують у складі окремих підприємств і організацій.

Результатом діяльності об'єктів інформаційного інфраструктурного комплексу і відповідних підрозділів у їх складі є інформаційні ресурси, які мають більш високу споживу корисність, потенційне накопичення яких формує певний «запас» цього різновиду ресурсів.

До особливостей потенційних інформаційних ресурсів належать: практична відсутність обмежень у кількості користувачів; наявність здатності морально старіти; різноманітність способів розповсюдження і доведення до споживача; складність у визначенні соціально-економічної ефективності їх виробництва і споживання [5, с. 68].

Ці особливості надзвичайно важливо враховувати під час розроблення і вдосконалення механізму інформаційного забезпечення телекомунікаційних підприємств. Зокрема, це належить до проблем формування інформаційної інфраструктури таких підприємств, визначення принципів ціноут-

ворення на інформаційні продукти і послуги, розроблення комплексу стимулюючих заходів розвитку діяльності підприємств.

Перехід із «запасу» в реальний інформаційний ресурс і є проблемою залучення потенційних інформаційних ресурсів в економічний обіг, проблемою їх освоєння.

Натепер простежується явна недооцінка важливості інформаційних ресурсів як ключового чинника забезпечення ефективного, стійкого розвитку телекомунікаційних підприємств. У зв'язку з цим доцільно відзначити роль інформаційних ресурсів у вирішенні сучасних проблем управління телекомунікаційними підприємствами.

У найзагальнішому вигляді значення інформаційних ресурсів у розвитку наведено в роботі Д.Г. Прихотного [6, с. 94]. Автор підкреслює значення інформаційних ресурсів за такими напрямками, як:

- безпосередня дія на порядок залучення всіх видів ресурсів у діяльність підприємства, на виявлення і подолання економічних обмежень у відтворювальному процесі;

- безпосередня дія на суб'єктивний чинник діяльності – на людину, її інтелектуальний рівень і «потенціал вільної поведінки», розширення можливості вибору і тим самим дія на соціальну ефективність, зростання індивідуальної і колективної ініціативи;

- дія на прискорення відтворювання, скорочення часу надання послуг і часу обігу.

На наш погляд, загалом межі дії інформаційних ресурсів на розвиток системи управління телекомунікаційних підприємств визначені досить правильно. Однак широта підходу в цьому разі привела до недостатньої глибини опрацювання змісту окремих елементів процесу управління. Зокрема, нечітко простежуються відмінності між процесом залучення ресурсів і скороченням тимчасових параметрів діяльності, а також не розкривається природа дії інформаційних ресурсів на ці зміни. Вимагає розвитку також поняття «потенціал вільної поведінки» людини в контексті сучасних вимог, що висувуються до телекомунікаційних підприємств.

Однак при цьому слід враховувати основні відмінності між інформаційними і будь-якими іншими видами ресурсів. Зокрема, суттєвою відмінністю інформаційних ресурсів від матеріальних є несхильність до дії просторових обмежень і дії закону збереження речовини й енергії. Будь-який вид матеріальних ресурсів може використовуватися лише певним чином у діяльності підприємства.

Щодо інформаційних ресурсів, то вони можуть одночасно використовуватися для різних ділянок діяльності підприємства, причому не зменшуючи їх кількість, якість і значення. Однак може змінитися цінність інформації, і тоді виникає парадоксальна, на перший погляд, ситуація, коли, передавши інформацію іншому й одночасно зберігши її у себе, суб'єкт господарювання може втратити її як інформаційний ресурс, якщо на основі цієї інформації рішення прийматиме не він, а той, кому він ці відомості передав. У зв'язку з цим потрібно підкреслити особливу роль інформаційних зв'язків, встановлених у системі управління й у функціонуванні її інформаційної структури.

**Висновки.** Отже, відповідно до проведеного дослідження, доцільним є визначення інформаційних ресурсів як сукупності накопичених і систематизованих знань, що містять певну корисність, які враховують особливості виробничих, соціально-економічних проце-

сів діяльності підприємств із метою забезпечення ефективності їхнього функціонування.

Інформаційні ресурси є інформацією, яка використовується телекомунікаційними підприємствами в процесі діяльності, сприяє зниженню ризику або підвищенню її ефективності.

Водночас слід враховувати, що інформаційні ресурси, як і будь-які інші види ресурсів, мають основні характеристики:

- є предметом праці в процесі обробки інформації;

- проходять етапи забезпечення, аналогічні етапам забезпечення матеріальними ресурсами: придбання, створення, зберігання, перетворення, використання, вибуття;

- результатом процесу створення інформаційних ресурсів може бути інтелектуальний ресурс;

- у процесі забезпечення інформаційних ресурсів формується комплекс витрат, під час формування інтелектуального ресурсу нематеріальний актив є основою оцінки його вартості.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Мелюхин И.С. Об управлении информационными ресурсами // НТИ. Сер. 1. 1992. № 10–11. С. 56–58.
2. Елепов Б.С. Управление процессами использования информационных ресурсов. Новосибирск: Наука, 1989. 237 с.
3. Федоренко Н.П. Математика и кибернетика в экономике. М.: Экономика, 1975. 700 с.
4. Владимиров В.В. Эволюция и классификация информационных ресурсов как экономической категории. // <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41605>
5. Козак В.Г. Удосконалення системи інформаційного забезпечення // Економіка АПК. 2010. № 1. С. 66–70.
6. Прихотный Д.Г. Социально-экономическая природа информационного продукта и информационного ресурса. М.: Финансы и статистика, 2002. 174 с.

#### REFERENCES:

1. Miluhin I.S. (1992) Ob upravlenii informacionnymi resursami. [About management of informative resources]. // NTI. Ser.1, # 10-11. PP. 5 6–58. (in Russian)
2. Elepov B.S. (1989) Upravlenie procesami ispolzovaniya informacionnyh resursov. [Management of process of using of informative resources]. Novosibirsk: Nauka. 237 p. (in Russian)
3. Fedorenko V.P. (1975) Matematika i kibernetika v ekonomike. [Mathematics and cybernetics in economics]. Moscow: Ekonomika. 700 p. (in Russian)
4. Vladimirov V.V. Evoluciya i klasifikaciya informacionnyh resursov kak ekonomicheskoi kategorii. [Evolution and classification of informative resources as economic category]. Avable at: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41605>. (in Russian)
5. Kozak V.G. (2010) Udoskonalennya systemy informacijnogo zabezpečennya. [Improvement of the system of dataware]. // Economics of APK. # 1. PP. 66–70. (in Ukrainian)
6. Prihotnyi D.G. (2002) Socialno-ekonomicheskaya priroda informacionnogo produkta i informacionnogo resursa [Socio-economic nature of informative product and informative resource]. Moscow: Finance and Statistics. 174 p. (in Russian)



## Informative resources in the process of management of telecommunication enterprises

**Olkhovaya I.O.**

Postgraduate Student of Department of Management,  
State University of Telecommunication

The modern telecommunication environment where are worked enterprises work has the considerable changes and vibrations. Processes that take place at the market of telecommunication services, need the rapid reaction of telecommunication enterprises for these changes. By such conditions the traditional way to the management of enterprise is not provided the enough reaction and require the using of other conceptions in a management of enterprise, but informative resources become the backer-up of success of such process.

Rationally using of present and attracted informative resources by telecommunication enterprise promotes validity of acceptance of administrative decisions and assists strengthening of its competitiveness.

Specialists of different areas of knowledge, that touch of problems of informatization of society, creation of information technologies, informatization of management, forming of market of informative services give the own understanding of essence of informative resources. Till now there are three ways to the essence of informative resources: technocratic, economic and general civilizational.

In accordance to research, expedient is next determination of informative resources as that take into account the features of productive, socio-economic processes of activity of enterprises totality of the accumulated and systematized knowledge that contain a certain utility with the purpose of providing of efficiency of their functioning.

Informative resources are information that is used by telecommunication enterprises in the process of the activity, assists the decline of risk or increase of its efficiency.

At the same time it follows to take into account that informative resources as well as any other types of resources, have basic descriptions:

- the article of labour in the process of treatment of information;
- the stages of providing pass, analogical to the stages providing material resources: acquisition, creation, storage, transformation, using, leaving;
- the result of process of creation of informative resources can be an intellectual resource;
- the process of providing of informative resources the complex of charges, that at forming of intellectual resource an intangible asset is basis of estimation of its cost, is formed

## Капітальні інвестиції у формуванні економічної доданої вартості телекомунікаційних компаній України

Отливанська Г.А.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління  
Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова

У статті розглянуто особливості розрахунку економічної доданої вартості підприємства та зміст капітальних еквівалентів. Сформульовано порядок визначення економічної доданої вартості з використанням даних фінансової звітності телекомунікаційних компаній України та НБУ, склад коригування даних, що застосовуються для її обчислення. Проведено розрахунок економічної доданої вартості та рентабельності інвестованого капіталу за чистим скоригованим прибутком для трьох великих телекомунікаційних компаній України: ПАТ «Укртелеком», ПрАТ «Київстар», ПрАТ «ВФ Україна» за період 2011–2017 рр., проаналізовано їхню динаміку у взаємозв'язку з показниками капітального інвестування.

**Ключові слова:** економічна додана вартість, капітальні інвестиції, телекомунікаційна компанія, інвестиційна діяльність, рентабельність інвестованого капіталу.

Отливанская Г.А. КАПИТАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены особенности расчета экономической добавленной стоимости предприятия и содержание капитальных эквивалентов. Сформулирован порядок определения экономической добавленной стоимости с использованием данных финансовой отчетности телекоммуникационных компаний Украины и НБУ, корректировки данных, применяемых для ее вычисления. Проведен расчет экономической добавленной стоимости и рентабельности инвестированного капитала по чистой скорректированной прибыли для трех крупных телекоммуникационных компаний Украины: ПАО «Укртелеком», ЧАО «Киевстар», ЧАО «ВФ Украина» за период 2011–2017 гг., проанализирована ее динамика во взаимосвязи с показателями капитального инвестирования.

**Ключевые слова:** экономическая добавленная стоимость, капитальные инвестиции, телекоммуникационная компания, инвестиционная деятельность, рентабельность инвестированного капитала.

Otlyvanska G.A. UKRAINIAN TELECOMMUNICATION COMPANIES' CAPITAL INVESTMENTS IN THE FORMATION OF EVA

The article considers the features of the Economic Value Added calculation and the content of the capital equivalents. The procedure that uses a determination of the Economic Value Added with data of Ukrainian telecommunication company's financial statements and the National Bank of Ukraine is defined. The adjustments of data that are used for the EVA calculation is given. The Economic Value Added and Return on Capital for three major Ukrainian telecommunication companies Public JSC "Ukrtelecom", Private JSC "Kyivstar", Private JSC "VF Ukraine" in 2011–2017 has been analyzed in parallel with indicators of capital investments.

**Keywords:** economic value added, capital investments, telecommunication company, investment activity, return on capital.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Телекомунікаційний ринок України є таким, що динамічно розвивається, грає одну з ключових ролей у розповсюдженні ІКТ та формуванні засад цифрової економіки, які сьогодні визнано пріоритетними для розвитку країни. Досягнення бажаних результатів за цими напрямками, крім вирішення безлічі технічних та організаційних проблем, потребує великих обсягів капіталь-

них інвестицій у технічне оснащення та розвиток мереж зв'язку.

Нинішня економічна ситуація в Україні значно обмежує державну підтримку інвестиційних процесів телекомунікаційної сфери. Телекомунікаційні компанії самостійно вирішують питання капітального інвестування виходячи із власних можливостей та визначених орієнтирів розвитку. При цьому найбільші учасники телекомунікаційного ринку України знахо-

дяться у приватній власності [1]. У таких умовах забезпечення необхідного обсягу інвестування у розвиток телекомунікаційних мереж можливе лише за умови зацікавленості власників телекомунікаційних компаній надалі розвивати бізнес в Україні.

У світі визнаним індикатором виміру ефекту від володіння бізнесом, що характеризує його цінність для власників, є економічна додана вартість, наявність якої свідчить, що підприємство не тільки покрити поточні витрати та витрати на інвестований у підприємство капітал, а й сформувало додаткову основу подальшого зростання добробуту власників. Безумовним є той факт, що інвестиційна діяльність шляхом капітального інвестування створює основи щодо подальшого розвинення операційної діяльності через упровадження нової техніки та технологій, які дають змогу збільшувати обсяги випуску продукту, поліпшувати його якість, розширювати асортимент, тим самим забезпечуючи зростання прибутку, що генерує компанія.

Зазначене вище зумовлює необхідність розгляду питань щодо визначення тенденцій у капітальному інвестуванні телекомунікаційних компаній України у взаємозв'язку з їх спроможністю створювати економічну додану вартість.

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

Дослідження економічної доданої вартості викликає значну зацікавленість серед вітчизняних та закордонних науковців. У науковій літературі вивчається методика обчислення економічної доданої вартості, її застосування для оцінки економічної ефективності діяльності підприємства [2–5], також є спроби використання моделі економічної доданої вартості під час прогнозування результатів інвестиційної діяльності [6–8].

Проте питання щодо дослідження капітальних інвестицій у формуванні економічної доданої вартості телекомунікаційних компаній залишається відкритим.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення економічної доданої вартості (*EVA*) телекомунікаційних компаній України та її аналіз у взаємозв'язку з динамікою капітального інвестування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічна додана вартість (*Economic Value Added* – *EVA*) виступає мірою економічного прибутку. Економічний прибуток являє собою різницю між продажами, здійсненими за період, і реальною, сьогоднішньою вартістю всіх ресурсів, спожитих за цей період, характеризуючи техніку вимірювання цінності, створеної за один період [9].

Як відомо, існує два основних загальноновизнаних підходи до визначення розміру економічної доданої вартості. Перший – це показник економічної доданої вартості *EVA*<sup>™</sup>, розроблений та запатентований компанією *Stern Stewart & Co*, який здобув широке поширення. Компанія *Stern Stewart & Co* щорічно публікує рейтинг найбільших 1 000 компаній на основі показника *EVA*<sup>™</sup>, але сам розрахунок показника економічної доданої вартості залишається закритою інформацією [5, с. 117]. Другий підхід до розрахунку економічної доданої вартості є здобутком компанії *Mc Kinsey*. Цей підхід передбачає визначення остаточного прибутку (*Residual Income* – *RI*). Суттєву різницю під час розрахунку економічної доданої вартості за цими підходами становить порядок розрахунку віддачі на вкладений капітал, а загальними рисами є застосування ринкових оцінок, творче трактування інвестиційних та поточних витрат, рекомендації щодо оцінки капіталу і прибутку [10, с. 107].

Економічна додана вартість (*EVA*<sup>™</sup>) розраховується як різниця між чистим операційним прибутком після оподаткування (*NOPAT*) та альтернативною вартістю вкладених капіталів. Ця альтернативна вартість визначається шляхом множення середньозваженої вартості капіталу (*WACC*) на обсяг інвестованого капіталу (*IC*) [11]:

$$EVA = NOPAT - WACC \times IC. \quad (1)$$

Окрім того, можна обчислити економічну додану вартість шляхом множення капіталу на різницю між рентабельністю капіталу (*ROC*) та *WACC*.  $EVA = IC * (ROC - WACC)$ . Ці дві формули еквівалентні та дають змогу розглядати *EVA* з різних точок зору [11].

Розглянувши методику визначення *EVA*, звернемося до порядку розрахунку її розміру, оскільки цей порядок має певні особливості, які викликають увагу науковців. Справа у тому, що *Stern Stewart & Co* розробила 164 коригування, які можуть бути використані під час розрахунку *EVA*<sup>™</sup> [5, с. 117]. Отже, різниця між економічним прибутком за класичним розумінням та економічною доданою вартістю *EVA*<sup>™</sup> міститься у необхідності коригування даних фінансової звітності підприємства на певний перелік капітальних еквівалентів [2–5; 10]. Капітальними еквівалентами є прирощення балансової вартості чистих активів підприємства, які покликані «відновити» вартість чистих активів відповідно до їх реальної грошової оцінки, визначеної грошовими виплатами, пов'язаними з надходженням цих активів [2, с. 214].

При цьому проведення коригувань даних звітності підприємства на капітальні еквіваленти значно утрудняє розрахунок економічної доданої вартості. У результаті процес розрахунку показника економічної доданої вартості відбувається двома шляхами. У практичній діяльності, як свідчать праці [3; 10], складний процес коригування оминається, вважаючи за краще розраховувати показник за даними класичної фінансової або управлінської звітності. Іншим шляхом є праці науковців, які намагаються спростити кількість та складність необхідних коригувань, визначити алгоритм роботи з даними звітності тощо [2; 4; 5].

На думку Д.Л. Волкова [2, с. 215–217], основними групами коригувань на капітальні еквіваленти є:

- коригування на розмір відкладеного податку на прибуток;
- коригування на резерв *LIFO* (*Last IN – First OUT*);
- інші капітальні еквіваленти, включаючи амортизацію ділової репутації (*Goodwill*); невизнана ділова репутація; капіталізація витрат на НДДКР; створених резервів за оцінками сумнівних боргів, знецінення матеріальних цінностей та фінансових вкладень.

Вивчення змісту коригувань на капітальні еквіваленти дає змогу стверджувати, що їх розрахунок є неможливим, спираючись тільки на інформацію про діяльність підприємства, що знаходиться у відкритому доступі. Тому для можливості розрахунку економічної доданої вартості телекомунікаційних компаній України пропонується, базуючись на суті показників, які приймають участь у розрахунку економічної доданої вартості, визначити перелік коригувань на капітальні еквіваленти виходячи зі складу інформації, що міститься у фінансовій звітності підприємства.

Беручи до уваги алгоритми розрахунку *EVA*, наведені в роботах О.В. Мілінчук та П.Е. Ситник [4; 5], проведемо уточнення порядку розрахунку *EVA* на основі даних публічної інформації для телекомунікаційних компаній України.

Для визначення розміру *EVA* телекомунікаційних компаній України застосовано таку послідовність:

1. *Визначення чистого операційного прибутку після податків (NOPAT)*. Джерелом інформації для визначення *NOPAT* є Консолідований звіт про фінансові результати (Форма № 2, далі – Ф. 2):

$$NOPAT = P_{op} - C_{fin} - Tax_p, \quad (2)$$

де  $P_{op}$  – прибуток операційної діяльності підприємства (код рядка 2190 або 2195, Ф. 2);

$C_{fin}$  – фінансові витрати підприємства (код рядка 2250, Ф. 2);

$Tax_p$  – податок на прибуток підприємства (код рядка 2300, Ф. 2).

2. *Визначення обсягу інвестованого в підприємство капіталу (IC)* проводиться на основі даних Консолідованого балансу (Форма № 1, далі – Ф. 1):

$$IC = A_{total} - L_{cur} - IN_{fut}, \quad (3)$$

де  $A_{total}$  – загальний розмір активів підприємства (код рядка 1900, Ф. 1);

$L_{cur}$  – поточні зобов'язання без урахування векселів виданих (рядок 1695 – рядок 1605, Ф. 1);

$IN_{fut}$  – доходи майбутніх періодів (код рядка 1665, Ф. 1).

3. *Визначення середньозваженої вартості капіталу (WACC)*. Середньозважена вартість капіталу враховує вимоги до рівня доходності капіталу, який вкладений у компанію, що висуваються різними групами інвесторів. Важливо, що рівень вартості капіталу має різний економічний сенс для окремих суб'єктів господарювання: для інвесторів і кредиторів він характеризує необхідну їм норму прибутковості на наданий у користування капітал; для підприємств, які формують капітал для його інвестиційного використання, – питомі витрати на залучення й обслуговування задіяних фінансових коштів, тобто ту ціну, яку вони платять за використання капіталу [12, с. 111]. Показник середньозваженої вартості капіталу під час розрахунку економічної доданої вартості забезпечує зв'язок між внутрішніми характеристиками економічної діяльності підприємства та ринковими, оскільки вартість власного та залученого капіталу відображає ринкові ціни для альтернативного розміщення капіталу, інвестованого в підприємство.

Розрахунок розміру середньозваженої вартості капіталу у спрощеному варіанті має вигляд:

$$WACC = \kappa_s * W_s + \kappa_d * W_d, \quad (4)$$

де  $\kappa_s$  – вартість власного капіталу;

$W_s$  – частка власного капіталу у загальній вартості капіталу підприємства;

$\kappa_d$  – вартість залученого капіталу;

$W_d$  – частка залученого капіталу у загальній вартості капіталу підприємства.

Вартість власного та залученого капіталу прийнята виходячи з визначеного НБУ середньоринкового розміру процентних ставок за новими депозитами резидентів та кредитами строком від одного до п'яти років відповідно [13].

4. *Розрахунок економічної доданої вартості* проведено за формулою (1). Показник

економічної доданої вартості дає змогу оцінити обсяги економічного прибутку, зменшеного на вартість задіяного капіталу. Проте це абсолютна величина, що обмежує можливості порівнювати між собою різні компанії. Тому для забезпечення можливості порівняння телекомунікаційних компаній України застосовано показник рентабельності інвестованого капіталу (*ROC*), визначений за *NOPAT*:

$$ROC = \frac{NOPAT}{IC} \quad (5)$$

Означивши порядок визначення економічної доданої вартості, звернемося до отриманих результатів. Розрахунок економічної доданої вартості та рентабельності інвестованого капіталу проведено для трьох крупних телекомунікаційних компаній України: ПАТ «Укртелеком», ПрАТ «Київстар», ПрАТ «Водафон Україна» (далі – «ВФ Україна») за період 2011–2017 рр., результати розрахунків наведено в табл. 1. Інформаційною базою виступили дані фінансової звітності телекомунікаційних компаній України та НБУ [13].

Результати розрахунків економічної доданої вартості для телекомунікаційних компаній України ПАТ «Укртелеком», ПрАТ «Київстар», ПрАТ «ВФ Україна» у 2011–2017 рр. показують, що серед розглянутих компаній найбільшу економічну додану вартість генерує діяльність ПрАТ «Київстар», окрім 2014 р., коли ПрАТ «ВФ Україна» отримало економічну додану вартість більшу на 9,5%, ніж «Київстар». Треба зазначити, що крім 2014 р. перебільшення *EVA* компанії «Київстар» над *EVA* «ВФ Україна» є значним, від мінімального у 57% до максимального перевищення більше ніж у 100 разів у 2016 р.

Узагальнюючи отримані результати, зазначимо, що для телекомунікаційних компаній України для отримання економічної вартості рентабельність інвестованого капіталу за *NOPAT* має бути більшою, ніж 13%, оскільки приблизно на цьому рівні досягається нульовий поріг *EVA*. До того ж компанії «Київстар» та «ВФ Україна», що мають рентабельність інвестованого капіталу за *NOPAT* вищу за 13%, стабільно отримували *EVA* в 2011–2017 рр.

Від'ємне значення *EVA* на протязі всього періоду аналізу отримувала компанія «Укртелеком», яка має найнижчу рентабельність інвестованого капіталу та найвищу середньозважену вартість капіталу.

Далі проаналізуємо динаміку показників *EVA* та *ROC* у взаємозв'язку з показниками капітального інвестування телекомунікаційних компаній України ПАТ «Укртелеком», ПрАТ «Київстар», ПрАТ «ВФ Україна» за період 2011–2017 рр., що наведені в табл. 2.

За даними трьох розглянутих компаній розмір частки капітального інвестування в доходах та його обсяги мають значні коливання та демонструють відсутність визначеної динаміки в 2011–2017 рр. За даними компанії «Київстар», на протязі 2011–2013 рр. спостерігається поступове скорочення обсягів інвестування, коли частка капітального інвестування підтримувалася на рівні 13% від чистого доходу. У 2014–2016 рр. «Київстар» збільшує капітальні інвестиції, пік інвестування досягнуто в 2015 р., коли проводилася масштабна трансформація мережі, пов'язана з переходом на 3G-зв'язок та придбанням відповідної ліцензії. За розміром частки капітального інвесту-

Таблиця 1

**Економічна додана вартість телекомунікаційних компаній України в 2011–2017 рр.**

| Показники за роками                                    | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   | 2017   |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Економічна додана вартість ( <i>EVA</i> ), млн. грн.   |        |        |        |        |        |        |        |
| <i>EVA</i> «Київстар»                                  | 2081,8 | 1961,3 | 2960,5 | 1363,7 | 1975,0 | 1847,4 | x*     |
| <i>EVA</i> «ВФ Україна»                                | 358,1  | 1247,4 | 1854,1 | 1507,1 | 1133,4 | 13,8   | 1038,3 |
| <i>EVA</i> «Укртелеком»                                | -495,3 | -385,9 | -615,5 | -114,6 | -348,4 | -568,9 | -179,8 |
| Рентабельність інвестованого капіталу ( <i>ROC</i> ),% |        |        |        |        |        |        |        |
| <i>ROC</i> «Київстар»,%                                | 24,9   | 26,9   | 42,7   | 27,4   | 31,3   | 26,5   | x*     |
| <i>ROC</i> «ВФ Україна»,%                              | 13,4   | 28,2   | 36,4   | 34,7   | 25,6   | 12,4   | 20,3   |
| <i>ROC</i> «Укртелеком»,%                              | 3,4    | 6,0    | 0,7    | 9,6    | 9,0    | 5,5    | 8,4    |
| Середньозважена вартість капіталу ( <i>WACC</i> ),%    |        |        |        |        |        |        |        |
| <i>WACC</i> «Київстар»,%                               | 8,3    | 11,8   | 10,6   | 12,1   | 13,1   | 11,9   | x      |
| <i>WACC</i> «ВФ Україна»,%                             | 8,7    | 12,0   | 10,5   | 12,3   | 13,1   | 12,2   | 10,6   |
| <i>WACC</i> «Укртелеком»,%                             | 10,3   | 12,7   | 11,9   | 12,7   | 12,9   | 12,1   | 10,4   |

\*x – дані фінансової звітності відсутні у відкритому доступі на момент розрахунку.

Джерело: складено на підставі власних розрахунків

**Показники капітального інвестування  
телекомунікаційних компаній України в 2011–2017 рр.**

| Показники  | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   | 2017   |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Капітальні інвестиції (КІ), млн. грн                   |        |        |        |        |        |        |        |
| КІ «Київстар»  | 2807,3 | 2087,8 | 1690,0 | 1659,0 | 6374,3 | 2668,8 | 2618,0 |
| КІ «ВФ Україна»  | 1220,5 | 1060,1 | 2218,8 | 1309,3 | 7022,8 | 2872,5 | 4696,8 |
| КІ «Укртелеком»  | 612,0  | 747,0  | 132,0  | 317,0  | 234,0  | 954,0  | 907,0  |
| Співвідношення інвестицій із чистим доходом (КІ/ЧД), % |        |        |        |        |        |        |        |
| КІ/ЧД «Київстар»                                       | 18     | 13     | 13     | 13     | 43     | 17     | 16     |
| КІ/ЧД «ВФ Україна»                                     | 11     | 11     | 22     | 13     | 70     | 26     | 39     |
| КІ/ЧД «Укртелеком»                                     | 9      | 11     | 2      | 5      | 4      | 15     | 15     |

*Джерело: складено на основі [14–16] та власних розрахунків*

вання «Київстар» відстає від «ВФ Україна», яка намагається інвестувати починаючи з 2013 р. більше ніж 20% від чистого доходу, але за значенням цей показник у компанії «ВФ Україна» має значні коливання – від 13% до 70% від чистого доходу. ПАТ «Укртелеком» інвестує набагато менше порівняно з «Київстар» та «ВФ Україна». На протязі 2013–2015 рр. частка капітального інвестування відносно доходів не перевищувала 5%, але в 2016–2017 рр. її значення зросло до 15%, а обсяги інвестування збільшилися більше ніж у три рази.

На рис. 1–3 наведено динаміку показників EVA та капітального інвестування телекомунікаційних компаній України ПАТ «Укртелеком», ПрАТ «Київстар», ПрАТ «ВФ Україна» у 2011–2017 рр.

Аналіз показників EVA телекомунікаційних компаній України ПАТ «Укртелеком», ПрАТ «Київстар», ПрАТ «ВФ Україна» за період 2011–2017 рр. у взаємозв'язку з показниками капітального інвестування свідчить, що за обсягами створеної економічної доданої вартості лідируючі позиції займає «Київстар». Здатність компанії щодо створення більшого обсягу економічної доданої вартості, на нашу думку, закладена у планомірній політиці капітального інвестування та найбільшій абонентській базі, що забезпечує найвищу серед розглянутих компаній рентабельність інвестованого капіталу та дає змогу отримувати більший дохід від кожної вкладеної гривні.

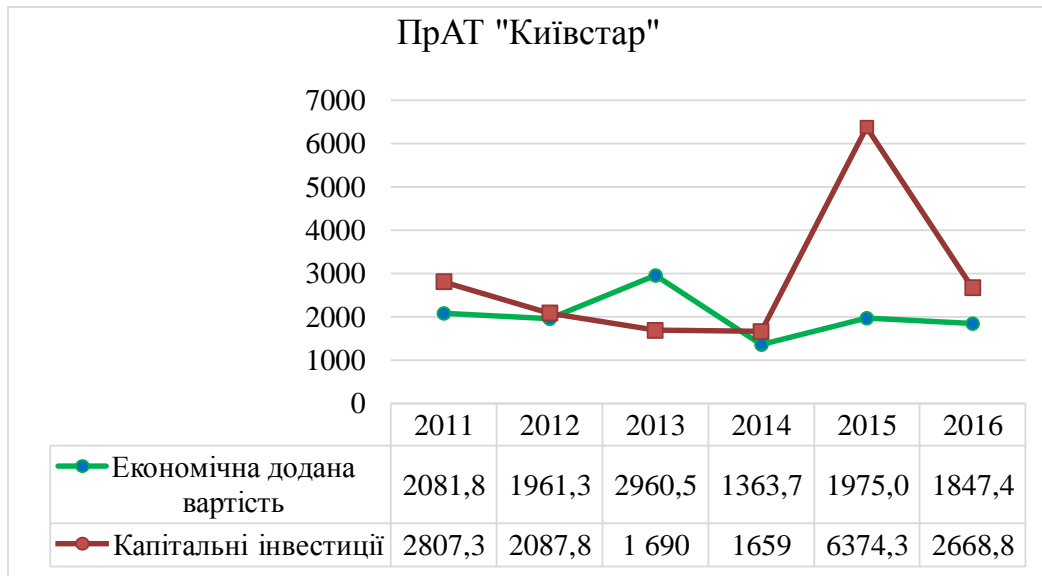
Негативний досвід ПАТ «Укртелеком» щодо формування EVA свідчить про те що, телекомунікаційна компанія повинна забезпечувати ефективність діяльності та капітальні інвестиції на певному рівні, який має бути вищим за такий, що забезпечує нульову EVA, тобто існує певний поріг інвестування, перевищення якого повинно забезпечити формування позитивної EVA.

Компанії «Київстар» та «ВФ Україна» є головними гравцями телекомунікаційного ринку країни, мають близьку за змістом номенклатуру послуг, терміни впровадження новацій за продуктами та технологіями надання. Специфіка діяльності крупних телекомунікаційних компаній пов'язана з наданням послуг на всій території країни, що потребує побудови відповідної мережі зв'язку та її постійного розвитку.

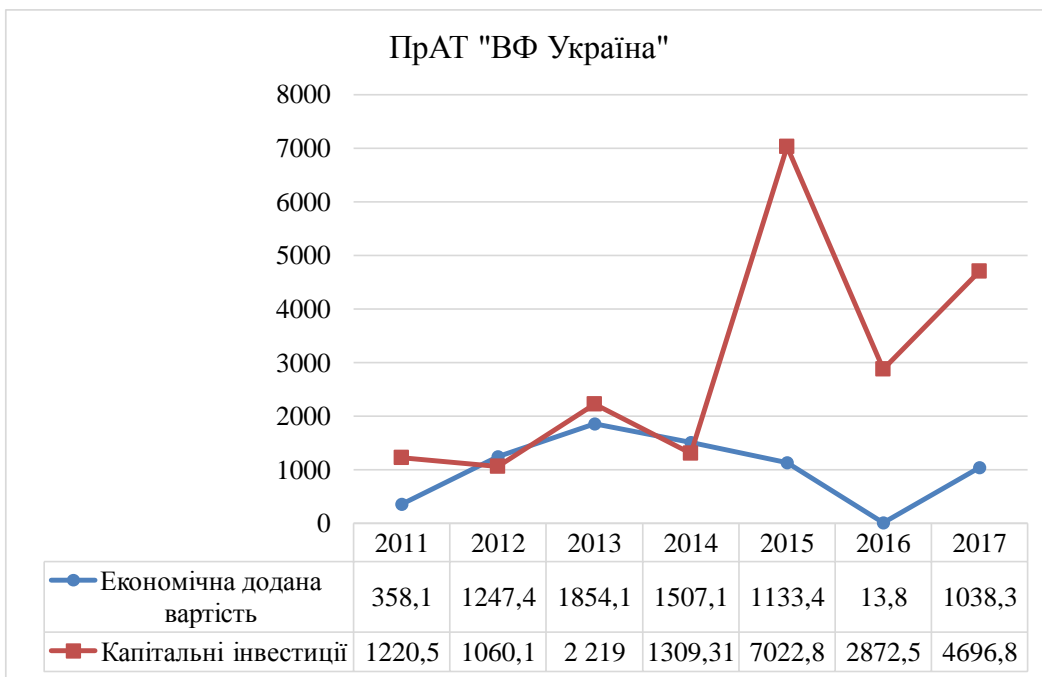
«Київстар» зберігає лідируючі позиції за абонентською базою. Отримані результати підтверджують, що компанія має більше абонентів, аніж достатньо для формування мінімального рівня економічної доданої вартості, отримує позитивний ефект від збільшення масштабу діяльності, відповідно, здобуває більшу віддачу від вкладень. І навпаки, «ВФ Україна», що інвестує більшу частку від доходу, має менше абонентів, відповідно, й менший дохід, як наслідок, отримує менший розмір віддачі.

Таким чином, можна стверджувати, що додатково поряд із планомірною політикою інвестування та забезпеченням достатності його обсягів велике значення мають масштаб операційної діяльності, цінова політика та засоби просування послуг на ринку, що дали змогу компанії «Київстар» отримати більшу економічну додану вартість за меншої агресивної політики інвестування. При цьому важливим аспектом для телекомунікаційних компаній є можливість визначення порогового рівня абонентської бази, перевищення якої забезпечує нарощування обсягів економічної доданої вартості без додаткових капітальних витрат та витрат на експлуатацію мережі, оскільки основним витратним видом діяльності в такому разі становиться маркетингова.

**Висновки з цього дослідження.** За сучасних умов здатність формувати економічну додану вартість для телекомунікаційних компаній України забезпечують: достатній та



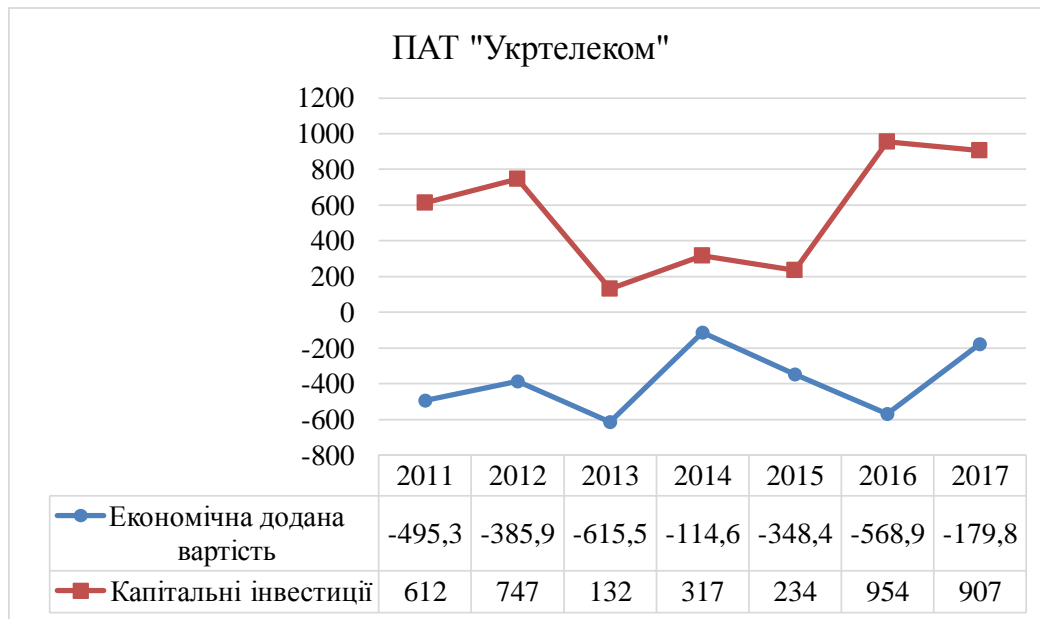
**Рис. 1. Динаміка EVA та обсягів капітального інвестування ПрАТ «Київстар» у 2011–2016 рр., млн. грн.**



**Рис. 2. Динаміка EVA та обсягів капітального інвестування ПрАТ «ВФ Україна» у 2011–2017 рр., млн. грн.**

постійний обсяг капітального інвестування, що як мінімум перевищує 10% чистого доходу телекомунікаційного підприємства; ефективність діяльності, яка характеризує віддачу на інвестований у телекомунікаційне підприємство капітал за чистим скоригованим прибутком більше ніж у 13% за забезпечення меншої за розміром середньозваженої вартості капіталу.

Нарощування обсягів економічної доданої вартості можливе за умови створення абонентської бази, яка є більшою за кількістю абонентів, аніж це є необхідним для отримання її мінімального розміру. Основними чинниками, що забезпечують створення абонентської бази телекомунікаційного підприємства за близьких за станом операційно-технологічних умов залишаються цінова політика та засоби просування послуг.



**Рис. 3. Динаміка EVA та обсягів капітального інвестування ПАТ «Укртелеком» у 2011–2017 рр., млн. грн.**

#### ЛІТЕРАТУРА:

- Otlyvanska G.A. Investment activity of telecommunications providers: conditions, problems, and trends. Науковий вісник Полісся. 2017. № 2(10). Ч. 1. С. 113–119.
- Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты; 2-е изд. СПб., 2008. 320 с.
- Геращенко А. Value-based Management в українських реаліях: в пошуках рішення «для всіх». Генеральний директор. 2012. № 5. URL: <http://director.com.ua/upravlenie/value-based-management-v-ukrainskikh-realiyakh-v-poiskakh-resheniya-%C2%ABdlya-vsekh%C2%BB> (дата звернення: 10.10.2018).
- Мільнічук О.В. Ефективність Вартісно-орієнтованого управління. Вісник ЖДТУ. 2016. № 1(75). С. 86–96.
- Ситник П.Е. Использование показателей экономической прибыли для построения регионального рейтинга российских непубличных компаний Корпоративные финансы. 2008. № 4(8). С. 114–121.
- Іщенко М.І. Методичні підходи до оцінки ефективності інвестицій на основі економічної доданої вартості. Академічний огляд. 2013. № 2(39). С. 88–94.
- Новікова І.В. Вартісно-орієнтоване управління інвестиційною діяльністю підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Суми, 2013. 219 с.
- Сокиринська І.Г. Критерії визначення обсягу інвестицій для збереження стану динамічної рівноваги підприємства. Економічний вісник. 2013. № 4. С. 61–70.
- Эшуорт Г., Джеймс П. Менеджмент, основанный на ценности: Как обеспечить ценность для акционеров; пер. с англ. М., 2009. 190 с.
- Теплова Т.В. Инвестиции. М., 2011. 724 с.
- What is EVA. URL: <http://www.eva.com> (дата звернення: 10.10.2018).
- Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия. М. 2006. 184 с.
- Грошово-кредитна та фінансова статистика / Національний банк України. 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).
- Розкриття інформації на фондовому ринку. URL: <https://kyivstar.ua/uk/about/about/partners/issuers> (дата звернення: 10.10.2018).
- Річна інформація емітента цінних паперів ПрАТ «ВФ Україна». URL: [http://company.mts.ua/ru/for\\_investors/investors/financial-statements/raskrytie-informacii/](http://company.mts.ua/ru/for_investors/investors/financial-statements/raskrytie-informacii/) (дата звернення: 10.10.2018).
- Річна інформація ПАТ «Укртелеком». URL: <https://smida.gov.ua/db/participant/21560766> (дата звернення: 10.10.2018).



## REFERENCE:

1. Otl'yvanska G. (2017) Investment activity of telecommunications providers: conditions, problems, and trends. Scientific Bulletin of Polissia CHNUT 2 (10), vol. 1, pp. 113-119., available at: [http://journals.urau.ua/nvp\\_chntu/article/view/107971](http://journals.urau.ua/nvp_chntu/article/view/107971) (Accesses October 10, 2018).
2. Volkov D.L. (2008) Teoriya tsennostno-oryentirovannogo menedzhmenta: fyansovyy y bukhgalterskiy aspekty [The theory of value-based management: financial and accounting aspects], Yzd-vo "Vysshaia shkola menedzhmenta", SPb., Russia
3. Gherashhenko A. (2012) Value-based Management v ukraïnskykh realyakh: v poyskakh reshenniya "dlia vsekh" [Value-based Management in Ukrainian realities: in search of a solution "for all"] Ghenal'nyy dyrektor, nn.5, available at: <http://director.com.ua/upravlenie/value-based-management-v-ukraïnskikh-realiyakh-v-poiskakh-resheniya-%C2%ABdlya-vsekh%C2%BB>
4. Miljnichuk O.V. (2016) Efektyvnist' Vartisne-orijentovanogo upravlinnja [Efficiency of value-based management] Visnyk ZhDTU, nn. 1(75), pp. 86-96.
5. Sytnyk P.E. (2008) Yspol'zovanye pokazatelej ekonomicheskoy prybyly dlja postroyeniya rehional'nogo rejtyngha rossijskykh nepublychnykh kompanij [Useage of economic profit indicators for building a regional rating of Russian non-public companies] Korporatyvnye fyansy, nn.4(8), pp. 114-121.
6. Ishhenko M.I. (2013) Metodichni pidkhody do ocinky efektyvnosti investytsij na osnovi ekonomichnoji dodanoji vartosti [Methodological approaches to the estimation of the investments efficiency is based on Economic Value Added] Akademichnyy oghljad, nn.2(39), pp.88-94
7. Novikova I.V. (2013) "Value-oriented management of a company's investment activity" Thesis of Cand. Sc. (Econ.), 08.00.04, Sumy State University, Sumy, Ukraine, 219 p.
8. Sokyrynsjka I.Gh. (2013) Kryteriji vyznachennja obsjaghu investytsij dlja zberezhenija stanu dynamichnoji rivnovaghy pidpryjemstva [Criteria for determining the amount of investment to maintain the state of the company's dynamic equilibrium] Ekonomichnyj visnyk, nn.4, pp.61-70.
9. Эшуорт Gh., Дзхејмс P. (2009) Menedzhment, osnovannyj na cennosty: Kak obespechyt' cennost' dlja akcyonerov [Value-based management: How to provide value to shareholders] Moscow, YFNRA-M, 190 p. (In Russian)
10. Teplova T.V. (2011) Ynvestytsyy [Investments]. Moscow. Jurajt, 724p. (In Russian).
11. What is EVA (On line). available at: <http://www.eva.com>
12. Lakhmetkina N.Y. (2006) Ynvestytsionnaja strateghyja predpryjatija [Investment strategy of an enterprise]. Moscow. KNORUS, 184 p. (In Russian).
13. Ghroshovo-kredytna ta finansova statystyka: Nacional'nyj Bank Ukraïny available at: [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)
14. Rozkryttia informatsii na fondovomu rynku. Retrieved January10,2018 from <https://kyivstar.ua/uk/about/about/partners/issuers>
15. Richna informatsiia emitenta tsinnykh paperiv PrAT "VF Ukraina". Retrieved from [http://company.mts.ua/ru/for\\_investors/investors/financial-statements/raskrytie-informacii/](http://company.mts.ua/ru/for_investors/investors/financial-statements/raskrytie-informacii/)
16. Richna informatsiia PAT "Ukrtelekom", SMIDA. Retrieved from <https://smida.gov.ua/db/participant/21560766>

## Ukrainian Telecommunication Companies' Capital Investments in the Formation of EVA

**Otlyvanska G.A.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Economics of Enterprise  
and Corporate Management,  
O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

The purpose of the article is to determine the Economic Value Added for Ukrainian telecommunication companies and to analyze it with the dynamic of capital investments in parallel.

The theoretical base is the research of Ukrainian and foreign scientists on an enterprise's investment activity, calculation and application of Economic Value Added. Methods of research are based on the methods of generalization and systematization, analysis and synthesis, induction and deduction.

The article considers the features of the Economic Value Added calculation and the content of the capital equivalents. The procedure that uses a determination of the Economic Value Added with data of Ukrainian telecommunication company's financial statements and the National

Bank of Ukraine is defined. The adjustments of data that are used for the EVA calculation is given. The Economic Value Added and Return on Capital for three major Ukrainian telecommunication companies Public JSC "Ukrtelecom", Private JSC "Kyivstar", Private JSC "VF Ukraine" in 2011-2017 has been analyzed in parallel with indicators of capital investments.

The results of research, that is done, allow the consideration of the ability of Ukrainian telecommunication companies to generate Economic Value Added. It can be obtained by a sufficient and constant volume of capital investment, which exceeds at least 10% of Net Income; and an efficiency of an operating activity that is characterized by a Return on Capital of more than 13% with the less Weight Average Cost of Capital.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-71>

УДК 658.5.011

## Використання підходу сталого розвитку у процесі організації ланцюга створення вартості на підприємстві

**Пархоменко О.С.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління та адміністрування  
Навчально-наукового інституту «Каразінська школа бізнесу»  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

**Осадча А.О.**

магістрант  
Навчально-наукового інституту «Каразінська школа бізнесу»  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Статтю присвячено дослідженню шляхів організації ланцюга створення вартості з використанням сталого підходу як способу організації діяльності підприємства. Розглянуто побудову ланцюга вартості за М. Портером. Обґрунтовано доцільність використання підходу сталого розвитку у ланцюгу вартості. Досліджено, як сталий ланцюг вартості може бути інтегрований у бізнес-стратегію підприємства.

**Ключові слова:** бізнес-стратегія, економіка замкнутого циклу, ланцюг створення вартості, сталий ланцюг вартості, сталий розвиток, сталість, цілі сталого розвитку.

Пархоменко Е.С., Осадчая А.О. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОДХОДА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ПРОЦЕССЕ ОРГАНИЗАЦИИ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена исследованию путей организации цепочки создания стоимости с использованием устойчивого подхода как способа организации деятельности предприятия. Рассмотрено построение цепи стоимости по М. Портеру. Обоснована целесообразность использования подхода устойчивого развития в цепочке стоимости. Исследовано, как устойчивая цепочка стоимости может быть интегрирована в бизнес-стратегию предприятия.

**Ключевые слова:** бизнес-стратегия, устойчивая цепочка стоимости, устойчивое развитие, устойчивость, цели устойчивого развития, цепочка создания стоимости, экономика замкнутого цикла.

Parkhomenko O.S., Osadcha A.O. USING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT APPROACH IN THE PROCESS OF ORGANIZING A VALUE CHAIN AT AN ENTERPRISE

The article is devoted to research ways of value chain organization with using sustainable approach as a way of activity organization of the enterprise. The construction of a value chain by M. Porter is considered. The expediency of using the sustainable development approach in the value chain is substantiated. Integration of sustainable value chain into the business strategy of the enterprise is investigated.

**Keywords:** business strategy, circular economy, sustainability, sustainable development, sustainable development goals, sustainable value chain, value chain creation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних умовах ведення підприємницької діяльності проблема пошуку шляхів підвищення конкурентоздатності стає все гострішою через насиченість ринків та високу конкуренцію. Одним зі способів пошуку конкурентних переваг є аналіз діяльності підприємства через призму ланцюга створення вартості. Водночас розвиваються підходи до переходу від лінійної побудови економіки до економіки замкнутого циклу, яка дасть змогу зменшити негативний вплив на навколишнє

середовище та запровадити відповідальний підхід до ведення бізнесу. Досягти такої мети можливо шляхом утілення принципів сталого розвитку, розроблених Організацією Об'єднаних Націй, у підсистемі ланцюгу створення вартості на різних його етапах. У зв'язку із цим актуальним є дослідження того, як може бути створений ланцюг вартості з урахуванням відповідальної поведінки в економічному, соціальному та екологічному просторах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Концепція ланцюга створення вартості

викладена та поглиблена з різних точок зору в роботах багатьох учених, серед яких: М. Портер, А. Томпсон, К. Діліп, П. Раєєв, Е. Барбер, Д. Тейлор, К. Рікетс, Д. Вальтер та ін. Питання сталого розвитку та відповідального ведення бізнесу постають у працях як окремих учених, серед яких варто зазначити Г. Бундтланд, так і в дослідженнях міжнародних організацій (Організації Об'єднаних Націй, Організації економічного співробітництва та розвитку, Міжнародного інституту сталого розвитку, Британського інституту сімейного бізнесу тощо). Дослідженню ланцюга створення вартості з підходом сталого розвитку присвячено увагу в науковому середовищі, зокрема в роботі М. Д'Еур, проте наявні дослідження не є структурованими та достатньо широкими, а тому потребують подальшого вивчення.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження шляхів організації ланцюга створення вартості з використанням сталого підходу як способу організації діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ланцюг створення вартості є основою компанії, оскільки всі параметри корпоративної стратегії реалізуються саме в ньому. Термін «ланцюг вартості» (value chain) був використаний М. Портером у книзі «Конкурентна перевага: створення і підтримання найвищої продуктивності» (1985 р.). Використання ланцюга створення вартості під час аналізу підприємства допомагає виокремити та систематизувати операції компанії для

створення «повної картини» бізнесу та розуміння того, що може бути оптимізовано та де можливо обійти конкурентів.

М. Портер зазначає, що ланцюг створення вартості є відображенням історії та стратегії компанії, підходів до реалізації такої стратегії, а також відображенням господарської діяльності внутрішніх підрозділів, що в сукупності дає змогу визначити, як формуються вартість та прибуток компанії [1, с. 70–71].

Загалом ланцюг створення вартості є процесом, що дає змогу дослідити всі кроки компанії – від закупівлі до кінцевого споживача товарів або послуг. Концепція ланцюга вартості має схожість із ланцюгом постачань, проте вона дає змогу встановити вартість, яка створюється на кожному етапі ланцюга та має важливу роль як для витратної частини товару, так і для задоволення потреб споживачів. Аналіз ланцюга створення вартості компанії допомагає розподілити ризики, визначити слабкі місця та напрями розвитку, а також оцінити вартість та місце компанії на ринку [2, с. 77].

М. Портер описав ланцюг, який є спільним для всіх типів компаній, а діяльність розділив на основну та підтримуючу в рамках дев'яти видів діяльності (рис. 1). До основних видів діяльності віднесено ті активності, які мають безпосередній вплив на створення продукту та передачу його споживачу, а також обслуговування після продажу. Для компаній із різних галузей значення кожного основного виду діяльності буде різним, проте все одно буде присутнім меншою або більшою мірою.



Рис. 1. Модель ланцюга вартості за М. Портером [1]

Видами діяльності в ланцюгу створення вартості є:

1. *Вхідна логістика*. Діяльність, яка пов'язана з отриманням, зберіганням та розповсюдженням вхідних потоків підприємства, що будуть спрямовані на виготовлення продукції (співпраця з постачальниками, робота складських приміщень сировини та матеріалів, транспортна логістика тощо). Відносини з постачальниками будуть головним чинником створення цінності.

2. *Виробництво*. Діяльність із перетворення «входів» на «вихід», тобто безпосередньо процес виробництва кінцевого продукту. Головним драйвером створення цінності є операційна система компанії.

3. *Зовнішня логістика*. Діяльність із доставки продукції покупцю (робота складських приміщень готової продукції, обробка замовлень, транспортна логістика тощо).

4. *Маркетинг та продажі*. Діяльність, пов'язана із заохоченням покупця до придбання товару. Включає просування, роботу торговельного персоналу, цінову та збутову політику. Переваги товару, які пропонує компанія, та вміння їх посилювати створюють цінність на цій частині ланцюга.

5. *Сервіс*. Діяльність із надання послуг, які підтримують або збільшують вартість товару [1, с. 75–76].

Підтримуюча діяльність спрямовується на надання допомоги у функціонуванні основних видів діяльності та також розподіляється на декілька конкретних видів операцій у рамках таких видів діяльності:

1. *Матеріально-технічне забезпечення*. Види діяльності, які спрямовані на забезпечення компанії ресурсами, що необхідні для роботи компанії, включаючи постійні активи. М. Портер використовує саме поняття «матеріально-технічне забезпечення», оскільки наголошує на його більш широкому значенні на відміну від поняття «закупівлі».

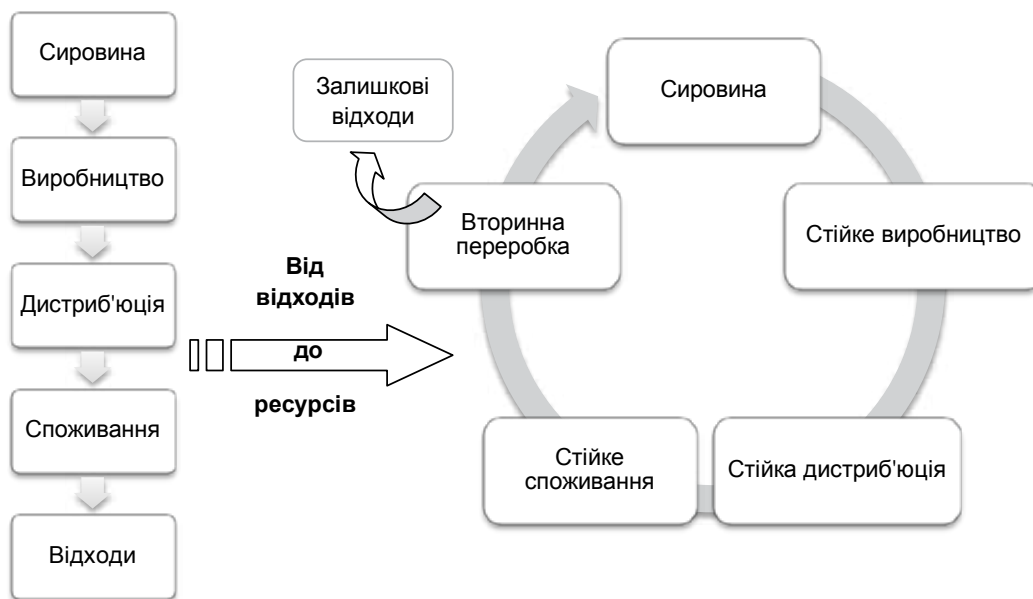
2. *Розвиток технологій*. Діяльність компанії, що передбачає вдосконалення продукту та виробничого процесу. У цьому пункті М. Портер також наголошує на широкому значенні категорії та зазначає, що технологічний розвиток включає не тільки процеси, пов'язані з виготовленням кінцевого продукту, а має різноманітні форми та покриває всі види діяльності та операцій. Різницею є лише те, що розвиток продукту впливає на весь ланцюг створення вартості, тоді як розвиток інших технологій пов'язують з окремими видами діяльності (основними або підтримуючими).

3. *HR-менеджмент*. Включає повний комплекс управління людськими ресурсами компанії: рекрутинг, найм, навчання, мотивацію, винагороду та збереження. Управління персоналом, його навичками та компетенцією впливає на отримання конкурентних переваг, особливо в сервісних та наукоємних галузях.

4. *Інфраструктура компанії*. Включає такі види: управління, фінансове та юридичне супроводження, відносини з державою, управління якістю тощо. На відміну від інших видів діяльності інфраструктура підтримує весь ланцюг створення вартості, не зосереджуючись на окремих видах діяльності. Інфраструктура компанії може бути замкнутою або розподіленою між головною компанією та дочірніми залежно від диверсифікації. Наприклад, часто управління якістю зосереджено в дочірніх компаніях, а інші види діяльності здійснюються одночасно [1, с. 77–81].

Базуючись на більш широкому визнанні створення вартості, лінійний процес стає менш актуальним, а модель економіки замкнутого циклу набуває популярності. Це пояснюється тим, що відповідальність компанії за власну продукцію не закінчується відповідальністю за відходи, які створюються у процесі виробництва. Компанія повинна враховувати безпечно видалення своєї продукції після її використання. У деяких країнах це не є добровільним рішенням бізнесу, а законом держави. Наприклад, у Німеччині діє акт Circular Economy and Safeguard the Environmentally Compatible Management of Waste, який регулює питання розвитку циркулярності економіки для збереження природних ресурсів, захисту здоров'я людини та довкілля в процесі виробництва та утилізації відходів [3]. Тому стратегія компанії вимагає, щоб потік матеріалів та інформації в бізнес-моделі був замкнутим. На рис. 2 представлено схему перетворення лінійної економіки на економіку замкнутого циклу.

Розуміння того, що лінійна економіка вже не є затребуваною та бізнес-моделі потребують адаптації до природних циклів, привела німецького хіміка М. Браунгарта та американського дизайнера У. МакДонаха до створення підходу Cradle-to-Cradle (дослівно з англійської «від колиски до колиски»), мета якого полягає у проектуванні та виробництві продукту таким чином, щоб забезпечити максимально можливий відсоток від продукту, який може бути повернутий у біологічний або технічний цикл на кінець життєвого циклу продукту [5]. Схему підходу представлено на рис. 3.



**Рис. 2. Схема переходу від лінійної економіки до економіки замкнутого циклу [4, с. 5]**



**Рис. 3. Цикли підходу Cradle-to-Cradle [5]**

У зв'язку з вищенаведеними тезами набув розвитку підхід до ланцюга створення вартості з урахуванням концепції сталого розвитку. Стале створення вартості є зобов'язанням компанії структурувати всі аспекти своєї основної діяльності (тобто продукції та ланцюгів постачань) способами, які одночасно забезпечують економічну, екологічну та соціальну цінність [6, с. 5].

Словосполучення «сталий розвиток» (sustainable development) дослівно означає «розвиток, що підтримується» (sustain – опора, підтримувати, витримувати) [7]. Найбільш широке та прийнятне трактування сталого розвитку надане Комісією Брундтланд (Сві-

това комісія з навколишнього середовища і розвитку), що стало відправною точкою в розвитку концепції сталості. У звіті «Наше спільне майбутнє» (Our Common Future) сталий розвиток визначається як «розвиток, який відповідає потребам сучасності, не посягаючи на здатність майбутніх поколінь задовольнити свої власні потреби» [8, с. 41].

Термін «сталий розвиток» часто корелюють із терміном «корпоративна соціальна відповідальність», лише зазначаючи, що сталий розвиток є більш пізнім терміном, об'єднаним із концепцією КСВ. Науковці, які практикують у компаніях, вважають, що концепція КСВ уже застаріла і розуміння проблем перейшло до

використання сталості як більш комплексного підходу [6, с. 3].

Дослідження поняття сталого розвитку дало змогу виокремити тезу, яка зазначає, що КСВ є результатом того, що відбувається з прибутком компанії після його отримання, а сталий розвиток полягає у тому, як отримувати прибуток з урахуванням соціальних та екологічних наслідків ведення бізнесу [9, с. 141–142].

Схожий підхід, проте з чітким розмежуванням складників КСВ та сталого розвитку, має британець Е. Ласт, автор книги *Business on a Mission: How to Build a Sustainable Brand*, який надає розмежування цих понять. На його думку, КСВ є відображенням продуктивності, як правило, протягом останніх 12 місяців, тоді як сталий розвиток хоча і все більше відображається у спеціальних звітах, має більш помітну спрямованість на досягнення цілей заради забезпечення майбутнього [10]. Таким чином, як КСВ, так і сталість розуміють у контексті того, що суспільство та середовище, у яких діє компанія, є невід'ємною частиною успіху цього бізнесу. Проте сталий розвиток йде на крок далі, беручи до уваги потреби майбутніх поколінь через систематичну роботу зараз, а КСВ націлена на поліпшення результатів минулої діяльності компанії.

Концепція сталого розвитку на сучасному етапі базується та розвивається на основі Цілей сталого розвитку (ЦСР), які були розроблені та ухвалені Організацією Об'єднаних Націй у 2015 р. Підставою до їх розроблення стало закінчення терміну дії Цілей розвитку тисячоліття, які діяли з 2000 р., та необхідність подальшого глобального руху з метою процвітання та захисту планети. ЦСР є чинними з початку 2016 р. та будуть діяти до 2030 р.

ЦСР нараховують 17 Глобальних цілей, яким відповідають 169 завдань. Вони не є юридично обов'язковими, тобто за їх невиконання не передбачається застосування санкцій, але очікується, що уряди країн світу візьмуть на себе відповідальність і створять національні умови для досягнення встановлених цілей. Серед цих цілей такі: подолання бідності; подолання голоду; міцне здоров'я і благополуччя; якісна освіта; гендерна рівність; чиста вода та належні санітарні умови; доступна та чиста енергія; гідна праця та економічне зростання; промисловість, інновації та інфраструктура; скорочення нерівності; сталий розвиток міст та спільнот; відповідальне споживання та виробництво; пом'якшення наслідків зміни клімату; збереження морських ресурсів;

захист екосистем суші; мир, справедливість та сильні інститути; партнерство заради сталого розвитку.

Побудова ланцюга створення вартості зі сталим підходом ґрунтується на базовому розумінні того, що економічна, екологічна та соціальна додана вартість може виникнути, коли такий підхід упроваджується цілеспрямовано в основний бізнес компанії топ-менеджментом та приймається на всіх ланках управління компанією. Під основним бізнесом розуміється комбінація клієнтів, продуктів, каналів продажів, внутрішніх можливостей та ринків, які дають змогу компанії зростати за рахунок сталого прибутку. З погляду клієнта побудова ланцюга створення вартості зі сталим підходом є унікальним ринковим позиціонуванням компанії, що відображається на сприйнятті бізнесу, прийнятті рішення про взаємодію та характер комунікації.

Компанії мають прийняти сталий розвиток як основну ділову вимогу, пред'являючи високі стандарти по всьому розширеному ланцюгу постачань. Рішення приймаються з розрахунком отримання позитивних результатів для прибутковості бізнесу, навколишнього середовища та зацікавлених сторін. Стале створення вартості означає, що задуми компанії супроводжуються відчутними діями, які є параметром реалізації корпоративної стратегії.

Британський інститут сімейного бізнесу (Institute For Family Business) визначає чотири ключові чинники на шляху до сталого ланцюга створення вартості: ефективність використання ресурсів, розвиток взаємовідносин із працівниками та розвиток людського капіталу, комунікація з публічними форумами та урядом із питань сталості, взаємодія між довго- та короткостроковими результатами [11, с. 11–12].

За інтеграції сталості в бізнес-стратегію має бути визначено, як такий процес буде оцінений, тобто мають бути вироблені метрики виміру успіху. Під час їх розроблення варто враховувати такі параметри: фінансовий капітал, людський капітал, соціальний капітал, інтелектуальний капітал, виробничий капітал та природний капітал. У рамках кожного параметру компанія має конкретизувати показники відповідно до сфери бізнесу, особливостей операційного процесу, зацікавлених сторін, законодавчого регулювання тощо.

**Висновки з цього дослідження.** Прийняття та дотримання ЦСР економічними суб'єктами є однією із сучасних конкурентних



**Рис. 4. Ключові чинники побудови сталого ланцюга створення вартості [11, с. 11–12]**

переваг, що дає змогу вирізнитися в економічному, соціальному та екологічному просторах. Компанії розуміють важливість сталого розвитку та активно впроваджують його у свої бізнес-моделі, зокрема аналізуючи ланцюг створення вартості. Стале створення вартості є поведінкою організації в різноманітних фінансових та нефінансових аспектах для управління ризиками та можливостями, які пов'язані з економічними, екологічними

та соціальними змінами. Для організації системи сталого розвитку в компанії необхідно проаналізувати, яким є ланцюг створення вартості для досліджуваної організації, який вплив на нього має зовнішнє середовище та які розриви існують між теперішнім станом та запланованим. На основі цього компанія має розробити механізм інтеграції сталого розвитку до бізнес-стратегії та визначити конкретні операційні кроки реалізації.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; пер. с англ.; 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 715 с.
2. Dilip, K. and Rajeev, P.V. Value Chain: A Conceptual Framework. *International Journal of Engineering and Management Sciences*. 2016. № 7 (1). P. 74–77.
3. The Federal Ministry for the Environment, Nature Conservation and Nuclear Safety of the Federal Republic of Germany. (2012) Circular Economy and Safeguard the Environmentally Compatible Management of Waste. URL: <https://www.bmu.de/en/law/kreislaufwirtschaftsgesetz/>.
4. European Commission. Towards a circular economy: A zero waste programme for Europe, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Document COM (2014) 398 final, Brussels. URL: <http://ec.europa.eu/environment/circular-economy/pdf/circular-economy-communication.pdf>.
5. EPEA. Cradle to Cradle: innovation, quality and good design. URL: <https://www.epea.com/cradle-to-cradle/>.
6. D'heur M. Sustainable Value Chain Management. Delivering Sustainability Through the Core Business. 2015. Springer. 426 p.
7. Що таке сталий розвиток? / UN House in Ukraine. URL: <http://www.un.org.ua/en/45-temp/1484-2012-06-11-14-41-36>.
8. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future. (1987) Chapter 2: Towards sustainable development. URL: <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf>.



9. Kanji R. and Agrawal R. Models of Corporate Social Responsibility: Comparison, Evolution and Convergence. IIM Kozhikode Society & Management Review. 2016. Vol. 5. Issue 2. P. 141–155.
10. Last Andy. Six differences between CSR and Sustainability. URL: <https://mullenlowesalt.com/blog/2012/10/differences/>.
11. IFB Research Foundation. (2012) Sustainable Value Creation. URL: <http://www.m-institute.org/Documents/Sustainable-value-creation-report-from-M-Institute.pdf>.

#### REFERENCES:

1. Porter M. (2006) Konkurentnoe preimushchestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustoychivost' [Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance]. Moscow: Al'pina Biznes Buks. (in Russian)
2. Dilip, K. and Rajeev, PV. (2016) Value Chain: A Conceptual Framework. International Journal of Engineering and Management Sciences, Vol. 7 (1), pp. 74-77.
3. The Federal Ministry for the Environment, Nature Conservation and Nuclear Safety of the Federal Republic of Germany. (2012) Circular Economy and Safeguard the Environmentally Compatible Management of Waste. Available at: <https://www.bmu.de/en/law/kreislaufwirtschaftsgesetz/>
4. European Commission. (2014) Towards a circular economy: A zero waste programme for Europe, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Document COM (2014) 398 final, Brussels. Available at: <http://ec.europa.eu/environment/circular-economy/pdf/circular-economy-communication.pdf>
5. EPEA. Cradle to Cradle: innovation, quality and good design. Available at: <https://www.epea.com/cradle-to-cradle/>
6. D'heur, M. (2015) Sustainable Value Chain Management. Delivering Sustainability Through the Core Business. Springer, 426 p.
7. UN House in Ukraine. Shcho take stal'yi rozvytok? [What is sustainable development?]. Available at: <http://www.un.org.ua/en/45-temp/1484-2012-06-11-14-41-36>
8. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future. (1987) Chapter 2: Towards sustainable development. Available at: <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf>
9. Kanji, R. and Agrawal, R. (2016) Models of Corporate Social Responsibility: Comparison, Evolution and Convergence. IIM Kozhikode Society & Management Review, Vol. 5, Issue 2, pp. 141-155.
10. Last Andy. Six differences between CSR and Sustainability Available at: <https://mullenlowesalt.com/blog/2012/10/differences/>
11. IFB Research Foundation. (2012) Sustainable Value Creation. Available at: <http://www.m-institute.org/Documents/Sustainable-value-creation-report-from-M-Institute.pdf>

# Using the sustainable development approach in the process of organizing a value chain at an enterprise

**Parkhomenko O.S.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Educational Science Institute  
“Karazin Business School”  
V.N. Karazin Kharkiv National University

**Osadcha A.O.**

Student  
Educational Science Institute “Karazin Business School”  
V. N. Karazin Kharkiv National University

The article is devoted to research ways of organization of value chain with using sustainable approach as a way of activity organization at an enterprise. Value chain is a reflection of the company's history and strategy, as well as the reflection of the economic activity of internal units, which allows determining how the company's value and profit are formed. It is a process that allows exploring all the company's steps from purchasing to the end consumer of goods or services. The construction of a value chain by M. Porter is considered.

The expediency of using the sustainable development approach in the value chain is substantiated. Based on the wider recognition of value creation, the linear process becomes less relevant, and model of circular economy is becoming popular. In this regard, approach of value chain with concept of sustainable development is actual. Sustainable development is

development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs. The concept of sustainable development at the present stage is based on the goals of sustainable development which are developed by the United Nations. The goals are not legally binding, i.e. they do not provide sanctions for failure, but governments are expected to take responsibility and create national conditions to achieve these goals.

Integration of sustainable value chain into the business strategy of the enterprise is investigated. Institute for Family Business (IFB) identifies four key factors on the path to sustainable value chain. Metrics for measuring progress should be made by the company in integrating sustainability into a business strategy. Examples of parameters for evaluation are given. Determination of sustainable value creation and aspects of its organization are presented as a conclusion.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-72>

УДК 631.15/16:631.6.02

## Формування стратегії розвитку сільськогосподарського підприємства

**Писаренко В.В.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри маркетингу  
Полтавської державної аграрної академії

**Дем'яненко Н.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри підприємництва і права  
Полтавської державної аграрної академії

**Назаренко Є.О.**

студент  
Полтавської державної аграрної академії

Статтю присвячено актуальним теоретичним та практичним питанням формування стратегії розвитку сільськогосподарського підприємства. Проаналізовано та систематизовано процес стратегічного управління. Здійснено SWOT-аналіз підприємства, визначено місію та складники стратегії його розвитку.

**Ключові слова:** місія, цілі, стратегія розвитку, проекти, SWOT-аналіз, сільськогосподарське підприємство.

Писаренко В.В., Дем'яненко Н.В., Назаренко Е.А. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным теоретическим и практическим вопросам формирования стратегии развития сельскохозяйственного предприятия. Проанализирован и систематизирован процесс стратегического управления. Осуществлен SWOT-анализ предприятия, определены миссия и составляющие стратегии его развития.

**Ключевые слова:** миссия, цели, стратегия развития, проекты, SWOT-анализ, сельскохозяйственное предприятие.

Pisarenko V.V., Demyanenko N.V., Nazarenko Ye.O. FORMATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY

The article is devoted to the actual theoretical and practical questions of formation of the strategy of development of the agricultural enterprise. The process of strategic management is analyzed and systematized. The SWOT-analysis of the company, the mission and the components of its development strategy are carried out.

**Keywords:** mission, goals, development strategy, projects, SWOT-analysis, agricultural enterprise.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах глобалізації ринку та нестабільного зовнішнього середовища у сільськогосподарських підприємств виникає необхідність застосування ефективного механізму стратегічного управління для забезпечення конкурентоспроможності власної продукції. Динамічний розвиток сучасного ринку та стрімкий вплив науково-технічного прогресу посилюють необхідність стратегічного управління розвитком аграрних підприємств. Міжнародна конкуренція, поширення іноземних товарів на українському ринку, зниження конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва зумовлюють розгляд стратегічного

управління як першочергової управлінської проблеми, вирішення якої забезпечить виживання сільськогосподарських підприємств в економічному середовищі [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблема розроблення стратегій підприємств на основі аналізу їхньої внутрішньої діяльності та зовнішнього оточення висвітлюється в роботах вітчизняних та закордонних авторів: Ю.Е. Губені, П. Друкера, М.М. Єрмошенко, В.В. Іванової, М.П. Канівського, А.Є. Карпова, М.І. Ковальчука, М. Мескона, С.М. Мороза, В.О. Радченка, П.Т. Саблука, В.М. Трегобчука.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Вимагають подальших

наукових досліджень питання розроблення методології стратегічного управління розвитком сільськогосподарських підприємств, що передбачає формування стратегії.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є розроблення стратегії розвитку сільськогосподарського підприємства на основі стратегічного аналізу його діяльності. Для досягнення цієї мети вирішено такі завдання: розглянуто теоретичні аспекти стратегічного управління та види стратегій; визначено особливості діяльності сільськогосподарського підприємства; запропоновано стратегію розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Головним чинником розвитку будь-

якого підприємства є правильно сформована керівництвом стратегія, яка дає можливість досягти чіткої поставленої мети. В умовах жорсткої конкуренції, яка посилюється на вітчизняному ринку агропродовольчої продукції, коли непрофесійні дії керівництва можуть коштувати великих утрат, а іноді й банкрутства підприємства, поволі проходять часи інтуїтивного ухвалення рішень на основі суб'єктивного вибору напрямів і шляхів розвитку учасників ринку. Все частіше жорстко ставиться проблема вибору чіткої та погодженої стратегії, політики стратегічного управління і планування як для кожного підприємства окремо, так і для галузі у цілому [2, с. 281]. Стратегічне управління в підприємствах включає такі етапи (рис. 1).



Рис. 1. Процес стратегічного управління у сільськогосподарських підприємствах

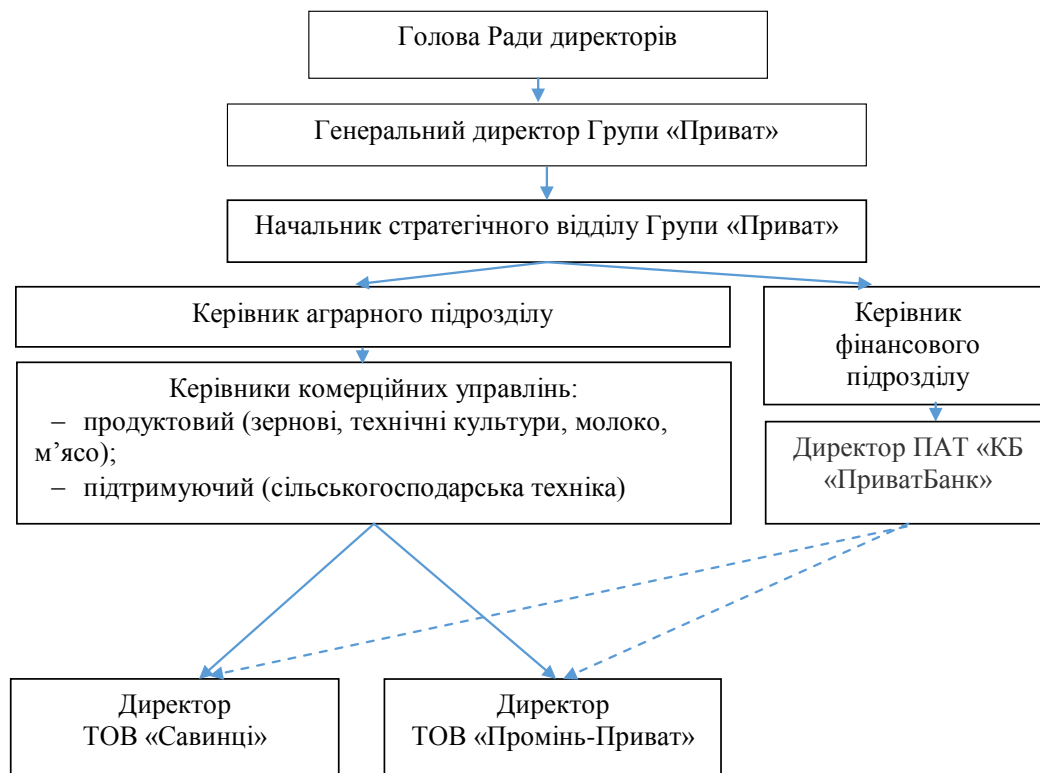


Рис. 2. Схема управління сільськогосподарською діяльністю у Групі «Приват» (із виокремленням у сітці сільськогосподарських підприємств Миргородського району), 2013–2017 рр.

У світовій практиці виокремлюють три основних види стратегій розвитку підприємства, кожний з яких повністю обґрунтований спеціфікою виробництва:

1) стратегія зростання (розвитку) відображає намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капіталовкладень;

2) стратегія стабілізації (сталості) характеризує прагнення підприємства зберегти досягнуті обсяги виробництва в умовах суттєвої нестабільності обсягів продажу і прибутку;

3) стратегія виживання – оборонна стратегія в умовах глибокої кризи діяльності підприємства [3].

Управління підприємством являє собою діяльність відповідних органів і посадових осіб, спрямовану на забезпечення ефективного використання матеріальних, трудових, фінансових та природних ресурсів для отримання прибутку, задоволення соціальних і економічних інтересів працівників підприємства. Основна мета стратегічного управління господарською діяльністю ТОВ «Промінь-Приват» – створення такої системи, яка давала б

можливість на підставі аналізу зовнішнього і внутрішнього стратегічного потенціалу забезпечувати ефективне довгострокове існування підприємства в навколишньому середовищі. Підприємство входить до Групи «Приват», у якій створено корпоративний центр управління та виокремлено в управлінській компанії спеціалізовані структури, що координують відповідні процеси в аграрній сфері (рис. 2).

На рис. 2 наведено схему управління господарською діяльністю на основі процесного підходу. У кожному сільськогосподарському підприємстві Групи «Приват» у Миргородському районі зберігається виробнича спеціалізація (у ТОВ «Савинці» – зернові, у ТОВ «Промінь-Приват» – молоко), але управління здійснюється не на основі виробничої спеціалізації, а на основі цілісного процесу: планування, виробництва, збору, зберігання, продажу.

Виділення комерційних управлінь на рівні управлінської компанії (зернові, технічні культури, молоко, м'ясо) та підтримуючих управлінь (сільськогосподарська техніка) дає змогу

Таблиця 1

**Сильні та слабкі сторони діяльності ТОВ «Промінь-Приват»**

| <b>Сильні сторони</b>   | <b>Слабкі сторони</b>   |
|---|---|
| <b>Маркетинг</b>  |   |
| 1. Наявність кваліфікованих спеціалістів із новими поглядами на сучасні умови ринку.<br>2. Виготовлення та реалізація якісної продукції.<br>3. Ефективна реклама.   | 1. Недостатнє фінансове забезпечення маркетингових заходів.<br>2. Відсутність заходів, спрямованих на вивчення потреб ринку.<br>3. Відсутність спеціаліста з маркетингу в сільськогосподарському підприємстві.<br>4. Слабкий рівень організації маркетингової діяльності.   |
| <b>Виробництво</b>  |   |
| 1. Можливості нарощення виробництва сільськогосподарської продукції.<br>2. Раціональні ідеї працівників.<br>3. Задовільний стан матеріально-технічної бази.   | 1. Велика енерго- та матеріаломісткість виробництва.<br>2. Швидке старіння обладнання.<br>3. Нестача обігових коштів.<br>4. Відсутність спеціаліста зі стратегічного управління, розроблення чітких цілей та застосування стратегії розвитку.<br>5. Відсутність належного приміщення для зберігання продукції рослинництва. |
| <b>Технологія</b>   |   |
| 1. Розповсюдження достатньо простих технологій сільськогосподарського виробництва, пристосованих до матеріально-технічних та фінансових можливостей підприємства.<br>2. Значні резерви підвищення обсягів та ефективності сільськогосподарського виробництва за рахунок застосування ресурсозберігаючих технологій. | 1. Значна технологічна відсталість підприємства.<br>2. Застосування у виробництві високовитратних технологій.   |

управляти господарською діяльністю на основі єдиних технологічних процесів, а також акумулювати і поширювати інновації (наприклад, розвиток племінної роботи, комплексний обробіток ґрунту тощо).

Аналіз досягнутого стану розвитку підприємства та його потенціалу за допомогою SWOT-аналізу дає змогу визначити загальний перелік стратегій підприємства з урахуванням їхніх особливостей: адаптації або формування впливу на середовище [4, с. 11]. Попереднє визначення проблем розвитку передбачає аналіз сильних та слабких сторін підприємства, зовнішніх позитивних та негативних зовнішніх чинників. Після цього будуть сформульовані основні проекти розвитку підприємства. Проаналізуємо сильні та слабкі сторони діяльності ТОВ «Промінь-Приват» як типового підприємства Миргородського району Полтавської області (табл. 1).

Аналіз сильних і слабких сторін виявив, що підприємство має значний потенціал для розвитку і нарощування виробництва сільськогосподарської продукції. Проведений SWOT-аналіз дає нам змогу визначити, що в сільськогосподарському підприємстві переважають слабкі сторони, проте є й сприятливі ринкові можливості.

Основна ціль аналізу для підприємства – найбільш повно використати земельний, природний, ресурсний, людський та просторовий потенціал підприємства та напрями розвитку: як слабкі сторони перетворити на сильні, як сильні сторони ще підсилити, як використати переваги, як обійти чи ліквідувати перешкоди [4, с. 12]. Проаналізуємо зовнішні можливості та загрози для ТОВ «Промінь-Приват» (табл. 2).

Розробляючи стратегію розвитку, підприємство повинно чітко визначити місію та цілі діяльності. Місія підприємства наведена на рис. 3.

Вітчизняним сільськогосподарським підприємствам останні роки критичну ситуацію створюють динаміка ринку, що важко прогнозується, безліч нових директивних рішень і законодавчих актів, «танучі» внутрішні ресурси і зростання агресивності зовнішнього середовища, особливо у фінансовій сфері. У цих умовах велика роль відводиться вдалому застосуванню в практиці підприємств ідей і технологій стратегічного управління господарською діяльністю. Тому стратегія управління господарською діяльністю підприємства в 2019 р. передбачає комплексний розвиток та збільшення економічної ефективності під-

Таблиця 2

## Зовнішні можливості та загрози для ТОВ «Промінь-Приват»

| Можливості  | Загрози   |
|---|---|
| Економічні  |   |
| 1. Вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники мають можливість зайняти певну нішу на світовому продовольчому ринку, а саме нішу виробництва органічної продукції.<br>2. Забезпечення внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції. | 1. Низький рівень конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору на світовому продовольчому ринку.<br>2. Слабкий розвиток ринкової інфраструктури внутрішніх продовольчих ринків.<br>3. Відсутність системи ефективного контролю над використанням коштів.<br>4. Домінування посередників. |
| Політичні   |   |
| 1. Політична підтримка сільськогосподарських підприємств.<br>2. Розроблення правової бази для аграрного сектору.  | 1. Низький рівень правової захищеності сільськогосподарських підприємств порівняно із зарубіжними країнами.<br>1. Недосконала податкова система.<br>2. Зміни в системі електронного адміністрування ПДВ для сільськогосподарських підприємств.  |
| Соціальні   |   |
| 1. Фінансова допомога дитячому садочку, школі, будинку престарілих, футбольній команді с. Білики тощо.  | 1. Професійна, культурна та духовна деградація сільського населення.<br>2. Низький рівень соціальних умов життя в сільській місцевості.   |
| Природні  |   |
| 1. Сприятливі природні умови.<br>2. Наявність чорноземів.   | 1. Нестабільність природно-кліматичних умов.<br>2. Використання живих організмів.   |

приємства в комплексі з підвищенням конкурентоспроможності. Стратегія діяльності ТОВ «Промінь-Приват» буде розроблена на п'ять

років, узгоджена зі стратегічним планом Групи «Приват» та підлягатиме чіткому контролю її виконання (табл. 3).

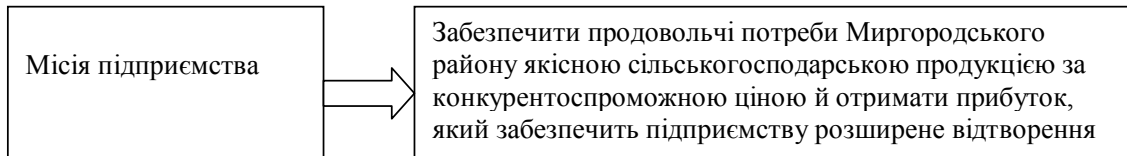


Рис. 3. Місія ТОВ «Промінь-Приват», 2019–2028 рр.

Таблиця 3

Стратегічні напрями розвитку ТОВ «Промінь-Приват», 2013–2017 рр., 2019–2023 рр.

| Вид стратегії  | Роки  |   |
|--|---|---|
|  | 2013-2017   | 2019-2023   |
| Корпоративна стратегія Групи «Приват»                                | Розвитку (економічного, соціального та екологічного)  | Розвитку (соціального, економічного та екологічного)  |
| Корпоративна стратегія ТОВ «Промінь-Приват»                          | Стабілізації  | Розвитку  |
| Ділова стратегія   | Лідер за витратами  | Лідер за продуктом  |
| Функціональна стратегія управління (інші не підлягають коректуванню) | 1. Без урахування стимулювання за виконання ключових показників ефективності.<br>2. Ретроградне планування. | 1. Стратегія управління з урахуванням стимулювання за виконання ключових показників ефективності.<br>2. Цілісне планування. |
| Конкурентна стратегія  | Послідовника  | Лідера  |

Таблиця 4

Складники стратегії розвитку ТОВ «Промінь-Приват», 2019–2023 рр.

| Проекти розвитку  | Забезпечуючі умови   | Рік  |
|---|--|------|
| Ціль: диверсифікувати виробництво для зменшення ризиків недоотримання прибутку (C <sub>1</sub> )                        |  |      |
| Організаційно-управлінські  | Створення стратегічного центру відповідальності (центру прибутку, центру витрату та центру інвестицій). Застосування всіх етапів стратегічного управління та введення посади спеціаліста з стратегічних перетворень (Ц <sub>11</sub> ) | 2019 |
|   | Залучення молодих спеціалістів (випускників аграрних вишів) (Ц <sub>12</sub> )   | 2019 |
|   | Оптимізація управлінської та організаційної структур (Ц <sub>13</sub> )  | 2020 |
| Ціль: реструктуризація виробництва для збільшення можливостей господарства на ринку сільгосппродукції (C <sub>2</sub> ) |  |      |
| Техніко-технологічні, екологічні  | Впровадження ресурсозберігаючої, екологічно доцільної «датської» технології вирощування свиней (Ц <sub>21</sub> )  | 2020 |
|   | Автоматизація робочого місця директора, головного бухгалтера та агронома (Ц <sub>22</sub> )  | 2019 |
|   | Оптимізація посівних площ та застосування раціональної сівозміни (Ц <sub>23</sub> )  | 2020 |
|   | Будівництво елеватора (Ц <sub>24</sub> )   | 2021 |
|   | Оновлення техніки (Ц <sub>25</sub> )   | 2019 |
| Біологічні  | Придбання корів червоної польської породи (Ц <sub>26</sub> )   | 2023 |
|   | Проведення сортооновлення (Ц <sub>27</sub> )   | 2022 |
| Ціль: збільшення соціальної відповідальності (C <sub>3</sub> )  |  |      |
| Соціальні   | Ремонт доріг у с. Білики Миргородського району (Ц <sub>31</sub> )  | 2020 |
|   | Оплата вартості шкільних сніданків та обідів для учнів 1–4-х класів загальноосвітньої школи с. Білики Миргородського району (Ц <sub>32</sub> )   | 2019 |

Отже, у 2019 р. у ТОВ «Промінь-Приват» реалізовуватимуть корпоративну стратегію розвитку. Передбачається, що ця стратегія зможе вивести підприємство на лідируючі позиції як у Миргородському районі, так і в Полтавській області. Реалізація корпоративної стратегії передбачає вибір оптимальних операційних стратегій серед альтернативних проектів.

Ураховуючи вагомість кожної цілі та чинники, що забезпечують їх утілення, визначаються періоди втілення проектів (табл. 4).

Запропонована стратегія розвитку дасть можливість підвищити соціальну відповідальність та задовольнити власні потреби у прибутковості підприємства. Як результат оцінки пріоритетності забезпечуючих умов отримуємо «дерево розвитку»: перший рівень «дерева цілей» становитимуть ті проекти, які визначені структурою цілей (C1, C2... Cn), а другий рівень – ті проекти, які визначають шляхи досягнення цілей першого рівня, робочі цілі (Ц1, Ц2, Ц3...Цn) (рис. 4). Реалізація проекту здійснюється командою проекту. Під нею розуміють специфічну організаційну структуру, очолювану керівником проекту на

період реалізації проекту для ефективного досягнення визначених цілей.

Доречно об'єднати цілі однієї черги в інвестиційні мультипроекти, які складаються з кількох монопроектів і потребують вкладень в основний або оборотний капітал. Це, своєю чергою, буде мати ґрунтовний вплив на фінансовий план розвитку підприємства [5, с. 19]. Обсяги інвестицій в основний та оборотний капітал визначаються послідовно за кожним проектом (рис. 5).

Отже, першочерговими проектами в стратегії розвитку підприємства будуть технічні проекти: оновлення техніки, автоматизація робочих місць; організаційні: створення центру відповідальності та залучення молодих спеціалістів та соціальний проект: підтримка загальноосвітньої школи в с. Білики Миргородського району.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, якщо підприємство розроблятиме стратегією розвитку і запроваджуватиме стратегічне управління, то матиме можливість поводитися послідовно і системно в аграрному бізнесі, зокрема та в ринковому динамічному конкурентному середовищі у цілому, що збільшує ймовірність досягнення поставленої мети.

| МІСЯ ДІЯЛЬНОСТІ | ЦІЛІ                            | Проекти 2019 року Ц <sup>(I)</sup> | Проекти 2020 року Ц <sup>(II)</sup> | Проекти 2021 року Ц <sup>(III)</sup> | Проекти 2022 року Ц <sup>(IV)</sup> | Проекти 2023 року Ц <sup>(V)</sup> |
|-----------------|---------------------------------|------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|
|                 |                                 | C <sub>1</sub>                     | Ц <sub>11</sub> Ц <sub>12</sub>     | Ц <sub>13</sub>                      |                                     |                                    |
| C <sub>2</sub>  | Ц <sub>22</sub> Ц <sub>25</sub> | Ц <sub>21</sub> Ц <sub>23</sub>    | Ц <sub>24</sub>                     | Ц <sub>27</sub>                      | Ц <sub>26</sub>                     |                                    |
| C <sub>3</sub>  | Ц <sub>32</sub>                 | Ц <sub>31</sub>                    |                                     |                                      |                                     |                                    |

Рис. 4. «Дерево розвитку» ТОВ «Промінь-Приват», 2019–2023 рр.

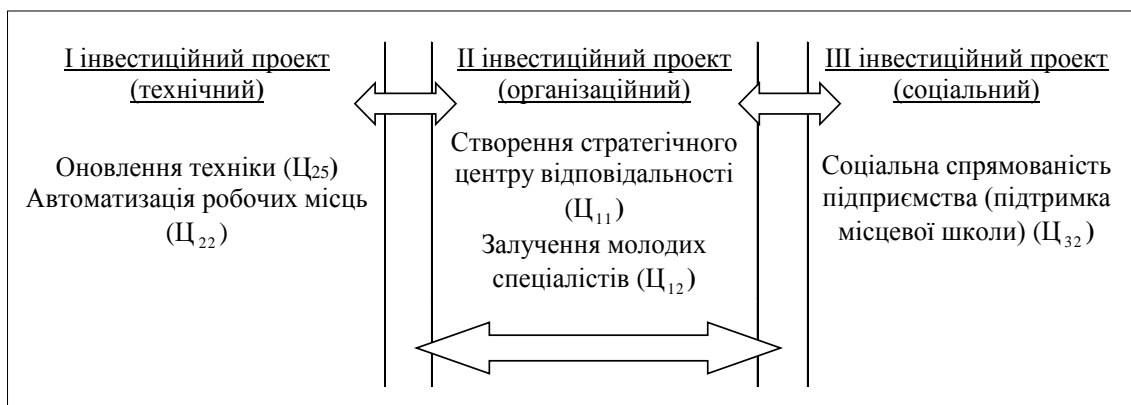


Рис. 5. Схема «проектів» ТОВ «Промінь-Приват» за трьома першочерговими стратегічними напрямками для реалізації стратегії розвитку, 2019 р.



## ЛІТЕРАТУРА:

1. Белко І.А. Стан розвитку аграрних підприємств Хмельницької області. Науковий вісник Ужгородського університету. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua>.
2. Хоружа К.В. Стратегічне управління як передумова ефективного розвитку аграрних підприємств. Наук. вісн. Луган. нац. аграр. ун-ту. Серія «Економічні науки». 2011. № 32. С. 280–285.
3. Аранчій В.І. Особливості формування стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств. URL: [http://www.rusnauka.com/2\\_ANR\\_2010/Economics/12\\_56804.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/12_56804.doc.htm).
4. Радченко В.О. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки. Економіка АПК. 2005. № 3. С. 10–13.
5. Губені Ю.Е. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України. Економіка АПК. 2006. № 11. С. 18–27.
6. Саблук П.Т. Развитие сельского хозяйства Украины на современном этапе. Международный сельскохозяйственный журнал. 2007. № 1. С. 33–39.
7. Третяк А. Стратегія аграрно-земельної політики України в умовах сучасної світової продовольчої кризи. Землепорядний вісник. 2008. № 5. С. 4–15.
8. Чорний Г.М., Ястреб М.П. До систематизації знань з аграрного менеджменту. Економіка АПК. 2008. № 6. С. 132–135.

## REFERENCES:

1. Belko I. A. Stan rozvitku agrarnikh pidpriemstv Khmel'nits'koї oblasti. Naukoviy visnik Uzhgorods'kogo universitetu. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua>.
2. Khoruzha K. V. Strategichne upravlinnya yak peredumova effektivnogo rozvitku agrarnikh pidpriemstv. Nauk. visn. Lugan. nats. agrar. un-tu. Ser. Ekonomichni nauki. za red. V. G. Tkachenko. Lugans'k, 2011. № 32. S. 280–285.
3. Aranchiy V. I. Osoblivosti formuvannya strategii rozvitku sil'skogospodars'kikh pidpriemstv. URL: [http://www.rusnauka.com/2\\_ANR\\_2010/Economics/12\\_56804.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/12_56804.doc.htm).
4. Radchenko V.O. Strategichni napryami rozvitku agrarnogo sektoru ekonomiki. Ekonomika APK. 2005. № 3. S. 10–13.
5. Gubeni Yu.E. Strategichni napryamki rozvitku sil'skogo gospodarstva Ukraїni. Ekonomika APK. 2006. № 11. S. 18–27.
6. Sabluk P. T. Razvitie sel'skogo khozyaystva Ukrainy na sovremennom etape. Mezhdunarodnyy sel'skokhozyaystvennyy zhurnal. 2007. № 1. S. 33–39.
7. Tretyak A. Strategiya agrarno-zemel'noї politiki Ukraїni v umovakh suchasnoї svitovoї prodovol'choї krizi. Zemlevporyadny visnik. 2008. № 5. S. 4–15.
8. Chorniy G.M., Yastreba M.P. Do sistematzatsii znan' z agrarnogo menedzhmentu. Ekonomika APK. 2008. № 6. S. 132–135.

## Formation of agricultural enterprise development strategy

**Pisarenko V.V.**

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Poltava State Agrarian Academy

**Demyanenko N.V.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Poltava State Agrarian Academy

**Nazarenko Ye.O.**

Student,  
Poltava State Agrarian Academy

This article includes the theoretical substantiation of the process of strategic management in agricultural enterprises. The article outlines three main types of business development strategies according to world practice. It is determined that in the enterprises the strategy of growth, stabilization or survival can be realized. It is noted that the investigated enterprise is a member of Group "Privat". The group created a corporate governance center and identified specialized structures. The management company coordinates relevant processes in the agrarian sector.

The article presents the scheme of management of economic activity on the basis of the process approach. The analysis of the strengths and weaknesses of the activity of the agricultural enterprise belonging to the Privat Group with the help of SWOT-analysis. It is noted that the main purpose of the analysis for the enterprise is to use the land, natural, resource, human and spatial potential to the fullest. It is grounded how weak sides turn into strengths, how strengths to strengthen, how to use the benefits of eliminating

obstacles. The mission of the enterprise is determined. The strategic directions of development, which were realized in 2013-2017 years, were explored. The strategy for 2019-2023 is developed. The basic projects, which will be included in the strategy of enterprise development, are substantiated. The period of their implementation and performers is indicated.

The "Tree of Development" was built in the floor. It is noted that the priority projects in the development strategy of the enterprise will be technical projects: updating of equipment, automation of workplaces; organizational – creating a center of responsibility and attracting young specialists; social project: support of a comprehensive school in the village.

In general, the article states that if an enterprise develops a strategy for development and introduces strategic management, it will have the opportunity to behave consistently and systematically in the agrarian business, in particular in the market dynamic competitive environment as a whole, which increases the probability of achieving the goal.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-73>

УДК 65.012.32

## Організаційно-економічні аспекти системи управління інноваційним розвитком промислового підприємства

**Пілявоз Т.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності  
Вінницького національного технічного університету

**Глущенко Л.Д.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
та виробничого менеджменту  
Вінницького національного технічного університету

Статтю присвячено розгляду організаційно-економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком промислового підприємства. Визначено компоненти та взаємозв'язок підсистем системи управління інноваційним розвитком промислового підприємства. Досліджено та систематизовано принципи формування організаційно-економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком підприємства як сукупності класичних та специфічних принципів функціонування. Виокремлено функції, що виконує кожна підсистема системи управління інноваційним розвитком. Охарактеризовано методи, що можуть застосовуватися для здійснення ефективного процесу управління інноваційним розвитком.

**Ключові слова:** інновації, інноваційний розвиток, система управління інноваційним розвитком, промислове підприємство, організаційно-економічне забезпечення.

Пілявоз Т.Н., Глущенко Л.Д. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена рассмотрению организационно-экономического обеспечения системы управления инновационным развитием промышленного предприятия. Определены компоненты и взаимосвязь подсистем системы управления инновационным развитием промышленного предприятия. Исследованы и систематизированы принципы формирования организационно-экономического обеспечения системы управления инновационным развитием предприятия как совокупности классических и специфических принципов функционирования. Выделены функции, которые выполняет каждая подсистема системы управления инновационным развитием. Охарактеризованы методы, которые могут применяться для осуществления эффективного процесса управления инновационным развитием.

**Ключевые слова:** инновации, инновационное развитие, система управления инновационным развитием, промышленное предприятие, организационно-экономическое обеспечение.

Piliavoz T.M., Hlushchenko L.D. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article is devoted to consideration of organizational and economic support of the system of management of innovative development of an industrial enterprise. The components and interconnection of the subsystems of the management system with innovative development of the industrial enterprise are determined. The principles of forming the organizational and economic support of the system of management of innovative development of the enterprise as a set of classical and specific principles of functioning are investigated and systematized. The functions performed by each subsystem of the management system of innovative development are distinguished. The methods that can be used to implement an effective innovation management process are described.

**Keywords:** innovation, innovation development, innovation development management system, industrial enterprise, organizational and economic support.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Підвищення ефективності діяльності промислових підприємств, забезпечення високих темпів їхнього економічного розвитку є однією з головних умов розвитку економіки країни. У сучасних умовах успішний розви-

ток промислових підприємств безпосередньо залежить від їхньої інноваційної активності.

Формування організаційно-економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком підприємства повинно бути першочерговим завданням керівни-

цтва, виконання якого дасть змогу сформулювати й реалізовувати конкретну послідовність заходів, які спрямовані на інноваційний розвиток.

Відсутність вирішення основних методологічних питань щодо побудови ефективної системи управління інноваційним розвитком підприємства зумовлює необхідність удосконалення сучасного інструментарію формування організаційно-економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком промислового підприємства. Без зміни у цій ситуації важко розраховувати на забезпечення сталого інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств.

У зв'язку із цим виникає необхідність удосконалення методичного інструментарію організаційно-економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком промислового підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема формування ефективної системи управління інноваційним розвитком промислового підприємства знаходиться у центрі уваги вчених-економістів і керівників-практиків, оскільки інноваційний розвиток є сучасною умовою ефективної діяльності підприємства. Існують наукові роботи та рекомендації, присвячені управлінню інноваційним розвитком підприємств. Серед учених-економістів, які займалися цим питанням, необхідно відзначити В.В. Зянька [1], Н.С. Ілляшенка [2], Г.В. Остро-

верхову [3], О.Е. Попова [4], Н.Й. Радіонову [5], Д.І. Цибулько [6] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас недостатньо уваги приділяється організаційно-економічному забезпеченню системи управління інноваційним розвитком промислового підприємства, яке сприяє швидкому отриманню інформації для прийняття ефективних управлінських рішень під час упровадження інновацій.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є розроблення інструментарію організаційно-економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком промислового підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз наукових підходів, які стосуються інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку підприємств, дав можливість розглядати систему управління інноваційним розвитком промислового підприємства через призму її підсистем: організаційну та економічну (рис. 1).

Інноваційні процеси на підприємстві містять у собі складний механізм здійснення досліджень, розробок, виробництва та збуту інноваційної продукції. Для розроблення ефективної системи управління цими процесами необхідно побудувати на якісному рівні її організаційне забезпечення, що дасть змогу з більшою результативністю досягати поставлених цілей.

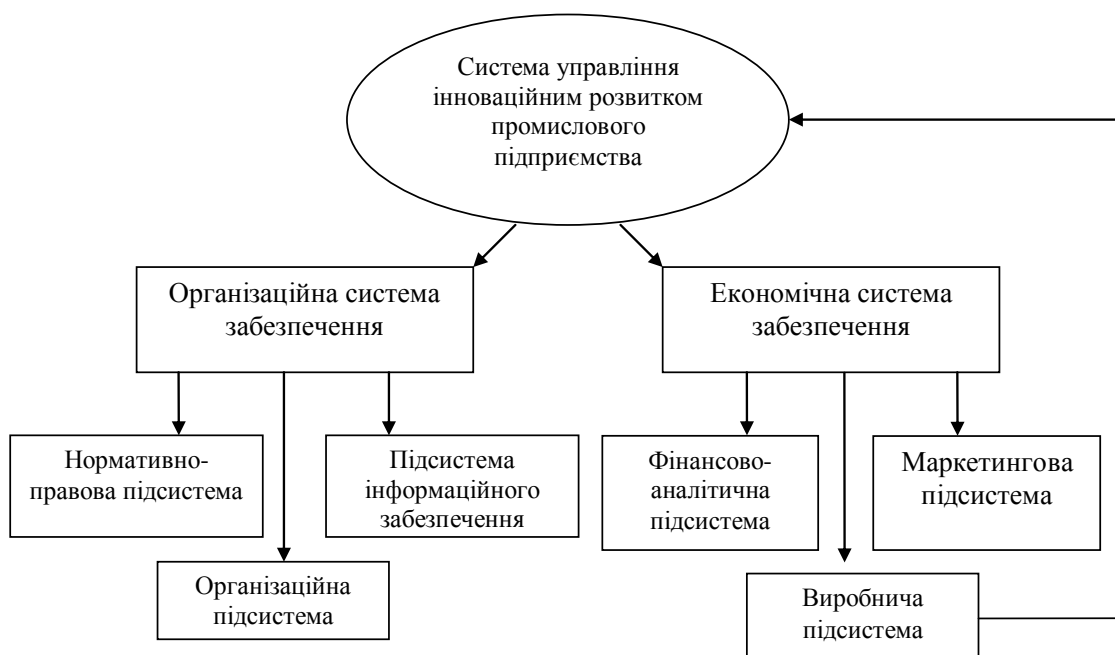


Рис. 1. Взаємозв'язок підсистем організаційно-економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком промислового підприємства

Організаційне забезпечення інноваційного розвитку підприємства передбачає створення такої організаційної структури, що буде відповідати загальним цілям підприємства. Це означає, що реалізація процесу організаційного забезпечення інноваційного розвитку не є відокремленою підсистемою зі своїми внутрішньосистемними цілями, вона підпорядкована розв'язанню завдань, які випливають із цілей функціонування підприємства.

Організаційне забезпечення значною мірою залежить від взаємодії та координації діяльності підрозділів, функціонально пов'язаних з інноваційною діяльністю. Ця взаємодія повинна здійснюватися на основі формальних і неформальних організаційних зв'язків між елементами організаційної системи підприємства [5, с. 7].

Для забезпечення ефективного інноваційного розвитку керівництво підприємств повинно постійно відслідковувати та змінювати організаційне забезпечення відповідно до зміни чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, тому важливою умовою функціонування системи управління інноваційним розвитком підприємства є гнучкість та динамічність організаційного забезпечення даної системи, що дасть змогу оперативно враховувати такі зміни.

До компонентів організаційного забезпечення системи управління інноваційним розвитком підприємства можна віднести:

– нормативно-правову підсистему, яка визначає основні норми чинного законодавства у сфері інноваційної діяльності, та систему нормативних актів допоміжного характеру;

– підсистему інформаційного забезпечення, яка передбачає наявність на підприємстві інформаційних систем зі збору та аналізу даних інноваційного розвитку підприємства, стану та кон'юнктури ринку, конкурентного середовища, а також підтримку прийняття ефективних управлінських рішень;

– організаційну підсистему, яка включає відповідні підрозділи підприємства, що сприяють інноваційному розвитку, а також забезпечує ефективний взаємозв'язок даних підрозділів з іншими структурними підрозділами на горизонтальному або вертикальному рівні.

Під економічним забезпеченням потрібно розуміти комплекс методів і процедур, які дають змогу обґрунтувати економічну доцільність інноваційного розвитку та оцінити його економічну ефективність [6, с. 276].

До компонентів економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком підприємства можна віднести:

– фінансово-аналітичну підсистему, яка дає змогу обґрунтувати та визначити доцільність й ефективність інноваційного розвитку підприємства за рахунок отриманих даних підсистеми інформаційного забезпечення, проаналізувати наявні та можливі джерела фінансування інноваційного розвитку, а також спрогнозувати фінансові потоки;

– маркетингову підсистему, яка повинна своєчасно реагувати і в повному обсязі виявляти потреби споживачів, урахувавши зміни кон'юнктури ринку, попиту та пропозиції, а також відслідковувати можливі тенденції та динаміку розвитку ринку на основі даних інформаційного забезпечення;

– виробничу підсистему, яка безпосередньо пов'язана з перетворенням вхідних параметрів (сировини, матеріалів тощо) у вихідні результати (інноваційну продукцію чи послуги) та дає узагальнені дані щодо ефективності інноваційного розвитку за всіма критеріями та показниками, які характеризують ступінь досягнення бажаного результату (максимальної ефективності) з мінімальними витратами відповідно до мети підприємства.

Організаційно-економічне забезпечення системи управління інноваційним розвитком підприємства має ґрунтуватися на виконанні певних принципів.

Виходячи з понятійного змісту терміна «принцип», було визначено та узагальнено основні принципи формування організаційно-економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком підприємства як сукупності класичних та специфічних принципів функціонування.

Принцип системності управління інноваційним розвитком передбачає розгляд усіх складників системи у взаємозв'язку і взаємозалежності один з одним у просторі і в часі.

Принцип комплексності в управлінні інноваційним розвитком підприємства передбачає використання у взаємозв'язку всіх складових елементів, чинників та умов інноваційного розвитку підприємства як єдиного комплексу в межах державного та регіонального регулювання.

Принцип динамічності забезпечує безперервність процесу інноваційного розвитку підприємства в динаміці на основі постійних досліджень щодо формування ефективної системи управління інноваційним розвитком підприємства.

Принцип координації передбачає узгодження та пошук найкращих способів взаємодії всіх елементів організаційно-економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком для виконання поставлених перед ними завдань.

Принцип відкритості означає спроможність системи управління залучати зовнішні джерела до фінансування інноваційного розвитку і забезпечувати ефективно використання інвестиційних ресурсів [7].

Принцип ефективності орієнтує на вибір та реалізацію таких умов, чинників, джерел і напрямів інноваційного розвитку підприємства, які в результаті призведуть до досягнення поставленої мети підприємства, а саме отримання максимального прибутку.

Принцип орієнтації на створення конкурентних переваг підприємства реалізується шляхом формування і реалізації інноваційних програм на підприємстві. Це передбачає наявність обґрунтованих досліджень щодо стану розвитку підприємства, визначення його конкурентоспроможного потенціалу відповідно до світових стандартів.

Принцип ефективності розвитку і використання інноваційного потенціалу підприємства реалізується шляхом захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності, що забезпечується системою державних гарантій.

Принцип сприяння розвитку інноваційної інфраструктури підприємства здійснюється шляхом підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури, яка передбачає такі складники підсистеми: виробничо-технологічний, фінансово-економічний, збутовий, інформаційний, кадровий та організаційний.

Принцип саморегулювання виявляється за допомогою застосування спеціалізації функцій, що виконуються системою управління, а також уніфікації та стандартизації елементів системи управління тощо.

Доцільно до розглянутих принципів додати також принципи управління інноваційним розвитком підприємства.

Принцип адаптації передбачає здатність системи управління інноваційним розвитком швидко реагувати та пристосовуватися до змін внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Принцип повноти циклу управління об'єднує всі окремі елементи системи в загальне ціле і забезпечує взаємодію цілісної системи управління з іншими елементами зовнішнього середовища.

Принцип альтернативності передбачає вибір певних напрямів з альтернативних варіантів інноваційного розвитку на основі відповідності їх критеріям оптимальності. Основним засобом реалізації пріоритетних напрямів інноваційного розвитку підприємства можна визначити концентрацію науково-технічного потенціалу підприємства для розв'язання найважливіших організаційних, виробничих, технічних і соціальних проблем.

Принцип ієрархічної організації передбачає здійснення інноваційного розвитку підприємства з урахуванням підпорядкованості нижчих ланок управління вищим та оптимального використання наявних ресурсів на підприємстві: матеріальних, трудових, виробничих.

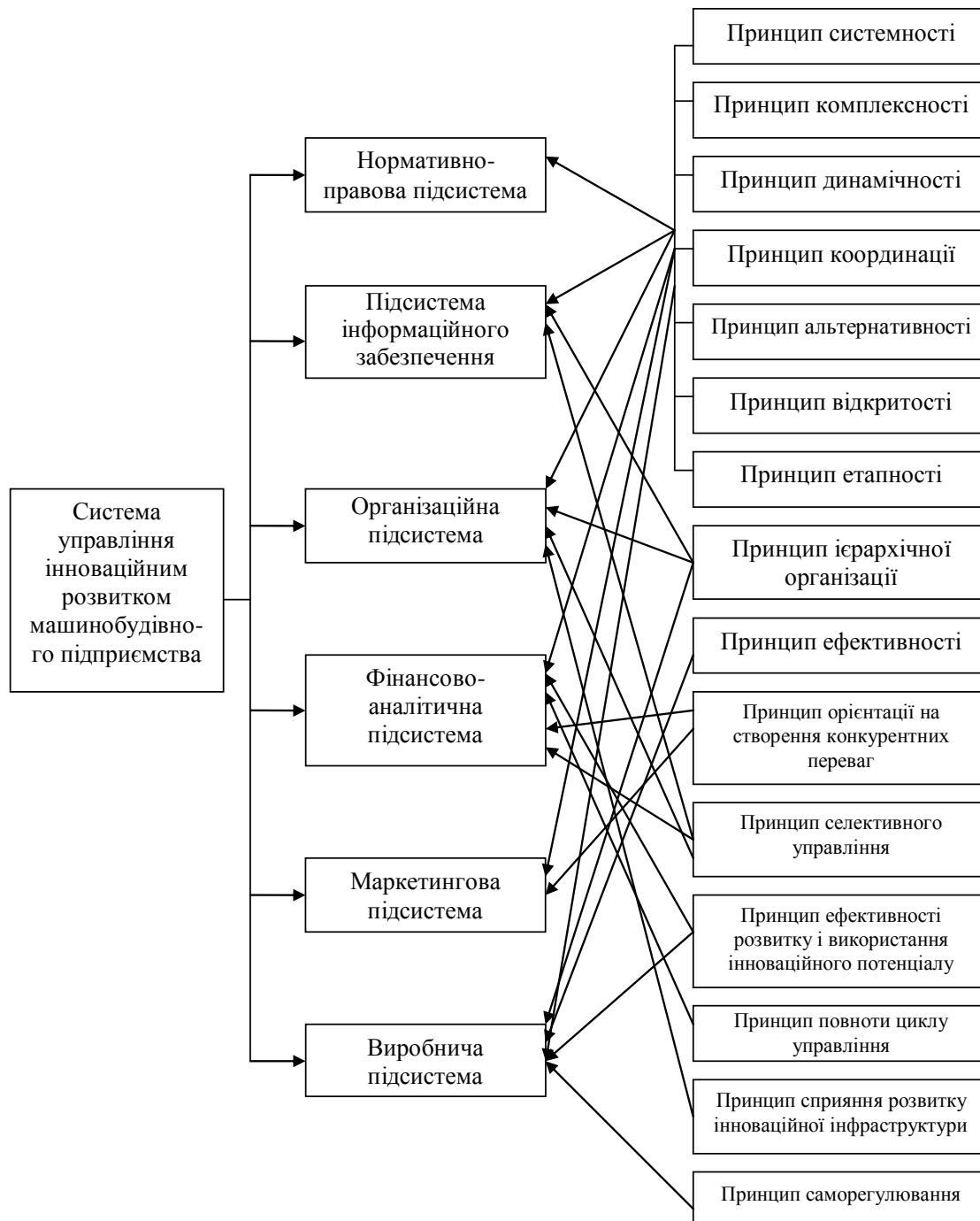
Принцип етапності передбачає фінансування виконання інноваційних проектів, створення сприятливих фінансових умов для розроблення, виробництва та реалізації різних видів інноваційної продукції, забезпечення можливості доступу до фінансових ресурсів, використання інструментів, що знижують фінансові ризики, кредитування інноваційної діяльності під заставу майна підприємства, фінансування з використанням коштів венчурного фінансування тощо.

Реалізація принципів організаційно-економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком дасть змогу сформувати ефективну систему управління інноваційним розвитком підприємства, яка буде враховувати зміну умов діяльності підприємства та сприятиме прийняттю обґрунтованих управлінських рішень щодо інноваційного розвитку підприємства.

Узагальнену сукупність принципів організаційно-економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком наведено на рис. 2.

Важливим елементом організаційно-економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком підприємства є функції, що повинні виконувати підсистеми управління інноваційним розвитком підприємства. При цьому кожна підсистема виконує загальні функції управління, а саме функції планування, організації, мотивації та контролю.

Доцільно розглянути конкретні функції, що виконує кожна підсистема системи управління інноваційним розвитком. Нормативно-правова підсистема виконує функції нормативного забезпечення функціонування системи управління інноваційним розвитком підприємства у цілому та окремих її підсистем на основі норм чинного законодавства у сфері інноваційної діяльності.



**Рис. 2. Взаємозв'язок підсистем та принципів організаційно-економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком**

Підсистема інформаційного забезпечення системи управління інноваційним розвитком підприємства виконує такі функції:

- функцію збору та формування різноманітної інформації з зовнішніх та внутрішніх джерел;
- функцію обробки отриманої інформації;
- комунікаційна функція забезпечує передачу необхідної інформації користувачам;

– інформаційна функція полягає у забезпеченні швидкого доступу, пошуку та отримання необхідної інформації;

- функція документування передбачає забезпечення отримання необхідних форм документів.

Організаційна підсистема виконує функцію організації, тобто налагодження координації внутрішньовиробничих підрозділів підприємства.

ства для оптимального використання ресурсів, а також ефективної роботи адміністрації та допоміжного персоналу.

Фінансово-аналітична підсистема системи управління інноваційним розвитком підприємства виконує такі функції:

- аналітична функція реалізується у формуванні великих масивів інформації, яка стосується стану та ефективності інноваційного розвитку підприємства;

- функції регулювання і прогнозування інноваційного розвитку полягають у постійному економічному забезпеченні контролю над раціональністю функціонування підприємства, виконанням виробничої програми, реалізації продукції, виявленні і мобілізації поточних внутрішньовиробничих резервів для зниження витрат на виробництво продукції та зростання його прибутковості.

Маркетингова підсистема системи управління інноваційним розвитком підприємства виконує такі функції:

- аналітичну функцію, що полягає у визначенні потреб споживачів, змін кон'юнктури ринку, чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства;

- виробничу функцію з організації виробництва нової продукції, її матеріально-технічного забезпечення та управління якістю та конкурентоспроможністю виготовленої продукції;

- збутова функція передбачає формування товарної та цінової політики підприємства, ефективної системи товароруху та організацію сервісу;

- контрольна функція передбачає виявлення відхилень та розроблення корегуючих управлінських рішень.

Виробнича підсистема інноваційного розвитку підприємства виконує такі функції:

- аналітичну функцію, що полягає у визначенні ефективності інноваційного розвитку за всіма критеріями та показниками;

- коригувальна функція полягає у тому, що на основі виявленого рівня критеріїв та показників інноваційного розвитку вживаються заходи щодо усунення відхилень;

- орієнтувальна функція передбачає спрямування на вирішення мети і завдань інноваційного розвитку підприємства, а також на виявлення та усунення негативних рис, чинників, явищ тощо;

- інформаційна функція забезпечує інформацією про позитивні результати моніторингу інноваційного розвитку підприємства.

Розглянемо як складник організаційно-економічних засад системи управління інновацій-

ним розвитком відповідні методи, що можуть застосовуватися для здійснення ефективного процесу управління інноваційним розвитком.

Методи управління інноваційним розвитком підприємства можна поділити на організаційно-адміністративні, економічні, технологічні та соціально-психологічні.

Організаційно-адміністративні методи управління інноваційним розвитком підприємства використовується для організації і координації підсистем управління інноваційним розвитком із метою виконання поставлених завдань. Адміністративні методи забезпечують чіткий розподіл обов'язків у системі управління інноваційним розвитком, додержання правових норм і повноважень у вирішенні питань інноваційної діяльності, а також застосування заходів примусу і дисциплінарної відповідальності [8].

Організаційно-адміністративні методи управління інноваційним розвитком підприємства засновані на використанні об'єктивних економічних законів і тенденцій. Вони передбачають різноманітні форми організаційного впливу на процеси створення та освоєння нової техніки та технології, включаючи розроблення конкретних норм і правил наукової організації праці працівників в інноваційній сфері, використання прогресивних методів інформаційного забезпечення процесів, формування науково обґрунтованих методів побудови підсистем управління інноваційним розвитком підприємства тощо.

Економічні методи управління інноваційним розвитком підприємства регулюють характер економічних відносин між окремими підсистемами системи управління інноваційним розвитком підприємства, а також між системою управління і державою. Вони призначені для створення таких умов діяльності, які повинні сприяти створенню та впровадженню високоефективної інноваційної продукції в найкоротші терміни і з мінімальними витратами.

Соціально-психологічні методи управління інноваційним розвитком підприємства регулюють дію суб'єктивних чинників на інноваційний розвиток підприємства. Соціально-психологічні методи управління передбачають ретельний підбір кадрів, визначення перспектив росту кожного працівника, проведення соціологічних досліджень у колективі, створення комфортного психологічного клімату, регулювання виробничих відносин у колективі тощо.

Всі методи системи управління інноваційним розвитком трансформуються у формальні методи управління шляхом створення розпорядчої документації у вигляді наказів, розпоряджень та інших документів.



**Висновки з цього дослідження.** Проведене дослідження показало, що для розроблення ефективної системи управління інноваційним розвитком на промислових підприємствах необхідно застосовувати інструментарій організаційно-економічного забезпечення, що дасть змогу з більшою результативністю досягати поставлених цілей.

Також формування організаційно-економічного забезпечення системи управління інноваційним розвитком промислового підприємства дасть змогу не тільки розробити,

а й скорегувати систему управління інноваційним розвитком підприємства відповідно до потреб ринку.

Запропонований інструментарій дає змогу отримати оперативну, динамічну інформацію про стан інноваційного розвитку промислового підприємства.

Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є вдосконалення інформаційного забезпечення системи управління інноваційним розвитком промислового підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ–Вінниця, 2008. 397 с.
2. Ілляшенко С.М., Біловодська О.А. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія. Суми: Університетська книга, 2010. 281 с.
3. Островерхова Г.В. Сутність і структура організаційного забезпечення інноваційної діяльності. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». 2012. Вип. 6. С. 59–67.
4. Попов О.Е., Островерхова Г.В. Формування організаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства в залежності від стратегії його розвитку. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. 2012. Вип. 125. URL: [http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_125/33.pdf](http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/33.pdf) (дата звернення: 15.09.2018).
5. Радіонова Н.Й. Організаційно-економічне забезпечення управління інноваційним розвитком машинобудівного підприємства: автореф. дис. ... д.е. н.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей)». Луганськ, 2010. 19 с.
6. Цибулько Д.І., Фартушняк О.В. Обґрунтування організаційно-економічного забезпечення технічного переозброєння. Бізнес Інформ. 2015. № 1. С. 274–278.
7. Глущенко Л.Д., Пілявоз Т.М. Фінансові аспекти підтримки інноваційного розвитку промислових підприємств. Управлінська, фінансова та маркетингова діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки: монографія; за заг. ред. К.Ф. Ковальчука. Дніпро: Пороги, 2016. С. 361–368.
8. Глущенко Л.Д. Теоретико-методичні засади розвитку малих промислових підприємств із технологічними інноваціями. Вінниця: Вінницька газета, 2015. 211 с.

#### REFERENCES:

1. Zianko V. V. (2008). Innovatsiine pidpriemnytstvo: sutnist, mekhanizmy i formy rozvytku: monohrafiia. Vinnytsia: UNIVERSUM–Vinnytsia. 397 p.
2. Illiashenko S. M., Bilovodska O. A. (2010). Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom promyslovykh pidpriemstv: monohrafiia. Sumy : Universytetska knyha. 281 p.
3. Ostroverkhova H.V. ( 2012). Sutnist i struktura orhanizatsiinoho zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti. Visnyk Natsionalnogo tekhnichnogo universytetu "Kharkivskiy politekhnichnyi instytut" : zb. nauk. prats. Kharkiv : NTU "KhPI", № 6, pp. 59-67.
4. Popov O.E., Ostroverkhova H.V. (2012). Formuvannia orhanizatsiinoho zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti pidpriemstva v zalezhnosti vid stratehii yoho rozvytku. Visnyk Kharkivskoho natsionalnogo tekhnichnogo universytetu silskoho hospodarstva. Ekonomichni nauky: Zb. nauk. prats, № 125. URL: [http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_125/33.pdf](http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/33.pdf) (data zvernennia 15.09.2018).
5. Radionova N.Y. (2010). Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia upravlinnia innovatsiinym rozvytkom mashynobudivnogo pidpriemstva : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia doktora ekonom. nauk : spets. 08.00.04 "Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy (pidpriemstva mashynobudivnoi ta metalurhiinoi haluzei)". Luhansk. 19 p.
6. Tsybulko D.I., Fartushniak O.V. (2015). Obgruntuvannia orhanizatsiino-ekonomichnogo zabezpechennia tekhnichnogo pereozbroiennia. Biznesinform, № 1, pp. 274-278.

7. Hlushchenko L.D., Piliavoz T.M. (2016). Finansovi aspekty pidtrymky innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv. Upravlinska, finansova ta marketynhova diialnist pidpriemstv v umovakh nestiikoi ekonomiky: monohrafiia / za zah. red. K.F. Kovalchuka. Dnipropetrovsk: Porohy. pp. 361 – 368.

8. Hlushchenko L.D. (2015). Teoretyko-metodychni zasady rozvytku malykh promyslovykh pidpriemstv z tekhnolohichnyy innovatsiiamy. Vinnytsia: Vyd-vo "Vinnytska hazeta". 211 p.

## **Organizational and economic aspects of the system of management innovative development of industrial enterprise**

**Piliavoz T.M.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Business Enterprise  
and Financial Activity,  
Vinnytsia National Technical University

**Hlushchenko L.D.**

PhD in Economics,  
Senior Lecturer at Department of Economics of Enterprise  
and Production Management,  
Vinnytsia National Technical University

The article is devoted to consideration of organizational and economic support of the system of management of innovative development of an industrial enterprise.

The components of organizational and economic support in the system of management of innovative development of an industrial enterprise are determined. The components of the organizational support of the management system for the innovative development of the enterprise include: the legal-legal subsystem, the subsystem of the information support and the organizational subsystem. The financial-analytical subsystem, marketing subsystem and production subsystem are assigned components of the economic support of the management system of innovative development of the enterprise.

Organizational and economic support of the management system for innovative development of the enterprise should be based on the implementation of certain principles. Principles of formation of organizational and economic support of the system of management of innovative development of the enterprise as a collection of classical and specific principles of functioning, which are expanded by the principles of: selective management, completeness of the cycle of management, alternative, hierarchical organization, stagedness, are studied and systematized.

The functions performed by each subsystem of the management system of innovative development are distinguished. The functions of the control and control subsystems in the unified control system of enterprises development are considered in an organic combination with production processes.

The methods that can be used to implement an effective process of management of innovative development are described: organizational-administrative, economic, technological and socio-psychological.

The conducted research has shown that for the development of an effective system of management of innovative development at industrial enterprises it is necessary to apply organizational and economic support tools, which will allow to achieve the set goals more effectively.

Also, the formation of organizational and economic support of the management system for innovative development of an industrial enterprise will allow not only to develop, but also to adjust the system of management of innovative development of the enterprise in accordance with market needs.

The prospect of further research in this direction is to improve the information provision of the management system for the innovative development of an industrial enterprise.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-74>

УДК 658.14

## Формування системи фінансового планування підприємства в умовах невизначеності

**Савіна С.С.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри маркетингу та аграрного бізнесу  
Вінницького національного аграрного університету

У статті розглядаються проблеми фінансового планування підприємства. Особливу увагу приділено сутності та принципам фінансового планування. Серед них – принципи єдності, безперервності, гнучкості, точності, участі, зворотного зв'язку. Запропоновано здійснювати формування системи фінансового планування на трьох рівнях: стратегічному, тактичному та оперативному.

**Ключові слова:** фінансове планування, система фінансового планування, бюджетування, фінансова стратегія, бізнес-план, контролінг.

Savina S.S. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В статье рассматриваются проблемы финансового планирования предприятия. Особое внимание уделено сущности и принципам финансового планирования. Среди них – принципы единства, непрерывности, гибкости, точности, участия, обратной связи. Предложено осуществлять формирование системы финансового планирования на трех уровнях: стратегическом, тактическом и оперативном.

**Ключевые слова:** финансовое планирование, система финансового планирования, бюджетирования, финансовая стратегия, бизнес-план, контроллинг.

Savina S.S. FORMATION OF THE FINANCIAL PLANNING SYSTEM OF AN ENTERPRISE UNDER CONDITIONS OF UNCERTAINTY

Problems of financial planning of an enterprise are considered in the article deal. Particular attention is paid to the essence and principles of financial planning. Among them are the principles of unity, continuity, flexibility, accuracy, participation, feedback. It is proposed to create a system of financial planning at three levels: strategic, tactical and operational.

**Keywords:** financial planning, financial planning system, budgeting, financial strategy, business plan, controlling.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Здатність господарюючого суб'єкта фінансувати свою діяльність на розширеній основі, протистояти нестабільному зовнішньому середовищу та забезпечувати свою платоспроможність в несприятливих умовах дає змогу дійти висновку про його фінансову стійкість. На етапі фінансового планування повинна бути врахована низка факторів, які в подальшому визначають фінансову стійкість підприємства, допомагають знизити ризики та визначити ключові напрями розвитку підприємства. В сучасних умовах кожне підприємство повинно керуватися принципами самоокупності та самофінансування, що підвищує вимоги до обґрунтованості формування фінансових планів з метою підвищення ефективності використання фінансових ресурсів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Фінансове планування є об'єктом дослідження для О.М. Бандурко, В.В. Баранова, І.Л. Бланка, В.Л. Бурковського, В.М. Гриньова, К.Ю. Гусєва, О.І. Дранко, А.Г. Завгороднього, А.Н. Зотова, Ю.Ю. Кислиціної, М.Я. Коробова, В.О. Коюди, П.І. Орлова, Л.М. Павлова, Г.О. Партіна, В.Б. Перунова, Л.Ю. Філобокової. Багато праць присвячено визначенню проблем підприємств, пов'язаних із фінансовими планами, їх неефективністю, недостовірністю інформації. Значну увагу приділено аналізу фінансового стану, забезпеченню фінансової стійкості. При цьому можна вказати на явну недостатність наукових робіт, присвячених дослідженню багаторівневої системи показників планування виробничо-фінансової діяльності.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Сьогодні відсутній комплексний підхід до фінансового планування, який би охопив усі рівні системи управління підприємством.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є розвиток теоретичних і методичних аспектів фінансового менеджменту, що базується на системному підході до фінансового планування на підприємстві для підвищення якості та ефективності їх управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах невизначеності та нестабільності зовнішнього середовища ефективність роботи підприємства визначається насамперед станом його фінансового планування. При цьому можна спостерігати прямо пропорційну залежність: чим вищий рівень невизначеності, тим більше значення має планування. З погляду забезпечення фінансової стійкості фінансовому плануванню повинно надаватися особливе значення. Це зумовлено тим, що воно оперує ресурсами підприємства, а саме пов'язано з формуванням, розміщенням і використанням грошових коштів, отриманням прибутку [1].

Фінансове планування на підприємстві являє собою сукупність взаємопов'язаних процесів, що визначають майбутні потреби у фінансових ресурсах, необхідних для реалізації обраної ринкової стратегії, а також обґрунтування оптимальних напрямів їх залучення. Ефективна реалізація таких процесів базується на показниках виробничо-комерційної діяльності підприємства (обсяг виробництва, прибуток, асортимент товару і послуг, собівартість продукції) [2, с. 119].

Фінансове планування – це процес, що складається з [3]:

1) аналізу інвестиційних можливостей і можливостей фінансування, якими володіє компанія;

2) прогнозування наслідків поточних рішень, щоб уникнути несподіванок і зрозуміти зв'язок між поточними і майбутніми рішеннями;

3) обґрунтування обраного варіанту з низки можливих рішень;

4) оцінки результатів, досягнутих компанією, порівняно з цілями, встановленими у фінансовому плані

Мета фінансового планування – підвищення ефективного використання довгострокового і короткострокового грошового капіталу. У процесі планування розробляються заходи щодо підвищення прибутковості капі-

талу, стабільності організації, мінімізації ризиків тощо. До завдань фінансового планування належать [4]:

– формулювання складу майбутніх планових проблем, визначення системи очікуваних небезпек або передбачуваних можливостей підприємства;

– обґрунтування висунутих стратегій, цілей і завдань, які планує здійснити підприємство в майбутньому періоді, проектування бажаного майбутнього організації;

– планування основних засобів досягнення поставлених цілей і завдань, вибір або створення необхідних коштів для наближення до бажаного майбутнього;

– визначення потреби ресурсів, планування обсягів і структури необхідних ресурсів і термінів їх надходження;

– проектування впровадження розроблених планів і контроль за їх виконанням.

Таким чином, фінансове планування відіграє ключову роль у системі планування діяльності організації, забезпечує економічну обґрунтованість і ефективність розроблюваних заходів щодо досягнення цілей організації.

У практиці більшості українських підприємств процеси фінансового планування і бюджетування є неефективними з декількох причин, таких як: концептуальні помилки, незгодженість із процесом стратегічного планування, технологічні обмеження інструменту, обраного для реалізації фінансового планування. Зростаючий ступінь невизначеності інформації та нестабільності зовнішнього середовища приводить до того, що реалізація фінансових планів відбувається за непередбачуваних умов [5, с. 132].

Має місце некоректна оцінка абсолютних і відносних показників діяльності підприємства, що позначається відповідним чином на процесі планування фінансової стійкості:

1. Неповна інформація, що надається в бухгалтерській звітності, веде до спотвореної оцінки стану активів і пасивів підприємства.

2. Підхід до оцінки фінансової стійкості підприємства, яка визначається як співвідношення власного капіталу і залучених кредитних коштів, що забезпечують активи, не забезпечує реального уявлення про сталий розвиток економічного суб'єкта.

3. Застосування екстраполяції наявних тенденцій у майбутнє вимагає використання значної за обсягом вибірки даних, якої немає на багатьох підприємствах.

Крім того, є низка стримуючих факторів, що негативно позначаються на фінансовому пла-

нуванні, зокрема високий ступінь невизначеності на ринку, обмежені фінансові можливості для здійснення ґрунтовних фінансових розробок. Так, індекс споживчих цін та цін виробників промислової продукції за останні 5 років підтверджують зазначену ситуацію (рис. 1).

На нашу думку, постає необхідність у гнучкості фінансового планування, враховуючи основні зовнішні фактори в умовах невизначеності: рівень процентних ставок, ціни на сировину, ціни на продукцію, платоспроможність попиту. Обґрунтованість показників фінансового плану часто є неточним через неможливість достовірно визначити прогнозовані обсяги збуту, терміни повернення дебіторської заборгованості, рівень цін, обсяги та умови залучення позикового фінансування.

Процес фінансового планування, будучи частиною процесу управління організацією, повинен керуватися базовими принципами для забезпечення координації рівнів планування й ефективності функціонування всієї системи фінансового планування. До основних принципів фінансового планування належать принципи [6; 7]:

1) єдності – передбачає, що фінансове планування формується по всіх об'єктах фінансового управління та охоплює всі рівні (стратегічний, тактичний, оперативний). Єдність ланок планування передбачає формування показників фінансових планів на першому (найвищому) рівні планування та її реалізацію на другому і третьому рівнях;

2) безперервності – полягає в тому, що діяльність компанії повинна здійснюватися з урахуванням сформованих планів, які необхідно іноді коригувати залежно від відхилень

фактичних значень показників від прийнятих у фінансовому плані. Власники приймають критерії перегляду фінансових планів. У разі різкої зміни умов функціонування бізнесу або складу власників плани можуть бути переглянуті;

3) гнучкості – пов'язаний із принципом безперервності і полягає в зміні планів, адекватному мінливим внутрішнім і зовнішнім умовам розвитку господарюючого суб'єкта.

4) точності – означає, що умови формування планів повинні бути чітко сформульовані, а показники оцінки реалізації повинні бути підібрані таким чином, щоб в інтересах власників, менеджерів і працівників підприємства були виключені протиріччя;

5) участі – означає, що будь-який співробітник організації може стати учасником планової діяльності. Це приводить до того, що плани підприємства стають планами його співробітників. У зв'язку з цим знімаються протиріччя між цілями організації й окремих співробітників і підрозділів;

6) зворотного зв'язку – передбачає врахування керівництвом компанії думок та зауважень безпосередніх виконавців. Забезпечує певну узгодженість усіх планів компанії незалежно від рівня прийняття рішення і сфери, а також врахування реальної ситуації під час реалізації діючих планів і побудови перспективних.

Для успішного фінансового планування і контролю необхідне встановлення взаємозалежної системи ключових показників, що охоплює всі рівні управління, і їх цільових значень. Пропонуємо формувати систему фінансового планування, що складається з

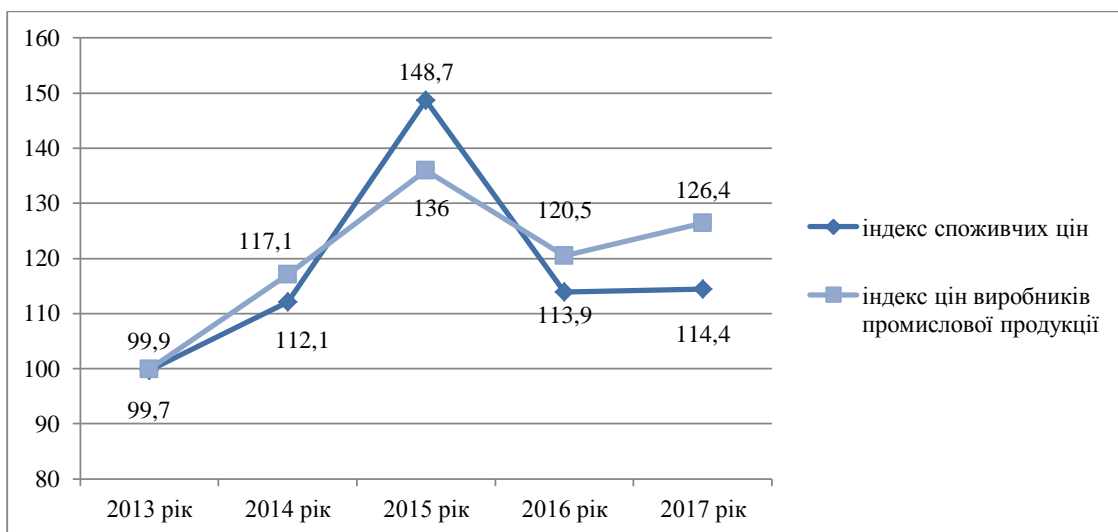


Рис. 1. Індекси цін в Україні за 2013–2017 роки [13]

трьох рівнів: стратегічного, тактичного та оперативного.

Перший рівень представлений стратегією (що включає встановлення принципів функціонування організації), другий (тактичний) – бізнес-планами інвестиційних проектів, а третій (оперативний) – бюджетами.

Мета фінансового планування на стратегічному рівні полягає в тому, щоб за допомогою розроблення відповідних стратегій визначити найбільш прийнятний шлях розвитку підприємства щодо збільшення його вартості. Цей вид фінансового планування пов'язаний із прийняттям основоположних рішень, таких як залучення стратегічного інвестора, зміна дивідендної політики, реструктуризація джерел капіталу, випуск акцій тощо. Ступінь деталізації в таких планах, як правило, незначний, а значення ключових показників задаються у вигляді індикативних величин [8, с. 120]. На стратегічному рівні також вкрай актуальним є встановлення цільових показників ефективності самого бізнесу. Показниками ефективності бізнесу виступають коефіцієнти рентабельності (продажів, інвестицій, активів і т. д.). Ключовими показниками фінансового планування є вартість компанії, рентабельність продажів (ROS), коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності (QR). Значення показників встановлюються на певний момент часу. В подальшому здійснюється контроль над виконанням цих показників.

Отже, розроблення фінансових планів на підприємстві повинне починатися з розроблення ефективної фінансової стратегії. Метою фінансової стратегії є забезпечення підприємства грошовими коштами, що розглядає питання формування, забезпечення і планування фінансів підприємства, вирішує завдання, що забезпечують фінансову стійкість підприємства в умовах підготовки і ведення стратегічних фінансових операцій.

Основними завданнями фінансової стратегії є:

- 1) дослідження умов господарювання підприємства та особливостей ринку, на якому функціонує підприємство, можливостей і перспектив розвитку конкурентів;
- 2) забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, виявлення резерву фінансових ресурсів, ефективне інвестування грошових коштів для підвищення прибутковості;
- 3) ефективне використання оборотних і необоротних активів підприємства;
- 4) визначення фінансових взаємин із постачальниками і покупцями, державними

органами та іншими фінансовими інститутами;

5) впровадження нових видів продукції і підвищення якості підготовки персоналу підприємства, вдосконалення організаційної структури та модернізація технічного оснащення;

6) розроблення заходів щодо підвищення фінансової стійкості;

7) підготовка антикризових заходів з управління підприємством у разі нестійкого або кризового фінансового стану.

На тактичному рівні планування (період від 1 до 5 років) цільовими нормативами з різних аспектів фінансової діяльності підприємства можуть бути встановлені [9, с. 116]:

- 1) співвідношення боргу і власного капіталу (боргу і виручки, боргу і EBITDA);
- 2) коефіцієнт дивідендних виплат (або реінвестування прибутку);
- 3) мінімальний рівень різних показників рентабельності;
- 4) мінімальна частка ліквідних активів, що забезпечують поточну платоспроможність підприємства;
- 5) граничний рівень фінансових ризиків для різних видів діяльності тощо.

Крім цих показників, важливо враховувати показники, що традиційно розраховуються для інвестиційних проектів, такі як індекс прибутковості (PI), чиста дисконтована вартість (NPV), внутрішня норма прибутковості (IRR), термін окупності (PBP) тощо. Встановлення цільових показників бізнес-планів, їх координація з показниками на всіх рівнях планування й оцінка виконання повинні бути обов'язковими елементами системи фінансового планування і контролю на підприємстві.

На оперативному рівні (на рівні бюджетів) треба приділяти особливу увагу фінансовому плануванню і контролю результуючого грошового потоку (розрахованого на основі касового методу) на період до року. Поточне фінансове планування і контроль підприємства здійснюються в безпосередньому зв'язку із плануванням і контролем його виробничої, інвестиційної і комерційної діяльності. Основним методом на цьому рівні є бюджетування, а основною формою виступають різні види бюджетів.

Центральне місце у фінансовому плануванні належить контролінгу з метою визначення кількісного і якісного характеру відхилень, причин і тенденцій цих відхилень. Принциповим моментом є аналіз відхилень фактичних значень бюджетів і планових (нор-

мативних) і прийняття відповідних рішень. Загалом за виявлення відхилень фактичних показників від планових або нормативних істотними є відхилення, що перевищують 5% від планових (нормативних) показників. Це зумовлено тим, що відхилення менше 5% – нормальна практика. Неможливо спрогнозувати і спланувати вплив тих чи інших зовнішніх і внутрішніх чинників на 100%. Відповідно, точне виконання планів – явище рідкісне в сучасній корпоративній практиці, особливо в умовах підвищення рівня невизначеності зовнішнього середовища в останні роки [11].

На етапі фінансового планування визначається перелік ключових показників і їх значення, а на етапі контролю – виконання цих же показників і контроль, виявляються причини відхилень фактичних значень від планових, коригуються плани і методи керівництва.

У світовій практиці фінансового планування і контролю є безліч поглядів на методику, проте її основним елементом має бути визначення цільових значень відібраних

фінансових індикаторів і відстеження їх досягнення на етапі фінансового контролю.

**Висновки.** Таким чином, запропоновано для успішного фінансового планування в умовах невизначеності встановлювати взаємозалежну систему ключових показників на різних рівнях управління. Для стратегічного рівня фінансового планування і контролю обов'язкові такі показники, як вартість компанії, рентабельність продажів, коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності. Ключовим показником для тактичного рівня визначено індекс рентабельності інвестицій (PI) для відбору проекту, який слід реалізовувати. На оперативному рівні слід приділяти особливу увагу фінансовому плануванню та контролю результуючого грошового потоку (розрахованого на основі касового методу) на період до року. Фінансове планування є одним з інструментів досягнення фінансової стабільності на підприємстві, що дає змогу знизити ризики в умовах невизначеності.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. 2-ге вид. К.: Центр учбової літератури, 2009. 520 с.
2. Телишевська Л.І. Фінансове планування як передумова фінансової стабільності підприємства / Л.І. Телишевська, Н.П. Андрущенко, С.С. Сергєєв. URL: [http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue\\_17/LIDIA\\_I\\_TELYSHEVSKA\\_NATALIA\\_P\\_ANDRUSCHENKO\\_SERGEY\\_S\\_SERGEYEVFinancial\\_Planning\\_as\\_a\\_Prerequisite\\_for\\_Financial\\_Stability\\_.pdf](http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_17/LIDIA_I_TELYSHEVSKA_NATALIA_P_ANDRUSCHENKO_SERGEY_S_SERGEYEVFinancial_Planning_as_a_Prerequisite_for_Financial_Stability_.pdf)
3. Малік Л.В. Проблеми фінансового планування і бюджетування / Л.В. Малік, К. І. Павлова. К.: Знання, 2008. 367 с.
4. Ставерська Т.О. Принципи і процедури фінансового планування і прогнозування на підприємстві / Т.О. Ставерська // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2014. № 5. С. 167–170.
5. Мойсеєнко І. Є. Фінансове планування на підприємстві / І. Є. Мойсеєнко // Фінанси України. 2009. № 9. С. 155–158.
6. Мірошник М.В. Фінансове планування як інструмент фінансового менеджменту промислового підприємства / М.В. Мірошник, І.С. Сера // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. 2012. № 4. С. 116–123.
7. Литвин Ю.О. Фінансове планування на підприємствах в сучасних умовах / Ю.О. Литвин, В.І. Матвійчук // Актуальні проблеми розвитку фінансово-кредитної системи України. – Донецьк : ДонНТУ, 2012. С. 67–85.
8. Шевчук О.Д. Економічна суть фінансової стійкості аграрних підприємств // Вісник Технологічного університету Поділля. Хмельницький: ТУП, 2004. № 1, Ч. 2, Т. 1. С. 82–86.
9. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства: підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова К.: Либідь, 2003. 384 с.
10. Пилипенко А.А. Збалансована система як інструмент управлінського консалтингу / А.А. Пилипенко, С.М. Пилипенко // Бізнес-Інформ. 2012. № 12. С. 238–241.
11. Стефанів І.Ф. Напрямки удосконалення фінансової політики підприємств / І.Ф. Стефанів // Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. Випуск 13. С. 542–547
12. Зінь Е.А. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. / Е.А. Зінь, М.О. Турченко. К. : Професіонал, 2011.
13. Індекс цін. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## REFERENCES:

1. Kramarenko H.O. (2009) Finansovyy menedzhment [Financial management]. K.: Tsentr uchbovoyi literatury. (in Ukrainian)
2. Telyshevs'ka L.I. Finansove planuvannya yak peredumova finansovoyi stabil'nosti pidpryyemstva [Financial planning as a prerequisite for financial stability of the enterprise]. Available at: [http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue\\_17/LIDIA\\_I\\_TELYSHEVSKA\\_NATALIA\\_P\\_ANDRUSCHENKO\\_SERGEY\\_S\\_SERGEYEVFinancial\\_Planning\\_as\\_a\\_Prerequisite\\_for\\_Financial\\_Stability\\_.pdf](http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue_17/LIDIA_I_TELYSHEVSKA_NATALIA_P_ANDRUSCHENKO_SERGEY_S_SERGEYEVFinancial_Planning_as_a_Prerequisite_for_Financial_Stability_.pdf)
3. Malik L.V., Pavlova K. I. (2008) Problemy finansovoho planuvannya i byudzhetuвання [Problems of financial planning and budgeting]. K.: Znannya.
4. Staverska T.O. (2014) Pryncypy i procedury finansovogo planuvannya i prognozuvannya na pidpryyemstvi [Principles and procedures of financial planning and forecasting at the enterprise]. State and regions. Series: Economics and Business, no. 5, pp. 167–170.
5. Moyseyenko I. Ye. (2009) Finansove planuvannya na pidpryyemstvi [Financial Planning at the Enterprise]. Finance of Ukraine, no. 9, pp. 155–158.
6. Miroshnyk M.V., Syera I.S. (2012) Finansove planuvannya yak instrument finansovoho menedzhmentu promyslovoho pidpryyemstva [Financial Planning as an Instrument for Financial Management of an Industrial Enterprise]. Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", no. 4, pp. 116–123
7. Lytvyn Yu.O., Matvijchuk V.I. (2012) Finansove planuvannya na pidpryyemstvax v suchasny`x umovax [Financial planning at enterprises in modern conditions]. Topical problems of the development of the financial and credit system of Ukraine, pp. 67–85.
8. Shevchuk O.D. (2004) Ekonomichna sut finansovoyi stijkosti agrarnyx pidpryyemstv [Economic essence of financial stability of agrarian enterprises]. Bulletin of Technological University of Podillya. – no. 1, V.2, T.1., pp. 82–86.
9. Bandurka O.M., Korobov M.Ya., Orlov P.I., Petrova K.Ya. (2003) Finansova diyalnist pidpryyemstva [Financial activity of the enterprise]. K.: Lybid, 2003. (in Ukrainian)
10. Pylypenko A.A., Pylypenko S.M. (2012) Zbalansovana systema yak instrument upravlinskogo konsal'tyngu [Balanced system as an instrument of management consulting]. Business-Inform, no. 12, pp. 238–241.
11. Stefaniv I.F. (2014) Napryamky udoskonalennya finansovoyi polityky pidpryyemstv [Directions of improvement of financial policy of enterprises]. Global and national problems of the economy, no. 13, pp. 542–547.
12. Zin E.A. (2011) Planuvannya diyalnosti pidpryyemstva: [Directions of improvement of financial policy of enterprises / I.Ф. Stefanov // Global and national problems of the economy]. K.: Profesional. (in Ukrainian)
13. Indeks tsin Available [Price index] at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>



# Formation of the financial planning system of an enterprise under conditions of uncertainty

**Savina S.S.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Instructor of Department of Marketing  
and Agrarian Business,  
Vinnytsia National Agrarian University

The problems of financial planning of an enterprise are considered in the article. In modern conditions, each enterprise should be guided by the principles of self-reliance and self-financing, which increases the requirements for the validity of the formation of financial plans in order to increase the efficiency of the use of financial resources.

The aim of the article is to develop theoretical and methodical aspects of financial management, based on a systematic approach to financial planning at the enterprise for improving the quality and efficiency of their management.

Particular attention is paid to the essence and principles of financial planning. It is determined that financial planning at an enterprise is a set of interconnected processes that determine the future needs for financial resources necessary for the implementation of the chosen market strategy, as well as substantiation of the optimal directions of their involvement.

It is investigated that in practice of the majority of Ukrainian enterprises the processes of financial planning and budgeting are ineffective for several reasons: conceptual errors, inconsistency with the process of strategic planning, technological limitations of the instrument chosen for the implementation of financial planning. There is an incorrect assessment of absolute and relative indicators of the company's activity, which is reflected appropriately in the process of planning financial stability. There are a number of deterrent factors that negatively affect financial planning, in particular the high degree of uncertainty in the market, limited financial

capacity for sound financial development. The most important problem in the field of financial planning is highlighted – to ensure the validity of the financial plan, its realism.

The presence of these problems suggests the need to develop and apply fundamentally new approaches to financial planning under uncertainty. In order to ensure efficient management of financial resources of enterprises, the creation of an adaptive financial planning system that is flexible in terms of the implementation of financial plans and methods for its practical use based on the implementation of the latest information technologies is becoming increasingly relevant.

The principles of financial planning are defined, which allow to coordinate the levels of planning and the effectiveness of the operation of the entire financial planning system. It is proposed to create a system of financial planning at three levels: strategic, tactical and operational.

Therefore, for successful financial planning and control, it is necessary to establish a mutually dependent system of key indicators covering all levels of government and their target values. For the strategic level of financial planning and control, the following indicators are required: company value, sales profitability, rate of urgency (fast) liquidity. A key indicator for the tactical level is the ROI (PI) to determine the project to be implemented. At the operational level, special attention should be paid to financial planning and control of the resulting cash flow (calculated on the basis of the cash method) for a period up to a year.

## Advantages and features of cross-docking in international and Ukrainian logistics

**Savchenko L.V.**

PhD, Associated Professor,  
National Aviation University

**Kuzmenko A.**

Student,  
National Aviation University

Cross-docking essentially eliminates the inventory-holding function of a warehouse while still allowing it to serve its consolidation and shipping functions. The idea is to transfer incoming shipments directly to outgoing trailers without storing them in-between. Modern logistics distinguishes 4 main types of cross-docking: manufacturing, distribution, transportation and retail cross-docking. As for the products, best suited for cross-docking are perishable goods, high-quality goods, pre-packed goods, etc. Among main advantages of cross-docking we can highlight reduction of transportation costs, faster deliveries and distribution, less risks for inventory handling and damage of goods. Still, cross-docking can be followed with some problems, such as violations in control management, damage of goods during transportation or handling. What is more, not all clients are adapted to the new method of distribution, that can lead to difficulties on particular stages.

**Key words:** Cross-docking, inventory, warehouse, distribution, transportation.

Савченко Л.В., Кузьменко А. ПЕРЕВАГИ ТА ОСОБЛИВОСТІ КРОСС-ДОКІНГУ В МІЖНАРОДНІЙ ТА УКРАЇНСЬКІЙ ЛОГІСТИЦІ

Кросс-докінг суттєво зменшує потребу у функції зберігання запасів на складі, тимчасом як дозволяє виконувати функції консолідації та відвантаження. Ідея полягає в тому, щоб передавати вхідні відправки безпосередньо до вихідних транспортних засобів, не зберігаючи їх між входом та виходом. Сучасна логістика розрізняє 4 основні типи кросс-докінгу: виробничий, дистрибуційний, транспортний та роздрібний кросс-докінг. Що стосується продуктів, найбільш пристосованих для технології кросс-докінгу, ними є швидкопсувні товари, високоякісні товари, фасовані товари тощо. Серед основних переваг кросс-докінгу ми можемо виділити зменшення транспортних витрат, пришвидшене постачання та розподіл, меншу небезпеку для поводження з товарами та пошкодження товарів. Тим не менш, кросс-докінг може бути пов'язаний з певними проблемами, такими як порушення контролю управління, пошкодження товарів під час транспортування та обробки. Більше того, не всі клієнти адаптуються до нового способу розподілу, що може призвести до труднощів на окремих етапах.

**Ключові слова:** кросс-докінг, запас, склад, розподіл, транспорт.

Савченко Л.В., Кузьменко А. ПРЕИМУЩЕСТВА И ОСОБЕННОСТИ КРОСС-ДОКИНГА В МЕЖДУНАРОДНОЙ И УКРАИНСКОЙ ЛОГИСТИКЕ

Кросс-докинг существенно уменьшает потребность в функции хранения запасов на складе, при этом позволяет выполнять функции консолидации и отгрузки. Идея заключается в том, чтобы передавать входные отправки непосредственно к выходным транспортным средствам, без их хранения между входом и выходом. Современная логистика различает 4 основных типа кросс-докинга: производственный, дистрибуционный, транспортный и розничный кросс-докинг. Что касается продуктов, наиболее подходящими для технологии кросс-докинга, ими являются скоропортящиеся товары, высококачественные товары, фасованные товары и т.п. Среди основных преимуществ кросс-докинга мы можем выделить уменьшение транспортных расходов, ускоренную поставку и распределение, меньшую опасность для обращения с товарами и повреждения товаров. Тем не менее, кросс-докинг может быть связан с определенными проблемами, такими как нарушение контроля управления, повреждение товаров при транспортировке и обработке. Более того, не все клиенты адаптируются к новому виду распределения, что может привести к трудностям на отдельных этапах.

**Ключевые слова:** кросс-докинг, запас, склад, распределение, транспорт.

**Formulation of the problem:** While pursuit of the “perfect order” will always be a daily challenge, today’s global marketplace means that

companies are under increasing pressure to quickly fulfill product orders across complex networks – and to do so without making costly errors

that might drive business away. This has led to a rise in the use of cross docking, and the need for an automated solution that ensures the supply chain is not sacrificing accuracy for speed.

The name 'cross docking' explains the process of receiving products through an inbound dock and then transferring them across the dock to the outbound transportation dock [16].

The main problem is that this technology requires special conditions for the introduction and not every company outside of Europe or the USA can afford it in the short term.

To successfully implement and manage cross docking, it is important to recognize some of the key challenges and associated solutions that go hand in hand with it [7].

**Analysis of main sources and publications:** The main research in cross-docking today is based on the work of such scientists as James Aaron, Ron Crabtree, Dave Eyestone, Mike Torch, Michael J. Gardner, Kevin Gue, Jeff Cox and others. Significant impact for the existence and future development was also made by scientist of Logistics Institute at Georgia Tech University and University of Houston – Downtown, as well as European Logistics association.

**The purpose of the work:** Analyze the advantages and disadvantages of cross-docking, the scheme of work, the main areas of application, prospects, as well as the possibilities of its implementation in Ukrainian supply chains.

**Materials and research results:** Cross-docking is the practice of unloading goods from

inbound delivery vehicles and loading them directly onto outbound vehicles. By eliminating or minimizing warehouse storage costs, space requirements and inventory handling, cross-docking can streamline supply chains and help them move goods to market faster and more efficiently [12]. Cross docking takes place in a distribution docking terminal; usually consisting of trucks and dock doors on two (inbound and outbound) sides with minimal storage space (Fig. 1).

In simple terms, inbound products arrive through transportation such as trucks/trailers, and are allocated to a receiving dock on one side of the 'cross dock' terminal. Once the inbound transportation has been docked its products can be moved either directly or indirectly to the outbound destinations; they can be unloaded, sorted and screened to identify their end destinations. After being sorted, products are moved to the other end of the 'cross dock' terminal via a forklift, conveyor belt, pallet truck or another means of transportation to their destined outbound dock. When the outbound transportation has been loaded, the products can then make their way to customers. The products usually spend less than 24 hours at the terminal, sometimes even less than an hour.

In most cases, the products sent from the manufacturing area to the loading dock has been allocated for outbound deliveries. In some instances, the products will not arrive at the loading dock from the manufacturing area but may arrive as a purchased product that is being

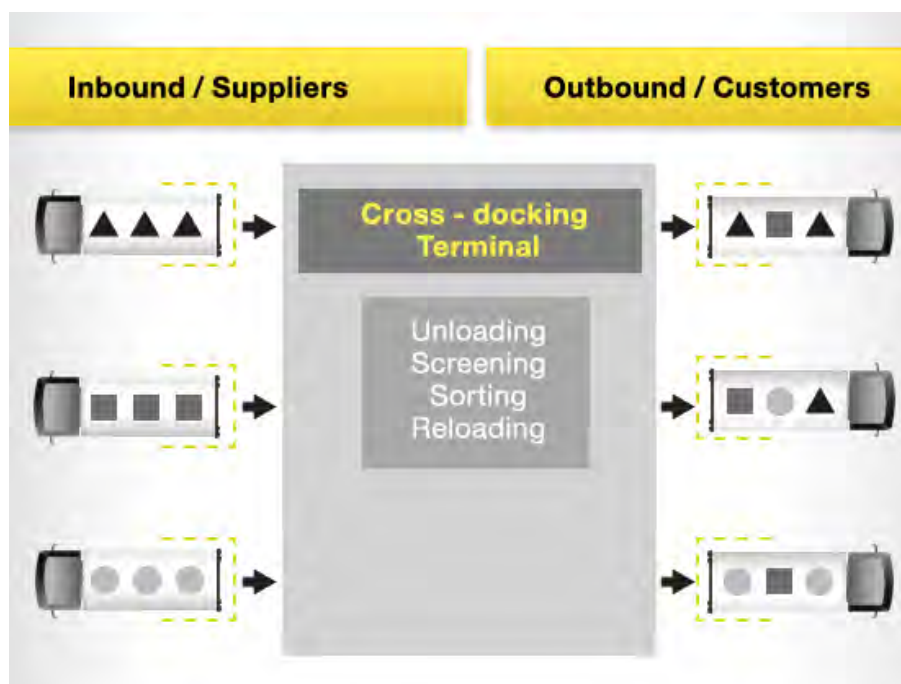


Fig. 1. The process of cross-docking [1]

re-sold or being delivered from another of the companies manufacturing plants for shipment from the warehouse.

Cross docking solutions allow companies to expedite shipments to customers, which means that customers often get what they want when they want it – the goal of optimized supply chain. But the risks of cross docking, which will be examined below – make it a process that's best left for the one-offs and not implemented into your standard operating procedures.

As you may see from the graph below (Fig. 2), *inventory warehouses* act as a buffer against increased demand in a traditional supply-chain model.

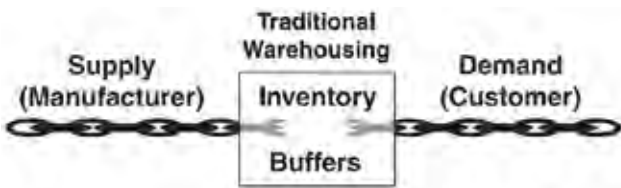


Fig. 2. Supply-chain-management uses inventory buffers (traditional warehousing) [3]

Yet the advancement of technology enabling *real-time information exchange and analysis* has made it possible now to shorten the cushion of supply inventory on hand, such as just in time (JIT) stocking, which enhances a company's operations and inventory efficiency—allowing for less capital to be tied up in inventory (Fig.3).

In simpler terms, cross-docking could be thought of as a hub, or spoke and wheel, network of distribution (Fig.4) like many airlines you may be familiar with use, for example United Airlines in Guam, Cathay Pacific in Hong Kong both use a hub and spoke model for their airline logistics.

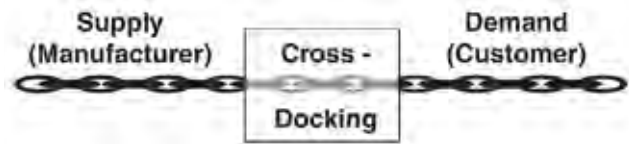


Fig. 3. Synchronized supply chain with cross-docking [3]

*Types of Cross Docking*

There are a number of cross docking scenarios that are available to the warehouse management. Companies will use the type of cross docking that is applicable to the type of products that they are shipping.

- Manufacturing Cross Docking – This procedure involves the receiving of purchased and inbound products that are required by manufacturing. The warehouse may receive the products and prepare sub-assemblies for the production orders.
- Distributor Cross Docking – This process consolidates inbound products from different vendors into a mixed product pallet, which is delivered to the customer when the final item is received. For example, computer parts distributors can source their components from various vendors and combine them into one shipment for the customer.
- Transportation Cross Docking – This operation combines shipments from a number of different carriers in the less-than-truckload (LTL) and small package industries to gain economies of scale.
- Retail Cross Docking – This process involves the receipt of products from multiple vendors and sorting onto outbound trucks for a number of retail stores. This method was used

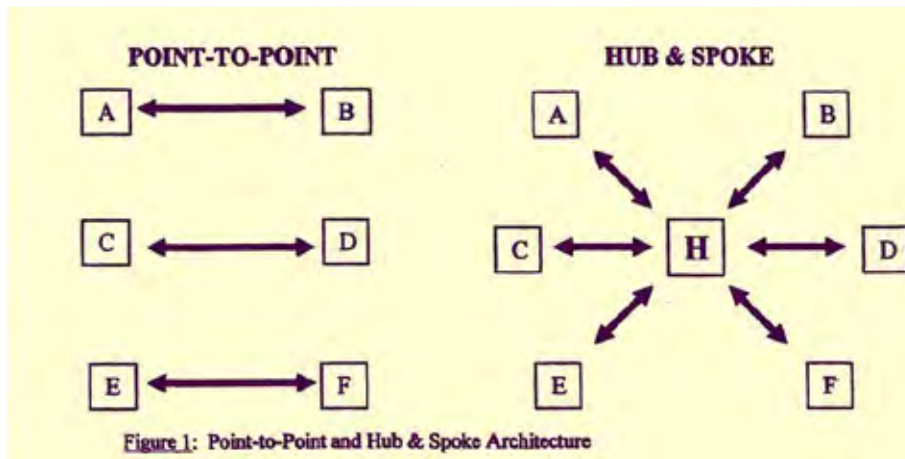


Figure 1: Point-to-Point and Hub & Spoke Architecture

Fig. 4. Shows Point-to-point and Hub&Spoke Architecture of supply chain [17]

by Wal-Mart in the 1980s. They would procure two types of products, items they sell each day of the year, called staple stock, and large quantities products which are purchased once and sold by the stores and not usually stocked again. This second type of procurement is called direct freight and Wal-Mart minimizes any warehouse costs with direct freight by using cross docking and keeping it in the warehouse for as little time as possible.

- **Opportunistic Cross Docking** – This can be used in any warehouse, transferring a product directly from the goods receiving dock to the outbound shipping dock to meet a known demand, i.e. a customer sales order.

#### *Products Suitable for Cross Docking*

There are materials that are better suited to cross docking than others. The list below shows a number of types of material that are more suited to cross docking:

- Perishable items that require immediate shipment;
- High-quality items that do not require quality inspections during goods receipt;
- Products that are pre-tagged (bar coded, RFID), pre-ticketed, and ready for sale at the customer;
- Promotional items and items that are being launched;
- Staple retail products with a constant demand or low demand variance;
- Pre-picked, pre-packaged customer orders from another production plant or warehouse.

#### *Advantages and Disadvantages of Cross Dock Solutions*

So how does a company decide whether cross-docking is the right fit for its logistics strategy? Here is a list of advantages and disadvantages of cross-docking to assist the decision process.

Advantages of Cross Docking Include:

- **Material Handling.** At the cross docking terminal, material handling will be streamlined and therefore efficiency will be greatly improved (i.e. in-motion labeling, in-motion weighing, label verification, destination scan, etc.).
- **No Need for Warehouse.** In many cases, the traditional warehouses will be replaced by the cross dock facility, which is easier to construct and requires less square footage, and, hence—provides both variable and fixed asset cost savings for a company. When using a 3PL for cross-docking, in a case like Kickstarter or Indiegogo fulfillment, most cross docking companies maintain a dedicated cross dock warehouse.

- **Packaging and Storing Cost.** The storing cost will be reduced because, with this method inventory's time in a warehouse should be minimal, and the extra packaging cost will also decrease due to automation practice in the cross-docking terminal.

- **Transportation and Distribution Cost.** Since products destined for a similar end point can be transported together, there will be full loads for each transportation trip and thus drive down the transportation costs in scale. Additionally, as the routing is now optimized (hub and spoke) with the elimination of unnecessary processes like "pick-location" or "order picking", less miles will be wasted and therefore fuel and associated vehicle service costs will be driven down.

- **Products Screened More Quickly.** Products will be screened more efficiently with the application of streamline and automation at the terminals, this can greatly reduce the time parcel spend in shipment.

- **Products Reach Customers Faster.** As a positive sequel to the accelerated screening process, there will be a high turnover of products which means that products can now be delivered sooner to the customers [4].

- **Less Risks for Inventory Handling.** Since a warehouse is no longer needed, concerns of inventory management risks are no longer necessary.

However, besides the upsides of cross-docking, one should also consider the relative risks of your cross-docking strategy. Below are a couple of risks that we have identified.

Disadvantages of Cross-Docking to Consider:

- **Partners May not Have Storage Capacities.** Cross-docking helps cut cost with the elimination of warehouse, yet if the company's potential partners do not have the necessary storage space, the inventory problem will be a burden for effectively implementing cross dock.

- **Freight Handling May Cause Product Damage.** As the cross dock is well calculated in order to implement, any additional freight handling may jam the system and cause damage among products.

- **Management and Attention Required.** Efforts to set up a cross-docking system cannot be overlooked. It takes time, planning and money to design for it to work effectively. In addition, labour costs are also inevitable for the moving and shipping of stocks at the terminal.

- **May not Deliver Right Product On Time.** Outbound users have to bear the risk that a supplier might not be able to deliver the right product in its right amount on time due to a systematic error.

Apart from the risks associated with cross dock for the supplying company, here are a few more prerequisites to check off the list:

- *Adequate Transport Carriers.* A sufficient amount of transportation fleet is needed in order for a cross dock to run smoothly as a large amount of its process depends on its shipping.

- *Computerized Logistics System.* It is very important to have an intelligent integrated system enabling suppliers to keep abreast of the latest point-of-sale information (i.e. sales activities and trends) which offers insight of future orders. For instance, Wal-Mart with 85% of its merchandise using cross-docking operation, is known to use a private satellite communication system to transmit its real-time information to the users.

- *High Volume to be Cost Effective.* Economies of scale also applies here. High amount of products can drive down costs including operating costs and transportation costs.

*Cross-docking as a result of success of European companies*

Nowadays, cross-docking became one of the main logistics target function for TOP European companies, such as Pfenning [13], Lufapack Fulfillment [14], Yusen Logistics [15], etc. Especially in the case of high-volume products with high inventory turnover frequency or of products with constant high sales quantities (e. g. articles always sold at a low price), it makes sense to reduce the conventional inventory warehousing to a minimum or to do without it completely. In such logistics systems, goods are pre-commissioned direct to the receipt area via a trans-shipment platform, the “cross-docking point”, for example to a branch store. Whether we are talking one-step or multi-step cross-docking, depends on whether the goods are delivered to the branch store “as packed by the supplier”, or are bundled into logistical units at the cross-docking point and issued to the branch [8].

One of the best examples of cross-docking importance is “Walmart Logistics”. Walmart is the largest retail corporation of discount department and warehouse stores in the world. In 2017, the company's global net sales amassed approximately 481.32 billion U.S. dollars. These figures have grown considerably over the last few years; increasing about 0.8 percent in 2017 compared to the prior fiscal year. Walmart's market share in 2017 was up to 5 percent in electronics & media. As of the 2017 fiscal year, the company operated more than eleven thousand stores throughout the world and this figure is more than likely to increase as the company continues to expand into new markets [9].

*The use of cross-docking in Ukraine*

In August of 2009, the company “Raben Ukraine” opened the first in Ukraine professional cross-dock area of 5400 m<sup>2</sup>. Cross-dock is located on the street. Brovarsky, 150, smt Bolshaya Dymarka (Brovarsky district, Kiev region). Now there are about 13000 m<sup>2</sup> of cross-dock area of classes “A” and “B”.

51 hydraulic loading and unloading ramp, two entrance gates of the new warehouse are designed exclusively for reloading cargo. Thus there is no long-term storage area. The efficiency of work on the processing time of cargo increased by 30%, operational capacity – by 140%. Cross-dock is equipped with a system of 24-hour video surveillance and all processes are based on the use of scanners, without which the work of professional cross-dock is almost impossible [5].

There are several methods of the cross-docking in “Raben Ukraine”.

*The transshipment of goods.* The method includes the reloading of goods from one transport into another, often of a different type. For instance, from a van into a car or vice versa.

The delivery of cargo, sent from different manufacturers. This method allows to combine (commingle) goods from different suppliers into one party which will soon be sent to a customer. Shot lots of different cargos are first delivered to a cross-docking site, then they are reloaded to a single transport and sent to a final customer.

*The retail distribution of a shipload.* Cross-docking also gives a possibility to receive a bulk quantity of goods from the manufacturer and then send it in shot lots to several market outlets.

By virtue of these methods and the availability of customs-licensed warehouse “Raben Ukraine” has a possibility to get customs clearance of goods as and when necessary or not to get it at all (if the goods go in transit under customs control), resale cargos changing the cost of goods, the seller, the customer and so on [6].

**Conclusion.** Cross-docking shows great results during being applied by European logistics companies, such as Zammler, Walmart and others. It has a great potential for future development of economic stability of any country, but requires introduction of new working conditions, especially in Ukraine. Our companies face a number of limitations, like lack of financial investments, caused by high rent prices for warehouses. In addition, cross-docking must be supported with well-managed technological and software innovations, what can be reached by full transformation of companies' organization model.

## REFERENCES:

1. Kevin Gue. Cross-docking fundamentals. Available at: <http://www.cisco-eagle.com/industries-served/order-fulfillment/cross-docking> (accessed 21.06.2018).
2. The rise of cross-docking in the global supply chain. Available at: <https://www.descartes.com/knowledge-center/rise-cross-docking-global-supply-chain> (accessed 11.06.2018).
3. TechTarget, Cross-docking definition. Available at: <https://searcherp.techtarget.com/definition/cross-docking> (accessed 21.06.2018).
4. Logistics and material handling blog. Available at: [http://www.aalhysterforklifts.com.au/index.php/about/blog-post/what\\_is\\_cross\\_docking\\_understanding\\_the\\_concept\\_definition](http://www.aalhysterforklifts.com.au/index.php/about/blog-post/what_is_cross_docking_understanding_the_concept_definition) (accessed 11.06.2018).
5. Ray Kulwies. Cross-docking as a supply chain strategy. Available at: <https://www.floship.com/cross-docking/> (accessed 11.06.2018).
6. Gerald N. Cook, Jeremy Goodwin. Airline Networks: A Comparison of Hub-and-Spoke and Point-to-Point Systems. *Journal of Aviation/Aerospace Education & Research*. Volume 17 Number 2 JAAER Winter 2008 Available at: <https://commons.erau.edu/jaaer/vol17/iss2/1> (accessed 21.06.2018).
7. Commercial warehousing. The difference between cross-docking and warehousing. Available at: <https://www.commercialwarehousing.com/news/the-difference-between-cross-docking-and-warehousing/> (accessed 11.06.2018).
8. Pfenning Logistics. Available at: <https://www.pfenning-logistics.com/en/> (accessed 21.06.2018).
9. Lufapak Logistics. Available at: <https://www.lufapak.de/> (accessed 21.06.2018).
10. Yusen Logistics. Available at: <https://www.yusen-logistics.com/> (accessed 21.06.2018).
11. Pfenning Logistics. Transport logistics: cross-docking. Available at: <https://www.pfenning-logistics.com/en/cross-docking/> (accessed 11.06.2018).
12. Statista, Walmart – statistics and facts. Available at: <https://www.statista.com/topics/1451/walmart/> (accessed 21.06.2018).
13. Commercial property. The first professional cross-dock on the Ukrainian market. Available at: <http://commercialproperty.ua/news/ukrainskiy-rynok/na-logisticheskoy-rynke-ukrainy-otkryly-sya-pervyy-professionalnyy-kross-dok/> (accessed 11.06.2018).
14. Zammler Ukraine: cross-docking department. Available at: <https://www.zammler.com.ua/en/services/kross-doking/> (accessed 11.06.2018).
15. Martin Murray. Logistics – Cross-docking in the warehouse. Available at: <https://www.thebalancesmb.com/cross-docking-in-the-warehouse-2221394> (accessed 11.06.2018).

## **Advantages and features of cross-docking in international and Ukrainian logistics**

**Savchenko L.**

PhD, Associated Professor,  
National Aviation University

**Kuzmenko A.**

Student,  
National Aviation University

Cross-docking essentially eliminates the inventory-holding function of a warehouse while still allowing it to serve its consolidation and shipping functions. The idea is to transfer incoming shipments directly to outgoing trailers without storing them in-between.

Modern logistics distinguishes 4 main types of cross-docking: manufacturing, distribution, transportation and retail cross-docking.

As for the products, best suited for cross-docking are perishable goods, high-quality goods, pre-packed goods, etc.

Among main advantages of cross-docking we can highlight reduction of transportation costs, faster deliveries and distribution, less risks for inventory handling and damage of goods.

Still, cross-docking can be followed with some problems, such as violations in control management, damage of goods during transportation or handling. What is more, not all clients are adapted to the new method of distribution, that can lead to difficulties on particular stages.

While pursuit of the “perfect order” will always be a daily challenge, today’s global marketplace means that companies are under increasing pressure to quickly fulfill product orders across complex networks – and to do so without making costly errors that might drive business away. This has led to a rise in the use of cross docking, and the need for an automated solution that ensures the supply chain is not sacrificing accuracy for speed.

Cross-docking shows great results during being applied by European logistics companies, such as Zammler, Walmart and others. It has a great potential for future development of economic stability of any country, but requires introduction of new working conditions, especially in Ukraine. Our companies face a number of limitations, like lack of financial investments, caused by high rent prices for warehouses. In addition, cross-docking must be supported with well-managed technological and software innovations, what can be reached by full transformation of companies’ organization model.



DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-76>

УДК 658.012.2

## Теоретичні основи забезпечення інформаційної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства

**Судакова О.І.**

кандидат технічних наук,  
доцент кафедри обліку, економіки  
і управління персоналом підприємства  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

**Іванов В.І.**

магістр  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

**Медведєв Р.С.**

магістр  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Стаття присвячена актуальним питанням забезпечення інформаційної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства. Рівень інформаційної сталості персоналу визначається інформаційно-психологічною сталістю окремих його співробітників. Рівень захищеності співробітника як елемента персоналу визначається рівнем його захищеності у всіх можливих станах, в яких він може перебувати, та у всіх можливих станах переходів між ними. Запропоновано комплексну оцінку рівня захищеності персоналу, яка визначається інтегральним показником, що використовує міру його захищеності в різних становищах.

**Ключові слова:** економічна безпека розвитку підприємства, рівень інформаційно-психологічної сталості персоналу, інтегральний показник, комплексна оцінка рівня захищеності персоналу.

Судаковья О.И., Иванов В.И., Медведев Р.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПЕРСОНАЛА В СТРАТЕГИЯХ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам обеспечения информационной безопасности персонала в стратегиях развития предприятия. Уровень информационной устойчивости персонала определяется информационно-психологической устойчивостью отдельных его сотрудников. Уровень защищенности сотрудника как элемента персонала определяется уровнем его защищенности во всех возможных состояниях, в которых он может находиться, и во всех возможных состояниях переходов между ними. Предложена комплексная оценка уровня защищенности персонала, которая определяется интегральным показателем, использующим меру его защищенности в разных состояниях.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность развития предприятия, уровень информационно-психологической устойчивости персонала, интегральный показатель, комплексная оценка уровня защищенности персонала.

Sudakova O.I., Ivanov V.I., Medvedev R.C. THEORETICAL BASES OF MAINTENANCE OF INFORMATION SAFETY OF THE PERSONNEL IN STRATEGY OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES

The article is devoted to the actuality of maintenance of information safety of the personnel in strategy of development of the enterprises. The level of information-psychological stability of personnel is determined by the information-psychological stability of its individual employees. The level of protection of an employee as an element of personnel is determined by the level of its security in all possible states in which it can be located, and in all possible states of transitions between them. A comprehensive assessment of the level of personnel security is proposed, which is determined by the integral indicator and uses the measure of its protection in various positions.

**Keywords:** economic security of enterprise development, level of information-psychological stability of personnel, integral indicator, comprehensive assessment of the level of personnel security.

**Постановка проблеми.** Проблеми, пов'язані з інтеграцією України у світову економічну систему, і їхнє вирішення супроводжуються різноманітними інтеграційними і глобалізацій-

ними процесами. Відкритість світового співтовариства вимагає такої ж відкритості й України, одним із факторів якої є інформаційний аспект. Підвищення агресивності зовнішнього серед-

овища привело до виникнення нових загроз і посилення їх впливу на результативність діяльності підприємств. 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 межах загальної системи управління суб'єктом господарювання. 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 з цим перед економістами і менеджерами виникло завдання перегляду наявних принципів і підходів до управління економічною безпекою та їх удосконалення з урахуванням нових вимог, які висуває нестабільне зовнішнє середовище функціонування підприємств. Одними з таких вимог є забезпечення інформаційно-психологічної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства.

#### **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, як: 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. [1–9].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних учених показують, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння її вчасно і точно передбачити для того, щоби вжити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і тих, що успішно працюють.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак залишилася невирішена проблема – забезпечення інформаційної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – розроблення теоретичних основ забезпечення інформаційної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування і проведення ефективної політики забезпечення економічної безпеки підприємства є основним завданням у сучасних умовах трансформаційних економічних перетворень в Україні. Найчастіше вона переростає у різні види сучасних «інформаційних війн», суть яких – використання (навмисно й ненавмисно) свідомо недостовірної та помилкової інформації, яка стосується всіх об'єктів і суб'єктів підприємницької діяльності. Інформаційна зброя, по суті, являє собою цілеспрямований інформаційний вплив на об'єкти, якими виступають імідж фірми, її діяльність, персонал, що у кінцевому рахунку приводить до необхідності перерозподілу усіх видів ресурсів, насамперед матеріальних, фінансових тощо.

В основі формування політики забезпечення інформаційної безпеки персоналу підприємства є системний підхід. Тут будуть використані такі поняття, як структура, елемент, відносини між елементами структури, дії над ними й ін.

Системний підхід пропонується реалізувати на основі таких положень.

Положення 1. Діяльність персоналу підприємства характеризується багатоаспектністю та різноманітними можливостями реалізації різних сторін його потенціалу.

Положення 2. Функціонування персоналу підприємства характеризується великою кількістю активних елементів у безлічі його структур (підрозділів), функціонування яких має виробничий та культурний характер.

Положення 3. Структури, в яких діє персонал, представляються у вигляді складної мережної структури, що характеризується:

- розмаїтістю;
- видом (типом) структури;
- часом перебування в ній;
- безліччю переходів персоналу всередині однієї структури;
- безліччю переходів станів між різними структурами.

Положення 4. Безліч структур, в яких функціонують активні елементи, представляється відкритою системою, що розвивається в умовах, які насамперед характеризуються динамікою.

Положення 5. Базовою характеристикою, що визначає діяльність персоналу, є займане ним місце та виконувані функції. Ця характеристика є комплексною й ґрунтується на таких показниках, як:

- рівень управління;

- тип підрозділу;
- характер розв'язуваних задач;
- компетенція;
- участь у соціальному житті;
- рівень мотивації;
- індивідуальні (особистісні) характеристики (контактність, комунікабельність, відданість фірмі, психологічна сталість, стать, вік тощо).

Це положення показує, що активний елемент може одночасно знаходитися у фізичному, функціональному, соціальному, інтелектуальному просторах.

Використання принципів системного підходу дає змогу дати таке визначення інформаційно-психологічної безпеки персоналу: під інформаційно-психологічною безпекою персоналу підприємства будемо розуміти ступінь захищеності безлічі активних елементів відкритої мережної структури, в якій воно функціонує, що забезпечує його психологічну індивідуальну сталість у процесах множинної інформаційної взаємодії. Останні характеризуються: переходами в межах цієї структури, переходами між декількома структурами в умовах динамічного зовнішнього середовища та її структурної невизначеності.

У межах пропонованого методичного підходу необхідно вирішити такі завдання: формально описати кількісний показник інформаційно-психологічної безпеки персоналу; визначити й формалізувати його зв'язки (стосунки) у тих структурах, в яких він діє; визначити становище, в якому він знаходиться або може потенційно знаходитися, а також у процесах інформаційної взаємодії протягом певного проміжку часу; сформулювати заходи у вигляді управлінських впливів на попередження негативних наслідків, спрямованих на дестабілізацію та зниження рівня психологічної сталості.

Для вирішення задачі побудови моделі узагальнюючого показника введемо поняття індексу інформаційно-психологічної безпеки для оцінки ступеня інформаційної захищеності персоналу підприємства.

Отримання формули для розрахунку індексу інформаційно-психологічної безпеки персоналу здійснимо на основі таких припущень: безпека персоналу визначається як інтегральна характеристика, що включає такі параметри, як безпека в різних станах  $\{s_i\}$ ; час перебування в кожному із станів –  $t_1$ ; час переходу із стану  $s_i$  в інший стан  $s_j$ . Шуканий індекс, таким чином, визначається безпекою активних елементів у станах  $\{s_i\}$  –  $I(s, t_1)$ , безпекою переходів між станами  $s_i$  і  $s_j$ , здійснюваних за час  $t_2$ .

Тоді аналітичне вираження для узагальненого інтегрального індексу інформаційно-психологічної безпеки персоналу як сукупності активних елементів можна подати в такому вигляді:

$$I_{\text{ЕІАТ}} = \iiint I(s, t_1) I(t_2) ds dt_1 dt_2, \quad (1)$$

де  $I(s, t_1)$  – міра захищеності активного елемента, що знаходиться в стані  $s$ , у момент часу  $t_1$ ;

$I(t_2)$  – міра захищеності активного елемента в процесі переходу з одного стану в інший, в момент часу  $t_2$ .

Метою використання моделі є забезпечення максимального значення індексу (1), недопущення перевищення «больового порогу», за досягнення якого різко знижується компетенція, мотивація, персоналу і збільшуються можливості підвищення ефективності застосування різних форм інформаційної зброї.

Індивід являє собою активний елемент у системі управління економічною безпекою з двобічною асиметрією інформації: з одного боку, це інформаційні процеси, в яких він бере участь у цій структурі, а з іншого боку – його погляд як «спостерігача» стосовно процесів інформаційної взаємодії в інших структурах (рис. 1).

Наведена на рис. 1 схема являє собою нелінійну динамічну структуру, динаміка якої визначається переходами між різними структурами (структура  $I$ ,  $I = 1, N$ ), які входять у складну мережну структуру. Нелінійність цієї структури визначає такий її стан, за якого неупорядкованість елементів та зв'язків між ними може привести до стану хаосу, а значить – до знищення самої структури. У зв'язку з цим забезпечення інформаційної безпеки персоналу пов'язане з якомога більшим резервом (запасом) сталості персоналу у всіх процесах інформаційної взаємодії. Психологічний аспект такої сталості знаходиться в зоні формування у персоналу такого стану, за якого місія, культура, технології, організація не досягають у сукупності зазначеного «больового порогу», що привів би до такого деструктурованого стану мережної структури, про який можна говорити як про стадії стагнації життєвого циклу цього підприємства.

На підставі вищевикладеного пропонується методичний підхід до забезпечення інформаційно-психологічної безпеки персоналу підприємства, що реалізується у вигляді такої послідовності етапів, як:

1. Побудова безлічі активних елементів, що знаходяться в цій організаційній струк-

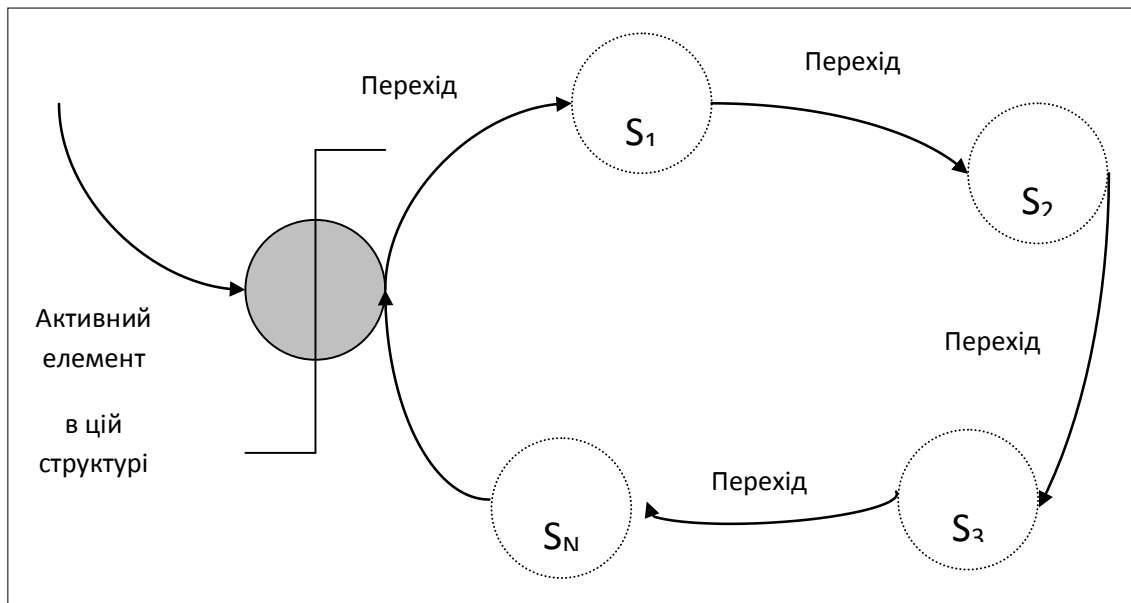


Рис. 1. Схема інформаційної взаємодії активного елемента в складній мережній структурі

турі (підприємстві), та різних видів наявних зв'язків з іншими структурами.

2. Визначення (ідентифікація) усіх типів стосунків (зв'язків) активних елементів у цій структурі (дії в командах, робочих групах), а також в інших структурах.

3. Визначення факторів, що впливають на інформаційно-психологічну безпеку персоналу, як сукупності активних елементів для усіх видів просторів – фізичного, функціонального, соціального, інтелектуального.

4. Визначення міри захищеності активних елементів у цих просторах на основі аналізу їхніх станів в інших структурах та переходів зі станів однієї структури до іншої.

5. Визначення інтегрального індексу захищеності кожного з активних елементів для кожного з просторів.

6. Отримання кількісної оцінки інтегрального індексу стосовно обраних граничних значень, що характеризують ступінь захищеності елементів у кожному із просторів.

7. Розроблення сценаріїв можливого підвищення індексу інформаційно-психологічної сталості на основі аналізу параметрів і функцій, що входять в інтегральний показник.

8. Розроблення управлінських рішень за кожним із сценаріїв, які передбачають:

- зміну складу керуючих функцій з метою підвищення рівня інформаційно-психологічної безпеки;

- обмеження кількості станів за рахунок внесення змін у посадові інструкції;

- зміну складу команд, в яких беруть участь члени колективу;

- формування нових команд з урахуванням збігу інтересів окремих членів колективу;
- посилення мотиваційного аспекту.

9. Формування критерію, який дає змогу оптимізувати послідовність виконання робіт з підвищення рівня інформаційної безпеки персоналу підприємства.

10. Розроблення для персоналу підприємства рекомендацій з метою підвищення їхньої безпеки на основі визначення «контрольних точок» – вузьких місць, які визначають рівні його інформаційно-психологічної безпеки.

**Висновки із цього дослідження.** Рівень інформаційної сталості персоналу визначається інформаційно-психологічною сталістю окремих його співробітників. Рівень захищеності співробітника як елемента персоналу визначається рівнем його захищеності у всіх можливих станах, в яких він може знаходитися, та у всіх можливих станах переходів між ними. Комплексна оцінка рівня захищеності персоналу визначається інтегральним показником, що використовує міру його захищеності в різних становищах.

Подальші напрями досліджень зв'язані з необхідністю розроблення конкретних методик для певних сфер бізнесу на основі запропонованого методичного підходу, які дозволять оцінити рівень безпеки персоналу в умовах забезпечення ефективності функціонування механізму управління економічною безпекою підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойкевич О.Р. Оцінка характеристик зовнішнього середовища у контексті формування системи економічної безпеки підприємства / О.Р. Бойкевич // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. / Дніпропетр. нац. ун-т. – Дніпропетровськ, 2009. Вип. 252, т. 4. С. 866–871.
2. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. Львів : Арал, 2008. 384 с.
3. Веретенникова Г.Б. Економічна безпека підприємства: планування й організація / Г. Б. Веретенникова. Харків : ХНЕУ, 2008. 136 с.
4. Дубицький Д.П. Методологічні особливості оцінки економічної безпеки підприємства та аналізу зовнішньоекономічної діяльності / Д.П. Дубицький // Прометей : регіон. зб. наук. пр. з економіки / Дон. економіко-гуманітар. ін.-т, Мін-во освіти і науки України, Інститут економіко-правових досліджень НАН України. Донецьк, 2009. Вип. 3 (30). С. 157–160.
5. Камышников Э.В. Методы формирования комплексной оценки уровня экономической безопасности предприятия / Э.В. Камышников // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 12. С. 87–92.
6. Капітула С.В. Методика оцінки інвестиційної безпеки підприємства / С.В. Капітула, А. М. Турило // Актуальні проблеми економіки. 2008. № 2 (80). С. 140–143.
7. Пекна Г.Б. Вибір вектора регіонального інтеграційного розвитку України з позиції забезпечення економічної безпеки / Г.Б. Пекна // Вчені записки / Ун-т економіки та права «КРОК». К., 2011. Вип. 25. Київ, 2011. С. 100–108.
8. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. 2010. № 10. С. 178–181.
9. Шутяк Ю.В. Обґрунтування критерію економічної безпеки підприємства з позиції відтворювального підходу / Ю.В. Шутяк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2010. № 4, т. 2. С. 229–234.

## REFERENCES:

1. Boykevych O.R. Otsinka kharakterystyk zovnishn'oho seredovishcha u konteksti formuvannya systemy ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva / O.R. Boykevych // Ekonomika: problemy teorii ta praktyku : zb. nauk. pr. / Dnipropetr. nats. un-t. Dnipropetrovs'k, 2009. Vyp. 252, t. 4. S. 866–871.
2. Vasylytsiv T. H. Ekonomichna bezpeka pidpryyemnytstva Ukrayiny: stratehiya ta mekhanizmy zmitsnennya : monohrafiya / T. H. Vasylytsiv. L'viv : Aral, 2008. 384 s.
3. Veretennykova H.B. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: planuvannya y orhanizatsiya / H.B. Veretennykova. Kharkiv : KhNEU, 2008. 136 s.
4. Dubyts'kyi D. P. Metodolohichni osoblyvosti otsinky ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva ta analizu zovnishn'oeconomichnoyi diyal'nosti / D. P. Dubyts'kyi // Prometey : rehion. zb. nauk. pr. z ekonomiky / Don. ekonomiko-humanitar. in.-t, Min-vo osvity i nauky Ukrayiny, Instytut ekonomiko-pravovykh doslidzhen' NAN Ukrayiny. Donets'k, 2009. Vyp. 3 (30). S. 157–160.
5. Kamyshnikova E.V. Metodyi formirovaniya kompleksnoy otsenki urovnya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya / Kamyshnikova E.V. // Aktual'ni problemy ekonomiky. 2009. № 12. S. 87–92.
6. Kapitula S.V. Metodyka otsinky investytsiynoyi bezpeky pidpryyemstva / S.V. Kapitula, A M. Turylo // Aktual'ni problemy ekonomiky. 2008. № 2 (80). S. 140–143.
7. Pekna H.B. Vybir vektora rehional'noho intehratsiynoho rozvytku Ukrayiny z pozytsiyi zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky / H. B. Pekna // Vcheni zapysky / Un-t ekonomiky ta prava "KROK". K., 2011. Vyp. 25. Kyiv, 2011. S. 100–108.
8. Shevchenko I. Osoblyvosti formuvannya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva / I. Shevchenko // Nauka moloda. 2010. № 10. S. 178–181.
9. Shutyak Yu.V. Obgruntuvannya kryteriyu ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva z pozytsiyi vidtvoryval'noho pidkhodu / Yu.V. Shutyak // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky. 2010. № 4, t. 2. S. 229–234.

## **Theoretical bases of maintenance of information safety of the personnel in strategy of development of the enterprises**

**Sudakova O.I.**

Candidate of Technical Sciences, Associate professor,  
Prydniprov's'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

**Ivanov V.I.**

Student,  
Prydniprov's'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

**Medvedev R.C.**

Student,  
Prydniprov's'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

The basis for ensuring an adequate level of economic security of an enterprise as an entrepreneurial structure is to support its sustainable and maximum effective functioning at present and to accumulate sufficient potential for balanced development and stable growth in the future. In the conditions of aggravation of economic crisis the question of economic security gained special relevance. Prevention of negative influence of a complex of external and internal threats is possible by ensuring timely reaction to them and creation of conditions for safe development by effective management of economic security within the general enterprise management system. To increase the efficiency of management and provide the necessary level of economic security, to support the vital functions of the enterprise and the realization of its potential have been developed theoretical principles concerning the management stability of the enterprise to ensure economic security for its development. The basis for ensuring a sufficient level of economic security of the enter-

prise as a business structure is to support its continued and most effective functioning at the moment and piling up sufficient capacity for balanced development and sustainable growth in the future. This consistency is considered as the system's ability to keep the intended path of movement, it means, to maintain the intended mode of operation. The results of the enterprise 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. The level of information-psychological stability of personnel is determined by the information-psychological stability of its individual employees. The level of protection of an employee as an element of personnel is determined by the level of its security in all possible states in which it can be located, and in all possible states of transitions between them. A comprehensive assessment of the level of personnel security is proposed, which is determined by the integral indicator and uses the measure of its protection in various positions.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-77>

УДК 65.01:519.86

## Система оцінки перспектив розвитку підприємства

Супрун С.Д.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена особливостям формування системи оцінки перспектив розвитку підприємства. В основі такої системи оцінки доцільно використовувати метод аналізу ієрархій, який дає змогу визначити різноманітні сценарії перспектив розвитку конкретного підприємства. Відзначено, що інтегрованість процесу оцінювання перспектив розвитку підприємства являє собою наявність певних (особливих) властивостей, відповідно до яких процес оцінювання є процесом динамічним, стохастичним та потребує системи (набору) оцінних критеріїв, які можуть змінюватися залежно від поставлених цілей та наявності необхідної інформації.

**Ключові слова:** система оцінки, перспективи розвитку підприємства, конкурентоспроможність підприємства, метод аналізу ієрархій, системний підхід, властивості системи.

Супрун С.Д. СИСТЕМА ОЦЕНКИ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена особенностям формирования системы оценки перспектив развития предприятия. В основе такой системы оценки целесообразно использовать метод анализа иерархий, который позволяет определить различные сценарии перспектив развития конкретного предприятия. Отмечено, что интегрированность процесса оценки перспектив развития предприятия представляет собой наличие определенных (особых) свойств, согласно которым процесс оценки является процессом динамичным, стохастическим и нуждается в системе (наборе) оценочных критериев, которые могут варьироваться в зависимости от поставленных целей и наличия необходимой информации.

**Ключевые слова:** система оценки, перспективы развития предприятия, конкурентоспособность предприятия, метод анализа иерархий, системный подход, свойства системы.

Suprun S.D. EVALUATION SYSTEM FOR THE ENTERPRISE DEVELOPMENT PROSPECTS

The article is devoted to the peculiarities of forming a system for assessing the prospects of enterprise development. At the heart of such a system of evaluation, it is advisable to use the method of hierarchy analysis, which allows you to define a variety of scenarios for the development of a specific enterprise. It is noted that the integration of the process of evaluating the prospects of enterprise development is the presence of certain (special) properties, according to which the process of evaluation is a dynamic, stochastic process and requires a system (set of) evaluation criteria that can vary depending on the goals and the availability of the necessary information.

**Keywords:** system of evaluation, prospects of enterprise development, enterprise competitiveness, hierarchy analysis method, system approach, system properties.

**Постановка проблеми.** Нині вирішення проблем, пов'язаних з оцінкою перспектив розвитку вітчизняних підприємств, зможуть забезпечити підвищення їхньої конкурентоспроможності та підвищення ринкової вартості. Особливої уваги потребує наукове обґрунтування оцінювання діяльності підприємств, яке має враховувати комплекс оцінок, що зумовлений рухливістю і мінливістю середовища їх функціонування та постійною зміною основних факторів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальним питанням сьогодення є розроблення ефективної економічної моделі розвитку підприємства. Застосовуючи сучасні методи стратегічного управління, підприєм-

ства повинні змінювати наявний фінансово-господарський механізм, підтвердженням ефективної реалізації якого є збільшення ринкової вартості підприємства. Стратегія, яка здійснюється підприємством на основі дослідження факторів мікро- та макросередовища, визначає кінцевий результат діяльності підприємства (ступінь його успіху або невдачі). Кінцевий результат господарської діяльності залежить від того, як підприємство управляє наявним ресурсним потенціалом та враховує вплив зовнішніх чинників, які завжди пов'язані з невизначеністю. У результаті зворотного зв'язку порівнюються вхідні дані з моделлю виходу, виявляються відмінності, оцінюється зміст розбіжностей, відпрацю-

вуються управлінські рішення, формується процес реалізації управлінського рішення. Як бачимо, розвиток підприємства залежить від впливу численних факторів, що визначають стан та результати його функціонування. Причому співвідношення між цими факторами можна розглядати як у статистиці, так і в динаміці. У першому разі стратегія подальшого розвитку вибирається із наявної для поточного періоду комбінації факторів, а основна увага зосереджується на вдосконаленні механізму адаптації до наявної ситуації в ринковому конкурентному середовищі.

Проблеми розвитку підприємств, зокрема на основі системного підходу, завжди цікавили як вітчизняних, так зарубіжних учених, серед яких можна відмітити Т. Сааті, К. Кернса, В. Осіпова, І.С. Ткаченка, Р.А. Фатхутдінова та інших. Проте, незважаючи на досить цікаві та якісні наукові дослідження з цієї проблеми, потребує подальшого наукового обґрунтування чітка система відповідних оцінок перспектив розвитку підприємств, яка дасть змогу здійснити інтеграцію різноманітних показників та дасть найбільш різнобічну оцінку, адекватну нинішнім умовам господарювання.

**Формулювання цілей статті.** Головною метою статті є системні дослідження перспектив розвитку підприємств та доцільність використання для цього методу аналізу ієрархій.

**Виклад основного матеріалу.** Логіка системних позицій оцінки перспектив розвитку підприємств потребує системного опису самого процесу оцінювання. Розглядаючи процес оцінювання стану функціонування та перспектив розвитку підприємств як систему, слід виділити характерні загальні властивості: цілісність, ієрархічність та інтегративність. Відомо, що системний підхід являє собою методологічне вираження принципу системності та загальної теорії систем, загальнонаукову методологію якісного дослідження та моделювання різних об'єктів та процесів як систем. У працях [1–6] підкреслено методологічну роль системного підходу, який виконує функції інтегративного характеру, особливо там, де не спрацьовують такі засоби наукового пошуку, як спостереження або експеримент, та дає змогу знайти зв'язок об'єктів і процесів, що, на перший погляд, не взаємодіють один з одним.

Будь-яка система (об'єкт) розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, що мають вихід (ціль), вхід, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок. Загалом тут варто відмітити й те, що в системі

«вхід» перероблюється у «вихід». Основним із важливих системних принципів є принцип ієрархічності, суть якого полягає у тому, що кожний компонент системи в свою чергу розглядається як система, а досліджувана в цьому разі система являє собою один із компонентів більш широкої, глобальної системи. Особливості ієрархічних систем та причини їх широкого розповсюдження всебічно розкриті у [3, 4]. Наведемо декілька найбільш суттєвих характеристик, що притаманні усім ієрархічним системам. Зокрема, до них слід віднести:

1) послідовне вертикальне розміщення підсистем, що становлять цю систему (вертикальна декомпозиція);

2) пріоритет дій або право втручання підсистем верхнього рівня;

3) залежність дій підсистем верхнього рівня від фактичного виконання нижніми рівнями своїх функцій.

Проведений аналіз класичних методів прийняття рішень, що знайшли широке застосування у різних прикладних сферах з метою виявлення їх переваг та недоліків, дозволяє стверджувати, що вони за своєю природою не призначені для вирішення завдань інтелектуальної обробки та послідувального аналізу даних [3, с. 119]. Тому заслуговує на увагу використання методу аналізу ієрархій (МАІ), який є дуже відомим у теорії прийняття рішень. Варто відмітити, що ієрархія являє собою деяку абстракцію структури системи, що призначена для вивчення взаємодій її компонентів та їх впливу на систему загалом. Сама система подана сукупністю критеріїв, які групуються у незв'язані множини (рівні), що знаходяться між собою у певних відношеннях. Слід відмітити перспективність зазначеного методу для вирішення аналітичного складу задач. Дослідження показали, що, незважаючи на те, що метод аналізу ієрархій не має суворо наукового обґрунтування і більше належить до евристичних методів, він має усе більше розповсюдження завдяки своїй простоті і наочності.

Таким чином, в основі системного підходу вирішення завдань, пов'язаних з оцінкою перспектив розвитку підприємств, є система, яка базується на важливих системних принципах. Відповідно до проведеного дослідження насамперед необхідно виконати такі процедури:

- визначити якісні системні властивості;
- визначити функцію системи;
- визначити структуру системи та її складові елементи.



Інтегрованість процесу оцінювання перспектив розвитку підприємств являє собою наявність певних (особливих) властивостей, що виникають у процесі відносин підсистем. Серед таких властивостей:

- 1) процес оцінювання є процесом динамічним;
- 2) процес оцінювання як система є стохастичним, тобто не піддається дуже точній та детальній оцінці;
- 3) процес оцінювання потребує системи (набору) оцінних критеріїв, що можуть змінюватися залежно від цілей, які ставляться, та наявності необхідної інформації.

У сучасних умовах перспективи розвитку підприємств великою мірою залежать від таких суттєвих факторів, як економічні, політичні, правові та соціальні, а також від того, які технології використовуються для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Побудова структури перспектив розвитку підприємств базується на поєднанні певних елементів, дія кожного із яких визначається конкретною ціллю або певним чином мотивується. Зміст, мета чи мотив участі у системі підвищення ефективності функціонування підприємств може бути сформульована для кожного із елементів, що сприятиме побудові кількох можливих сценаріїв перспектив їх розвитку. Зазначена система може бути інтерпретована у вигляді ієрархії можливих впливів. Основний зміст кількох інваріантів перспектив розвитку підприємств може включати такі фактори, як:

1. Особливості галузі, в якій працює підприємство.
2. Регіональна приналежність підприємства – кожен регіон України має свої (притаманні тільки йому) особливості.
3. Стадія життєвого циклу підприємства. Визначення стадії життєвого циклу підприємства зумовлює необхідність вибору відповідної стратегії – визначення головної цілі і тактичних завдань.
4. Ділова активність підприємства.
5. Професійні здібності керівництва підприємства – саме від професійних здібностей керівництва залежить досягнення високих кінцевих господарсько-фінансових результатів діяльності підприємства, забезпечення стабільного його розвитку і конкурентоспроможності. Це потребує ефективного використання та комплексного поєднання різноманітних методів управління.

Вибір кожного сценарію перспектив розвитку підприємства можна здійснити за допо-

могою методу аналізу ієрархій (МАІ). Для того щоб чітко уявити переваги проведеного дослідження, наведемо скорочений алгоритм проведення методу аналізу ієрархій.

1. Чітке визначення проблеми, яка ставиться: можлива структура перспективи розвитку конкретного підприємства у найближчий період часу.
2. Побудова ієрархії досягнення мети через проміжні рівні – критерії – аж до найнижчого рівня, який визначає перелік альтернатив.
3. Побудова множини парних порівнянь для кожного з нижніх рівнів. Попарні порівняння проводяться з метою визначення переважання одного елементу над іншим на одному і тому ж рівні щодо елемента сусіднього рівня. Для цього використовується шкала відносної важливості (табл. 1).

4. Після проведення всіх парних порівнянь та вводу даних за власним значенням визначається узгодженість. Використовуючи відхилення  $\lambda$  max від  $n$ , перевіряємо узгодженості та проводимо порівняння з відповідними середніми значеннями для випадкових елементів й отримуємо відношення узгодженості.

5. Етапи 3 і 4 здійснюються для всіх рівнів та груп ієрархій.

6. Використовуючи ієрархічний синтез для зважених власних векторів вагомістю критеріїв, обчислюється сума по всіх відповідних зважених компонентах власних векторів рівня ієрархії, який лежить нижче.

7. Узгодженість всієї ієрархії визначається шляхом перемноження кожного індексу узгодженості (IU) на пріоритет відповідного критерію та підсумовування отриманих чисел. Отриманий результат ділиться на значення такого ж типу, але з випадковим індексом узгодженості, що відповідає розмірам кожної зваженої пріоритетами матриці (табл. 2).

Для остаточної впевненості прийняття відповідного варіанту (сценарію), перспектив розвитку підприємства необхідно ще здійснити їх оцінку з використанням шкали відмінностей для порівняння (табл. 3).

Зауважимо, що узгодженою ієрархію можна вважати тоді, коли відношення узгодженості (ВУ) є не більшим 20%, в протилежному разі якість суджень потрібно покращити (можливий перегляд способу, за яким задавалися питання під час проведення парних порівнянь, табл. 2). Якщо це не допоможе покращити узгодженість, тоді доцільно переглянути структурованість завдання та повернутися до пункту 2 або переглянути тільки сумнівні частини ієрархії.

Таблиця 1

## Шкала відносної важливості

| Інтенсивність відносної важливості | Означення   | Пояснення  |
|------------------------------------|---|--|
| 1                                  | Рівнозначна важливість  | Однаковий внесок двох видів діяльності в досягнення мети                                   |
| 3                                  | Поміркована перевага одного над іншим   | Досвід та переконаність дають суттєву перевагу одного виду діяльності над іншим            |
| 5                                  | Суттєва або поміркована значна перевага   | Досвід та переконаність дають значну перевагу одного виду діяльності над іншим             |
| 7                                  | Значна перевага   | Одному виду діяльності надається настільки значна перевага, що вона є практично переважною |
| 9                                  | Занадто значна перевага   | Перевага одного виду діяльності над іншим не виникає сумніву                               |
| 2,4,6,8                            | Проміжні значення між двома сусідніми переконаннями   | Застосовується в компромісних ситуаціях  |
| Обернені величини наведених чисел  | Якщо під час порівняння одного виду діяльності з іншим отримано одне з вищезазначених чисел (наприклад, 5), то під час порівняння іншого виду діяльності з першим отримаємо обернене значення (тобто 1/5) |  |

Таблиця 2

Середні узгодженості для випадкових матриць n-го порядку ( $n=1,1,0$ )

| Розмір матриці         | 1 | 2 | 3    | 4    | 5    | 6    | 7    | 8    | 9    | 10   |
|------------------------|---|---|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Випадкова узгодженість | 0 | 0 | 0,58 | 0,90 | 1,12 | 1,24 | 1,32 | 1,41 | 1,45 | 1,49 |

Таблиця 3

## Шкала відмінностей для порівнянь

| Відмінності у кількісному значенні | Означення  |
|------------------------------------|--|
| 0                                  | Значення не змінюється   |
| 2 (-2)                             | Несуттєві зрушення (підвищення або зменшення) значення           |
| 4 (-4)                             | Суттєві зрушення (підвищення або зменшення) значення             |
| 6 (-6)                             | Значні зрушення (підвищення або зменшення) значення              |
| 8 (-8)                             | Максимально можливі зрушення (підвищення або зменшення) значення |
| 1,3,5,7, (-1, -3, -5, -7)          | Проміжні значення між суміжними тлумаченнями                     |

**Висновки.** Розглянуті системні властивості будуть враховані під час формування системи оцінки перспектив розвитку підприємств, що дасть змогу здійснити інтеграцію різноманітних показників, дасть найбільш різнобічну оцінку, яка буде адекватною нинішнім умовам господарювання. На нашу думку, для цього найбільш доцільним є використання методу

аналізу ієрархій, завдяки якому можна визначити різноманітні сценарії перспектив розвитку конкретного підприємства. Побудова структури перспектив розвитку підприємств базується на поєднанні певних елементів, дія кожного із яких визначається певною метою чи певним мотивом, що сприятиме розгляду кількох можливих сценаріїв перспектив розвитку підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Осипов В. Про системний підхід до вимірювання ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства / В. Осипов // Економіка України. 2011. № 12. С. 15–22.
2. Савчук В.П. Стратегія + Фінанси: уроки прийняття бізнес-решень для керівників / Савчук В.П. К.: Companion Group, 2009. 352 с.
3. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем // пер. с.англ. М: Радио и связь, 1991. 224 с.
4. Супрун С.Д. Формування системних позицій оцінювання інвестицій підприємств: Монографія. / С.Д. Супрун, І.С. Ткаченко Вінниця ВТЕІ КНТЕУ, 2008, 180 с.
5. Фатхутдінов Р.А. Разработка стратегического управленческого решения // Стратегический менеджмент. М.: ЗАО «Бизнес-школа», «Интел-синтез», 2011. С. 69–109.
6. Яркіна Н.Н. Теоретические аспекты оценки эффективности управления предприятием. / Н.Н. Яркіна. // Проблемы экономики. 2014. № 3. С. 278–285.

## REFERENCES:

1. Osypov V. (2011). Pro systemnyi pidkhd do vymiriuvannya efektyvnosti hospodarsko-finansovoi diialnosti pidpriemstva. [V. Osypov]. Ekonomika Ukrainy. № 12. pp. 15–22.
2. Savchuk V.P. (2009). Stratehiya + Fynansy: uroky pryniatyia byznes-reshenyi dlia rukovodytelei. [Savchuk V. P.]. K.: Companion Group. 352 p.
4. Saaty T., Kerns K. (1991). Analytycheskoe planirovanye. Orhanyzatsyia system. per. s.anhl. M: Radyo y sviaz. 224 p.
5. Suprun S.D. (2008). Formuvannya systemnykh pozytsii otsiniuvannya investytsii pidpriemstv: Monohrafiia. [S.D. Suprun, I.S. Tkachenko]. Vinnytsia VTEI KNTEU. 180 p.
6. Fatkhutdinov R.A. (2011). Razrabotka stratehicheskoho upravlencheskoho reshenyia. Stratehicheskyyi menedzhment. M.: ZAO "Byznes-shkola", "Yntel-syntezy". pp. 69–109.
7. Yarkyna N.N. (2014). Teoretycheskye aspekty otsenky efektyvnosti upravlenyia predpriatyem. [N. N. Yarkyna]. Problemy ekonomyy. № 3. pp. 278–285.

## Evaluation system for the enterprise development prospects

**Suprun S.D.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Economics and international Relations,  
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of KNUTE

Current issues of today are the development of an effective economic model of enterprise development. Applying modern methods of strategic management, enterprises must change the existing financial and economic mechanism, confirming the effective implementation of which is to increase the market value of the enterprise. The logic of system positions for assessing the prospects for enterprise development requires a systematic description of the evaluation process itself. Such a process is integrated and represents the presence of certain (special) properties that arise in the process of relationship between subsystems. This means that the process of evaluation is a dynamic process; it is stochastic, that is, it is not subject to a very accurate and detailed assessment; needs a system (set) of evaluation criteria that can vary depending on

the objectives and the availability of the necessary information.

The basis of the system for assessing the prospects of enterprise development is the most expedient use of the hierarchy analysis method, which allows one to determine the various scenarios of the prospects for the development of a particular enterprise. Construction of the structure of the prospects for the development of enterprises is based on a combination of certain elements, the effect of each of which is determined by a specific purpose or motive, which facilitates consideration of several possible scenarios of the prospects of enterprise development. In addition, the assessment system allows for the integration of various indicators, gives a versatile assessment that is adequate to the current conditions of management.

## Забезпечення планування роботи з сигналами в антисипативному управлінні розвитком промислового підприємства

Тарасова Г.О.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та аудиту  
Київського національного університету технології та дизайну

В статті визначено підхід до забезпечення планування в антисипативному управлінні розвитком промислового підприємства, розробленого з використанням мережевої моделі. Для визначення найбільш оптимального порядку виконання робіт, виявлення резервів часу, оптимізації ресурсів та встановлення реальних термінів виконання плану в залежності від конкретних цілей, що ставляться при його реалізації, в статті запропоновано підхід забезпечення планування роботи з сигналами в антисипативному управлінні розвитком промислового підприємства на основі використання мережевої моделі.

**Ключові слова:** планування, сигнали, антисипативне управління, розвиток, промислове підприємство, мережева модель.

Тарасова А.А. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ РАБОТЫ С СИГНАЛАМИ В АНТИСИПАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определен подход к обеспечению планирования в антисипативном управлении развитием промышленного предприятия, разработанного с использованием сетевой модели. Для определения наиболее оптимального порядка выполнения работ, выявление резервов времени, оптимизации ресурсов и установления реальных сроков выполнения плана в зависимости от конкретных целей, ставятся при его реализации, в статье предложен подход обеспечения планирования работы с сигналами в антисипативном управлении развитием промышленного предприятия на основе использования сетевой модели.

**Ключевые слова:** планирование, сигналы, антисипативное управление, развитие, промышленное предприятие, сетевая модель.

Tarasova H.O. PROVIDING SIGNAL WORK PLANNING IN ANTI-SICK PAINT MANAGEMENT BY DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article defines the approach to ensuring planning in the anticipative management of the development of an industrial enterprise, developed using a network model. In order to determine the optimal order of execution of works, to identify time reserves, optimize resources and establish the real timelines for the implementation of the plan, depending on the specific objectives pursued in its implementation, the article proposes an approach to ensuring the planning of work with signals in the anticipative management of the development of an industrial enterprise on the basis of use network model.

**Keywords:** planning, signals, antispyptive management, development, industrial enterprise, network model.

**Постановка проблеми.** Адаптація промислових підприємств до змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі найчастіше носить хаотичний, несистемний характер, що дозволяє вирішити лише короткострокові нагальні проблеми, підтримуючи підприємство в життєздатному стані. Управління за слабкими сигналами забезпечує заздалегідь розпізнати наближення кризових явищ в економіці країни, що матиме вплив на умови ведення виробничо-господарської діяльності підприємств, динаміку їх розвитку та стан їх оточення в макросередовищі. До переваг антисипативного управління можна додавати

безліч позитивних моментів, проте втілення їх у життя залежить від багатьох факторів, до яких в першу чергу слід віднести фактор достатнього забезпечення.

Забезпечення антисипативного управління в простому сенсі передбачає виділення певної суми коштів на придбання необхідного програмного забезпечення, що дозволить проводити своєчасне сканування та моніторинг зовнішнього середовища, залучення сторонніх спеціалістів або спеціалізованих організацій для підготовки та розробки превентивних заходів з реагування на виявлені сигнали, підвищення кваліфікації

персоналу для дотримання нових умов функціонування, впровадження нових технологій та устаткування в разі прийняття рішень про модернізацію виробництва, випуск нового виду продукції, диверсифікації продукції та процесів її виготовлення, здійснення маркетингових досліджень, проведення PR-акцій, розширення та придбання основних виробничих фондів та ін. Реалізація перелічених заходів можлива лише за рахунок прямого вливання коштів під конкретний захід, що стає складним в умовах сьогодення в виду обмеженості власних фінансових коштів підприємств, складності отримання кредитів, нестабільності валютного курсу та ринку інвестицій.

Тому особливої актуальності набувають заходи, забезпечення яких виникає безпосередньо за рахунок економії коштів та активного пошуку резервів та можливостей. Вирішення такого завдання стає реальним в умовах проведення чітко вираженої політики антисипативного управління, де крок за кроком визначено порядок дій в тій чи іншій ситуації, що склалася, встановлені терміни та вартість реалізації кожного управлінського рішення при роботі з сигналами, а саме на основі планування заходів антисипативного управління розвитком промислового підприємства.

**Аналіз останніх досліджень.** Питання розробки та впровадження планування в системі того чи іншого виду управління піднімалися неодноразово [6; 7; 8]. Так, наприклад, в роботі [2] автором Залуцьким І.Р. запропоновано такі напрямки проведення планування та база його забезпечення:

1. Забезпечення подальшого удосконалення системи планування та економічного стимулювання виробництва, перехід всіх промислових підприємств на нові методи господарювання.

2. Підвищення наукової обґрунтованості планів, перш за все шляхом покращення їх збалансованості, більш поглибленої розробки соціально-економічних проблем і проблем науково-технічного прогресу.

3. Удосконалення методів перспективного планування розвитку підприємства.

4. Підсилення зацікавленості колективів підприємств у збільшенні випуску необхідної суспільству продукції, особливо нової, технічно досконалої, та в прискоренні зростання продуктивності праці, з тим, щоб збільшення виробництва продукції на діючих підприємствах забезпечувалося без збільшення чисельності працівників.

5. Підвищення зацікавленості та відповідальності підприємств у справі

розробки оптимальних планів, що максимально враховують можливості інтенсивного використання діючих виробничих фондів, покращання організації виробництва і праці.

6. Покращання планування і стимулювання НТП на підприємствах, удосконалення планування фондів заробітної плати і підсилення контролю за їх витраченням (витратами).

7. Покращання планування прибутку, як основного джерела доходу, підвищення ролі зниження собівартості продукції в формуванні прибутку.

8. Забезпечення широкого застосування економіко-математичних методів і використання електронно-обчислювальної і організаційної техніки і засобів зв'язку [2].

Автором запропоновано цілий комплекс заходів з удосконалення планування на підприємстві як поточної діяльності, так і перспективних напрямків розвитку. Проте, для досягнення мети планування доцільно було б навести деякі конкретні методи та моделі з розробки планів на визначений горизонт перспективи.

В іншому дослідженні [3] автором Сидорук Є.О. запропоновано використовувати сценарний підхід при розробці планування розвитку великих підприємств, що включає такі основні етапи:

1. Визначення ключових чинників зовнішнього середовища, що впливають на підприємство.

2. Формулювання сценаріїв на якісному рівні.

3. Оцифрування сценаріїв. Прогноз розвитку чинників та прогноз розвитку ринків. Побудова математичних моделей прогнозування та укрупнене оцифрування сценаріїв є потрібним, оскільки дозволяє перейти до розробки планів підприємства, які завжди в «цифрі».

4. Визначення ризиків та можливостей для підприємства в кожному сценарії. На цьому етапі закладаються основні передумови для формулювання у відповідь заходів.

5. Виявлення критичних подій та визначення контрольних точок розвитку сценаріїв [3].

Автор акцентує увагу, що головна мета стратегічного планування розвитку великих підприємств полягає в тому, щоб зібрати та провести аналіз інформації про кінцеві або проміжні результати, визначити зміни, що сталися, і сучасний стан, оцінити вигоди та витрати, встановити напрями майбутнього

вдосконалення та розвитку фінансово-господарської діяльності [3]. Погоджуючись з цією думкою, постає питання про можливість адаптації визначених стратегічних планів за встановленими сценаріями, якщо умови, що склалися в зовнішньому та внутрішньому середовищі значно відрізняються від запрограмованих в сценаріях.

В дослідженні [4] автор Кіяшко Є.В. розглядає в цілому процес планування як замкнений цикл з прямим (від розробки стратегії до визначення оперативних планів, реалізації та контролю) та зворотним (від урахування результатів виконання до переформулювання плану) зв'язком. Далі автор наголошує, що розробляючи систему стратегічного планування, кожне підприємство обирає для себе найбільш прийнятну схему, яка, з одного боку, являє собою перелік необхідних формальних процедур, для виконання яких потрібні знання фахівців, а з іншого – передбачає поєднання елементів творчості з досвідом керівників. За Кіяшко Є.В. зміст стратегічного планування розкривають його процедури:

- стратегічне прогнозування (стратегічні прогнози);
- програмування (проекти стратегічних програм);
- проектування (проекти стратегічних планів різних рівнів національної економіки).

Для визначення періодів (часові характеристики) стратегічного планування Кіяшко Є.В. відштовхується від специфіки підприємства, його галузевої приналежності, рівня невизначеності та динамічності середовища [4].

Не заперечуючи надання змістовної характеристики планування на підприємстві з точки зору стратегічного підходу, на нашу думку, даному запропонованому підходу не вистачає прикладного забезпечення, що б робило можливим практичне впровадження в діяльність промислових підприємств для керованого розвитку.

З точки зору бюджетування, як основної технології проведення планування на підприємстві автор Карпенко Ю.В. в дослідженні [5] визначає його призначення через доведення планових завдань у вигляді цільових показників до підрозділів підприємства, як ієрархічно розташованих елементів системи. Це дозволяє визначити місце бюджетування у системі планування діяльності підприємства як інструменту поточного планування, головне призначення якого у конкретизації поточного плану підприємства для кожного з його підрозділів

За Карпенко Ю.В. бюджетування, як технологія поточного планування, дозволяє:

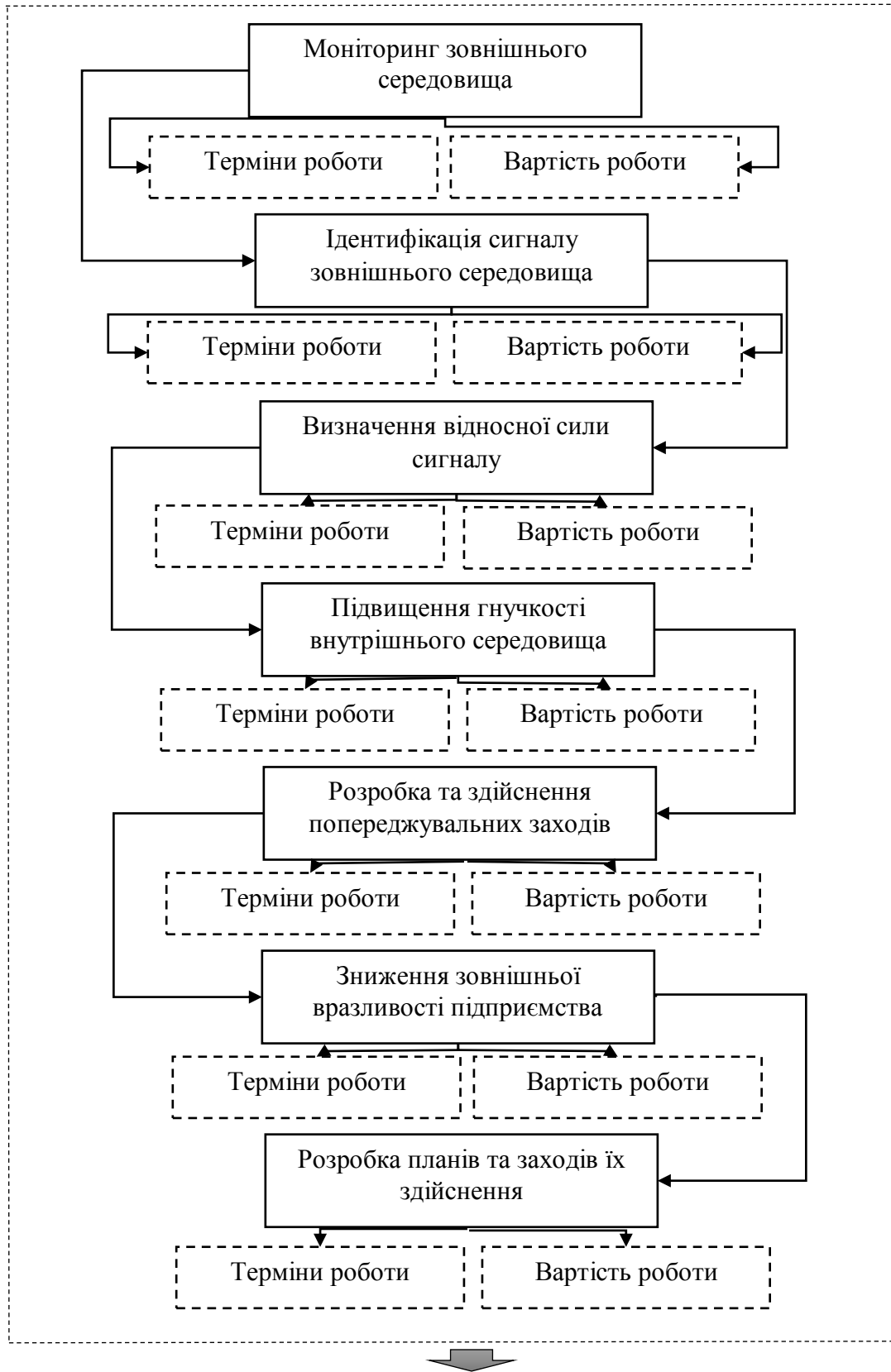
- трансформувати цільові результати поточного плану підприємства у цілі для його підрозділів, які вимірюються плановими показниками;
- забезпечує можливість внесення відповідних коректив при зміні вихідних умов, отже гарантує гнучкість планів;
- створює підґрунтя для оцінки вкладу підрозділів у досягнення цільового економічного результату підприємства, а також надає інформацію для подальшого аналізу і контролю;
- дозволяє ув'язати результати діяльності підприємства, конкретизовані у результатах діяльності його підрозділів з всіма необхідними ресурсами, які витрачаються цими підрозділами [5].

За певних обставин, бюджетування може розглядатися в якості доцільного підходу при складанні короткострокових планів діяльності виробничо-господарської діяльності промислових підприємств, проте основним обмеженням в його використанні є неможливість використання при розробці планування на оперативному та стратегічному рівнях управління.

**Формулювання цілей статті.** Розробити підхід забезпечення планування роботи з сигналами в антисипативному управлінні розвитком промислового підприємства на основі використання мережевої моделі.

**Виклад основного матеріалу.** Таким чином, розглянувши існуючі підходи до проведення планування розвитку промислового підприємства, визначивши змістовні складові та напрями забезпечення планування в дослідженнях вітчизняних науковців, можна стверджувати, що на сьогоднішній день дане питання залишається недостатньо вирішеним з позиції практики. Тому, вважаємо доцільним запропонувати наступний підхід до забезпечення планування в антисипативному управлінні розвитком промислового підприємства, розробленого з використанням мережевої моделі (рис. 1).

Наприклад, є деякий перелік робіт в сфері управління постачанням матеріалів, сировини на підприємстві з початковою подією 1, що визначає початок проведення моніторингу середовища (моніторинг існуючих та потенційних постачальників), подія 2 означає, що сигнал ідентифіковано (вихід постачальника з ринку, збільшення ціни, погіршення умов постачання, збільшення



**Рис. 1. Забезпечення планування роботи з сигналами в антисипативному управлінні розвитком промислового підприємства (частина 1)**



**Рис. 1. Забезпечення планування роботи з сигналами в антисипативному управлінні розвитком промислового підприємства (частина 2)**

термінів доставки, погіршення умов оплати), подія 3 визначає, що встановлено силу сигналу, подія 4 інформує про підвищення гнучкості внутрішнього середовища (акумуляція внутрішніх ресурсів, взаємозамінність), подія 5 визначає розробку та здійснення попереджувальних заходів (пошук альтернативних постачальників), подія 6 інформує про зниження зовнішньої вразливості підприємства (початок співпраці з новими контрагентами з постачання сировини, матеріалів), подія 7 визначає розробку майбутніх планів та заходів їх здійснення з нівелювання негативного впливу зовнішнього середовища (розробка та прийняття процедури з порядку дій в аналогічних ситуаціях). Вихідні дані задачі наведено в табл. 1.

Час на проведення визначених робіт з моменту початку моніторингу до розробки процедури з визначеним порядком дій в аналогічних ситуаціях при зміні стану зовнішнього середовища складає 45 днів, загальна вартість реалізації 303 тис. грн. Необхідно визначити резерви часу за визначеними проміжними роботами, можливість скорочення вартості реалізації та реальний термін виконання запланованих робіт. Дана задача зводиться до побудови мережевого графіку та оптимізації часових та вартісних ресурсів.

Встановлення резерву часу  $i$  події дає розуміння на який можливий часовий проміжок можна відстрочити настання визначеної події за умови не збільшуючи таким чином загального терміну (45 днів). Визначення

Таблиця 1

**Вихідні дані для планування роботи з сигналами в антисипативному управлінні в сфері постачання матеріалів, сировини на ПрАТ «Кераммаш» на 15.10.2018 р.**

| № п/п | Шифр  | Тривалість, днів |     |     | Вартість, тис. грн | Коефіцієнт витрат на прискорення (грн/доб) |
|-------|-------|------------------|-----|-----|--------------------|--|
|       |       | min              | max | opt |                    |  |
| 1     | (1,2) | 10               | 14  | 12  | 40                 | 8  |
| 2     | (1,3) | 7                | 14  | 10  | 30                 | 4  |
| 3     | (2,4) | 10               | 20  | 14  | 28                 | 6  |
| 4     | (3,4) | 10               | 16  | 14  | 60                 | 5  |
| 5     | (3,6) | 15               | 20  | 17  | 40                 | 2  |
| 6     | (4,5) | 7                | 14  | 10  | 35                 | 7  |
| 7     | (5,6) | 14               | 20  | 16  | 40                 | 7  |
| 8     | (6,7) | 10               | 15  | 14  | 30                 | 4  |



резервів часу базується на встановленні найбільш ранніх  $t_e$  та найбільш пізніх  $t_l$  термінів настання визначеної події. З цього виходить, що очікуваний термін настання визначеної події дорівнює сукупній тривалості часових проміжків, що відбуваються до настання події:

$$t_e = \max(t(W_i)) \quad (1)$$

де:

$W_i$  – тривалість шляху, що передуює настанню визначеної і події.

Критично пізній термін настання події визначається:

$$t_l = t_{cr} - \max(t(W_n)) \quad (2)$$

де:

$t_{cr}$  – критичний шлях, що дорівнює ранньому терміну реалізації кінцевої події;

$W_n$  – тривалість шляху, що дорівнює терміну після настання події до реалізації кінцевої події.

Резерв часу  $R$  визначається як різниця між раннім та пізнім терміном настання і події.

Далі проведемо розрахунок термінів настання подій за даними табл. 1.

$$i = 1; t_e(1) = 0$$

$$i = 2; t_e(2) = t_e(1) + t(1,2) = 0 + 12 = 12$$

$$i = 3; t_e(3) = t_e(1) + t(1,3) = 0 + 10,17 = 10,17$$

$$i = 4; \max(t_e(2) + t(2,4); t_e(3) + t(3,4)) = \max(12 + 14,33; 10,17 + 13,67) = 26,33$$

$$i = 5; t_e(5) = t_e(4) + t(4,5) = 26,33 + 10,17 = 36,5$$

$$i = 6; \max(t_e(3) + t(3,6); t_e(5) + t(5,6)) = \max(10,17 + 17,17; 36,5 + 16,33) = 52,83$$

$$i = 7; t_e(7) = t_e(6) + t(6,7) = 52,83 + 13,5 = 66,33$$

Довжина критичного шляху дорівнює 66,33 днів.

Визначимо пізні терміни настання подій:

$$t_l(7) = 66,33$$

$$i = 6; t_l(6) = t_l(7) - t_l(6,7) = 66,33 - 13,5 = 52,83$$

$$i = 5; t_l(5) = t_l(6) - t_l(5,6) = 52,83 - 16,33 = 36,5$$

$$i = 4; t_l(4) = t_l(5) - t_l(4,5) = 36,5 - 10,17 = 26,33$$

$$i = 3; \min(t_l(4) - t_l(3,4); t_l(6) - t_l(3,6)) = \min(26,33 - 13,67; 52,83 - 17,17) = 12,66$$

$$i = 2; t_l(2) = t_l(4) - t_l(2,4) = 26,33 - 14,33 = 12$$

За отриманими даними далі розрахуємо резерв часу між проміжними подіями (табл. 2)

Модель мережевого планування дозволяє також розрахувати (крім повного резерву часу виконання роботи) такі види резервів:

1. Приватний резерв – це частка повного резерву часу на яку можна збільшити тривалість роботи за умови не змінюючи пізнього терміну здійснення її початкової дії.

2. Вільний резерв – це частка повного резерву часу на яку можна збільшити тривалість роботи за умови не змінюючи раннього терміну здійснення її кінцевої дії. Значення вільного резерву часу роботи вказують на наявність резервів, необхідних для її оптимізації.

3. Незалежний резерв – це частка повного резерву, що демонструє ситуацію, коли всі попередні роботи завершуються в пізні терміни, а всі наступні починаються в ранні терміни [1].

Результати розрахунку повного, вільного, приватного, незалежного резервів, а також змістовний аналіз мережевої моделі виконання плану робіт з сигналами в антисипативному управлінні в сфері постачання матеріалів, сировини на ПрАТ «Кераммаш» на 15.10.2018 року представлено в табл. 3.

Критичний шлях виконання плану робіт дорівнює: (1,2)(2,4)(4,5)(5,6)(6,7). Тривалість критичного шляху дорівнює 66,33 днів.

Далі визначимо оптимізацію мережевої моделі за вартістю та резервами часу (табл. 4).

Таблиця 2

### Резерв часу для виконання плану робіт з сигналами в антисипативному управлінні в сфері постачання матеріалів, сировини на ПрАТ «Кераммаш» на 15.10.2018 р.

| Номер події | Ранній термін настання події | Пізній термін настання події | Резерв часу          |
|-------------|------------------------------|------------------------------|----------------------|
| 1           |                              | 0                            | 0                    |
| 2           | 12                           | 12                           | -1,7763568394003E-15 |
| 3           | 10,17                        | 12,66                        | 2,49                 |
| 4           | 26,33                        | 26,33                        | 0                    |
| 5           | 36,5                         | 36,5                         | 0                    |
| 6           | 52,83                        | 52,83                        | 0                    |
| 7           | 66,33                        | 66,33                        | 0                    |

Таблиця 3

**Аналіз мережевої моделі виконання плану робіт з сигналами  
в антисипативному управлінні в сфері постачання матеріалів, сировини  
на ПрАТ «Кераммаш» на 15.10.2018 року**

| Робота | Кількість попередніх робіт | Тривалість | Початок ранніх термінів | Завершення ранніх термінів | Початок пізніх термінів  | Завершення пізніх термінів | Повний резерв часу       | Незалежний резерв часу  | Приватний резерв часу і роду | Приватний резерв часу і роду |
|--------|----------------------------|------------|-------------------------|----------------------------|--------------------------|----------------------------|--------------------------|-------------------------|------------------------------|------------------------------|
| (1,2)  | 0                          | 12         | 0                       | 12                         | -1,7763568<br>394003E-15 | 12                         | -1,7763568<br>394003E-15 | 0                       | -1,7763568<br>394003E-15     | 0                            |
| (1,3)  | 0                          | 10,17      | 0                       | 10,17                      | 2,49                     | 12,66                      | 2,49                     | 0                       | 2,49                         | 0                            |
| (2,4)  | 1                          | 14,33      | 12                      | 26,33                      | 12                       | 26,33                      | 0                        | 1,7763568<br>394003E-15 | 1,7763568<br>394003E-15      | 0                            |
| (3,4)  | 1                          | 13,67      | 10,17                   | 23,84                      | 12,66                    | 26,33                      | 2,49                     | 0                       | 0                            | 2,49                         |
| (3,6)  | 1                          | 17,17      | 10,17                   | 27,34                      | 35,66                    | 52,83                      | 25,49                    | 23                      | 23                           | 25,49                        |
| (4,5)  | 2                          | 10,17      | 26,33                   | 36,5                       | 26,33                    | 36,5                       | 0                        | 0                       | 0                            | 0                            |
| (5,6)  | 1                          | 16,33      | 36,5                    | 52,83                      | 36,5                     | 52,83                      | 0                        | 0                       | 0                            | 0                            |
| (6,7)  | 2                          | 13,5       | 52,83                   | 66,33                      | 52,83                    | 66,33                      | 0                        | 0                       | 0                            | 0                            |

Таблиця 4

**Оптимізація мережевої моделі виконання плану робіт з сигналами  
в антисипативному управлінні в сфері постачання матеріалів, сировини  
на ПрАТ «Кераммаш» на 15.10.2018 року**

| Робота | Вільний резерв часу | Коефіцієнт витрат на прискорення (грн/добу) | Скорочення питомої ваги вартості плану виконання робіт |
|--------|---------------------|---|--|
| (1,2)  | 0                   | 8   |  |
| (1,3)  | 0                   | 4   |  |
| (2,4)  | 0                   | 6   |  |
| (3,4)  | 2,49                | 5   | 2,49*5 = 12,45   |
| (3,6)  | 25,49               | 2   | 25,49*2 = 50,98  |
| (4,5)  | 0                   | 7   |  |
| (5,6)  | 0                   | 7   |  |
| (6,7)  | 0                   | 4   |  |

Таким чином, як видно з табл. 4, первісну вартість реалізації плану з роботи з сигналами антисипативному управлінні в сфері постачання матеріалів, сировини на ПрАТ «Кераммаш» на 15.10.2018 року за рахунок виявленого резерву часу можна скоротити на 63,43 тис. грн.

В результаті оптимізації мережі отримано план, що дозволяє виконати заплановані роботи за 66,33 днів при скороченні його вартості з 303 тис. грн. до 239,57 тис. грн.

Далі можна розрахувати коефіцієнт напруженості кожної роботи, що демонструє тривалість неспівпадаючих між собою відрізків шляху, одним з яких є шлях максимальної тривалості, а інший критичним [1]:

$$K_n = \frac{t(L_{\max}) - t_{1cr}}{t_{cr} - t_{1cr}} \quad (3)$$

де:

$t_{1cr}$  – тривалість відрізка максимального шляху, що співпадає в с відрізком критичного шляху.

В табл. 5 представлено результати розрахунку коефіцієнта напруженості виконання плану робіт з сигналами в антисипативному управлінні в сфері постачання матеріалів, сировини на ПрАТ «Кераммаш» на 15.10.2018 року.

Визначено, що для виконання плану робіт з сигналами в антисипативному управлінні

Таблиця 5

| Робота | Шлях                          | Максимальний шлях | Співпадаючі роботи            | Тривалість відрізка тах шляху, що співпадає в с відрізком критичного шляху | Розрахунок                    | $K_n$ |
|--------|-------------------------------|-------------------|-------------------------------|--|-------------------------------|-------|
| (1,2)  | (1,2)(2,4)(4,5)<br>(5,6)(6,7) | 66,33             | (1,2)(2,4)(4,5)<br>(5,6)(6,7) | 66,33  | -                             | -     |
| (1,3)  | (1,3)(3,4)(4,5)<br>(5,6)(6,7) | 63,84             | (4,5)(5,6)(6,7)               | 40   | (63,84-40)/<br>(66,33-40)     | 0,905 |
| (2,4)  | (1,2)(2,4)(4,5)<br>(5,6)(6,7) | 66,33             | (1,2)(2,4)(4,5)<br>(5,6)(6,7) | 66,33  | -                             | -     |
| (3,4)  | (1,3)(3,4)(4,5)<br>(5,6)(6,7) | 63,84             | (4,5)(5,6)(6,7)               | 40   | (63,84-40)/<br>(66,33-40)     | 0,905 |
| (3,6)  | (1,3)(3,6)(6,7)               | 40,84             | (6,7)                         | 13,5   | (40,84-13,5)/<br>(66,33-13,5) | 0,518 |
| (4,5)  | (1,2)(2,4)(4,5)<br>(5,6)(6,7) | 66,33             | (1,2)(2,4)(4,5)<br>(5,6)(6,7) | 66,33  | -                             | -     |
| (5,6)  | (1,2)(2,4)(4,5)<br>(5,6)(6,7) | 66,33             | (1,2)(2,4)(4,5)<br>(5,6)(6,7) | 66,33  | -                             | -     |
| (6,7)  | (1,2)(2,4)(4,5)<br>(5,6)(6,7) | 66,33             | (1,2)(2,4)(4,5)<br>(5,6)(6,7) | 66,33  | -                             | -     |

в сфері постачання матеріалів, сировини на ПрАТ «Кераммаш» на 15.10.2018 року необхідно що найменш 66 днів (проти встановлених на початку 45 днів), за рахунок визначення резервів часу стає можливим скоротити первісну вартість реалізації плану на 63,43 тис. грн.

Таким чином, запропоновано підхід забезпечення планування роботи з сигналами

в антисипативному управлінні розвитком промислового підприємства на основі використання мережевої моделі, що дозволяє визначити найбільш оптимальний порядок виконання робіт, виявити резерви часу, оптимізувати ресурси та встановити реальні терміни виконання плану в залежності від конкретних цілей, що ставляться при його реалізації.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Абакумова Н.А., Кокшарова М.В. Сетевое планирование и управление. Альманах современной науки и образования Тамбов: Грамота, 2009. № 9 (28). С. 7-10.
2. Залуцький І.Р., Цимбалюк В.М., Шевченко С.Г. Планування і діагностика діяльності підприємств: навч. Посібник. Львів. регіональний ін-т держ. упр. нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Львів: Новий Світ-2000, 2009. 320 с.
3. Сидорук Є.О. Стратегічне планування розвитку великого підприємства. Гроші, фінанси і кредит. Вип. 4. 2016. С. 319-326.
4. Кіяшко Є.В. Проблеми і необхідність впровадження в сучасних умовах стратегічного планування на підприємствах. Вісник Хмельницького національного університету. 2009, № 3, Т.1. С. 174-178.
5. Карпенко Ю.В. Бюджетування як сучасна технологія планування. Електронний ресурс, 2016. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1657/1/>
6. Hroznyi I., Tarasova N. Economic security management of the industrial enterprise in the terms of crisis. Економіка і управління науковий журнал, № 4 (77), Київ: Європ. універ., 2017, С. 45-56.
7. Hroznyi I., Kuzmak O., Kuzmak Ol., Rusinova O. Modeling management of diversification of foreign economic interactions. Problems and Perspectives in Management. Volume 16, Issue #1, 2018, pp. 155-165.
8. Кузьмін О. Сутність та значення диверсифікації на промислових підприємствах. Економічний аналіз, 2013. Т. 12(3). С. 222-225.

## REFERENCES:

1. Abakumova N.A., Koksharova M.V. (2009) Setevoe planirovanie i upravlenie [Network planning and management]. Almanac of Modern Science and Education Tambov: Diploma, no. 9 (28), pp. 7-10.
2. Zalutsky I.R., Tsybalyuk V.M., Shevchenko S.G. (2009) Planuvannya i diagnostika diyal'nosti pidpriemstv [Planning and diagnostics of the enterprises]: training. Manual. Lviv. regional institute of state. exercise nats acad. state exercise under the President of Ukraine. Lviv: New World-2000, 320 p.
3. Sidoruk E.O. (2016) Strategichne planuvannya rozvitku velikogo pidpriemstva. Groshi, finansi i kredit [Strategic planning for the development of a large enterprise. Money, finance and credit], vol. 4, pp. 319-326.
4. Kyyashko Y.V. (2009) Problemi i neobkhdnist' vprovadzhennya v suchasnikh umovakh strategichnogo planuvannya na pidpriemstvakh. [Problems and the need to introduce strategic planning in enterprises in the modern conditions]. Bulletin of the Khmelnytsky National University, no 3, vol.1, pp. 174-178.
5. Karpenko Yu.V. (2016) Byudzhetuвання yak suchasna tekhnologiya planuvannya [Budgeting as a modern planning technology]. Electronic resource. Access: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1657/1/>
6. Hroznyi I., Tarasova H. (2017) Ekonomichna bezpeka upravlinnya virobnychym pidpriemstvom v umovakh krizi. [Economic security management of the industrial enterprise in the terms of crisis]. Economics and Management Scientific Journal. no. 4 (77), Kyiv: Europe. Univer., pp. 45-56.
7. Hroznyi I., Kuzmak O., Kuzmak Ol., Rusinova O. (2018) Modeling management of diversification of foreign economic interactions. Problems and Perspectives in Management, vol. 16, Issue # 1, pp. 155-165.
8. Kuzmin O. (2013) Sutnist' ta znachennya diversifikatsii na promislovikh pidpriemstvakh. [Essence and significance of diversification at industrial enterprises]. Economic analysis, vol. 12 (3), pp. 222-225.

## **Providing signal work planning in anti-sick paint management by development of industrial enterprise**

**Tarasova H.O.**

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor at Department of Accounting and Audit,  
Kyiv National University of Technology and Design

Adaptation of industrial enterprises to changes occurring in the external environment is often chaotic, unsystematic, which allows solving only short-term urgent problems, supporting the enterprise in a viable state. The management of weak signals provides in advance to recognize the approach of crisis phenomena in the economy of the country, which will have an impact on the conditions of conducting production and economic activity of enterprises, the dynamics of their development and the state of their environment in the macro environment. The benefits of antispyptive management can add a lot of positive moments, but their implementation depends on many factors, which in the first place should include the factor of sufficient provision.

The article defines the approach to ensuring planning in the anti-sipative management of the development of an industrial enterprise, developed using a network model.

In order to determine the optimal order of execution of works, to identify time reserves, optimize resources and establish the real timelines for the implementation of the plan, depending on the specific objectives pursued in its implementation, the article proposes an approach to ensuring the planning of work with signals in the anti-sipative management of the development of an industrial enterprise on the basis of use network model.

Thus, the proposed approach to ensuring the planning of work with signals in the anti-sipative management of the development of industrial enterprises on the basis of the use of network model, which allows determining the most optimal order of execution of works, to identify time reserves, optimize resources and establish the actual timing of the plan, depending on the specific goals that put at its realization.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-79>

УДК 331.101.3:331.108

## О возможностях развития компетенций персонала на основе мотивационной модели их активизации

Ткаченко Н.Э.

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры менеджмента и маркетинга  
Восточногоукраинского национального университета имени В.И. Даля

Статья посвящена обоснованию мотивационных возможностей развития компетенций персонала, выявлению способов, позволяющих активизировать их. В качестве способов, позволяющих активизировать развитие компетенций персонала, предлагается использовать такие как, энтузиазм, интерес к работе и профессиональному развитию и стимулы, соответствующие мотивационной структуре работника. С учетом положений о внутренней и внешней мотивации персонала, были обоснованы основные этапы процесса мотивации в направлении создания условий, формирующих мотивационные возможности для развития компетенций персонала. В статье предложена мотивационная модель активизации компетенций персонала.

**Ключевые слова:** мотивация, компетенции, развитие, способности, активизация, способы, возможности, энтузиазм, интерес, ожидания, стимулы, модель.

Ткаченко Н.Е. ПРО МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛУ НА ОСНОВІ МОТИВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЇХ АКТИВІЗАЦІЇ

Стаття присвячена обґрунтуванню мотиваційних можливостей розвитку компетенцій персоналу, виявленню способів, що дозволяють активізувати їх. В якості способів, що дозволяють активізувати розвиток компетенцій персоналу, пропонується використовувати такі як, ентузіазм, інтерес до роботи й професійного розвитку та стимули, що відповідають мотиваційній структурі працівника. З урахуванням положень про внутрішню та зовнішню мотивацію персоналу, було обґрунтовано основні етапи процесу мотивації в напрямі створення умов, що формують мотиваційні можливості для розвитку компетенцій персоналу. У статті запропоновано мотиваційну модель активізації компетенцій персоналу.

**Ключові слова:** мотивація, компетенції, розвиток, здатності, активізація, способи, ентузіазм, інтерес, очікування, стимули, модель.

Tkachenko N.E. ABOUT OPPORTUNITIES OF DEVELOPMENT OF PERSONNEL'S COMPETENCES ON THE BASIS OF MOTIVATIONAL MODEL OF ACTIVIZATION PERSONNEL'S COMPETENCES

Article is devoted to explanation of motivational opportunities of development of personnel's competences, identification of the levers allowing activate competences of personnel. As ways that allow to activate the development of staff competences, it is suggested to use such as, enthusiasm, interest in work and professional development and incentives corresponding to the employee's motivational structure. Taking into account the provisions on internal and external motivation of personnel, the main stages of the motivation process in the direction creating conditions that shape of the motivational opportunities for the development of staff competencies were justified. In the article proposed a motivational model of activization of personnel's competences.

**Keywords:** motivation, competences, development, activation, skills, methods, possibilities, enthusiasm, interest, expectations, stimuli, model.

**Постановка проблемы.** Обеспечение современных предприятий профессиональными и компетентными кадрами – необходимое условие их долгосрочной и эффективной деятельности, в связи с чем, развитие компетенций персонала, является стратегическим приоритетом для многих из них.

Тенденции сегодняшнего дня таковы, что практически каждого сотрудника в условиях работы конкретных предприятий требуется обучить, доучить, а порой и переучить, ввиду того что далеко не всегда работники владеют всеми

необходимыми компетенциями для выполнения требуемых задач и достижения целей. В связи с этим перед руководителями предприятий возникает целый ряд вопросов: какие компетенции необходимо развивать, как активизировать сотрудников в направлении развития требуемых компетенций, какой концепции придерживаться в работе, – привлекать на работу новых специалистов или вкладывать ресурсы в развитие уже имеющегося персонала.

В среде специалистов по персоналу распространено мнение о том, что для предприятия

эффективнее взять нового, молодого, активного и заинтересованного сотрудника и обучить его, чем переучивать уже опытного, уверенного в своих знаниях и умениях, но, к сожалению, не имеющего желания в дальнейшем совершенствовать свои профессиональные компетенции работника. Вновь принятые на работу сотрудники, как правило, отличаются высоким уровнем мотивации к работе, полны энтузиазма, стремления приложить максимум усилий к освоению профессиональной деятельности, овладению требуемыми знаниями, умениями и навыками, в случае их недостаточности.

Существует и противоположное мнение. Новые и молодые сотрудники далеко не всегда оправдывают ожидания работодателей. Очень часто кандидат, который выглядит многообещающе на собеседовании и говорит о будущей работе с «блеском в глазах», в дальнейшем оказывается сотрудником, работающим без всякого энтузиазма [1].

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованиям компетенций персонала посвящали свои работы такие ученые, как Д. Равен, С. Уиддет, С. Холлифорд, А.В. Хуторский, Д.И. Ушаков, В.Н. Введенский, Лайз М., Л.М. Спенсер, С.М. Спенсер и др. Специфике воздействия мотивации на профессиональное развитие и компетенции персонала уделяли внимание в исследованиях Барковская М.Г., Осин А.К., Фроликова О.А., Бирюкова И.А., Смолярчук И.В. и др. При этом, в большей мере такие исследования посвящены мотивационным аспектам профессионального становления личности, овладения компетенциями в процессе обучения или отдельным направлениям мотивации в профессиональной деятельности работников. В то же время, исследованию конкретных мотивационных способов и моделей, позволяющих активизировать компетенции персонала в процессе трудовой деятельности в направлении их развития, в научной литературе не уделяется достаточного внимания.

**Цель статьи.** Представляет интерес исследование мотивационных возможностей развития компетенций персонала в целях выявления способов мотивационного воздействия, позволяющих активизировать их в случае недостаточного уровня развитости у работников. На основе полученных результатов представляется целесообразным разработать модель развития компетенций персонала.

**Изложение основного материала исследования.** В научной литературе компетенции персонала рассматриваются с позиций двух

основных подходов [2], – американского и европейского.

Американский подход рассматривает компетенции как определенные характеристики сотрудника, при обладании которыми он способен показывать правильное поведение и, как следствие, добиться высоких результатов в работе.

Европейский подход характеризует компетенции как описание рабочих задач или ожидаемых результатов работы и соответствующие способности сотрудника действовать в соответствии со стандартами, принятыми в организации.

Проводимое в рамках статьи исследование основано на понимании компетенций с позиций двух названных подходов. С одной стороны, компетенции рассматриваются как способности сотрудника, необходимые для выполнения рабочих задач и получения ожидаемых результатов от работы, а с другой стороны, как характеристики личности, обуславливающие ее поведение и позволяющие добиваться высоких результатов в работе.

Прежде всего, уточним сущность способностей персонала, ведь именно они являются ключевым компонентом компетенций персонала, в соответствии с выбранным в статье подходом к их рассмотрению.

Способности – психические особенности, которые обуславливают скорость и легкость овладения тем или иным видом деятельности, оказывают содействие накоплению знаний, умений и навыков, но к последним не сводятся [3].

Среди способностей, необходимых для профессиональной деятельности человека, выделяют общие и специальные [4]:

общие способности – это благоприятные возможности развития таких особенностей психики человека, которые одинаково важны для многих видов деятельности, такие как общий уровень интеллектуального развития, внимательность, память, волевые качества, грамотная речь, работоспособность, способности к обучению, наблюдательность и др.

специальные, или профессиональные, способности – это возможности к развитию отдельных психических качеств для конкретного вида деятельности. К числу специальных способностей относятся, например: художественно-литературные, конкретно-научные, практически-организационные и др. [4].

Способности развиваются в процессе жизнедеятельности и взаимодействия человека с обществом и окружением. При этом

предоставленные в процессе жизнедеятельности человека возможности, раскрывающие способности одного уровня, открывают возможности для развития способностей более высокого уровня. Трудовая деятельность также является одним из уровней в развитии и становлении человека как личности, позволяющим как раскрыть способности человека на профессиональном поприще, так и создать возможности для их дальнейшего развития.

Следует отметить, что высокая позитивная мотивация может не только благоприятствовать развитию способностей, но и восполнять недостаток специальных способностей, играя роль компенсаторного фактора [6, с. 186-187]. Так, например, успеваемость учащихся зависит от развития учебной мотивации не меньше, чем от природных способностей. Между этими двумя факторами существует сложная система взаимосвязей. При определенных условиях может включаться так называемый компенсаторный механизм. Недостаток способностей при этом восполняется развитием мотивационной сферы. [6, с. 154].

По аналогии с учебой, можно рассматривать и развитие компетенций персонала, ввиду того что этот процесс также основан на обучении и предполагает усвоение работниками недостающих знаний, овладение требуемыми умениями и навыками. Соответственно, мотивация может в определенной мере компенсировать недостаток способностей у работника, что отражает модель соотношения силы мотивации и способностей. В частности представ-

ляет интерес квадрант, образующий поле компенсаторного соответствия (рис. 1) [7].

В дальнейшем представляет интерес исследовать мотивационные возможности, позволяющие компенсировать низкие способности работника. На наш взгляд, компенсация низких способностей происходит за счет активизации волевых, умственных, физических усилий работника под воздействием способов положительного мотивационного воздействия, в направлении развития компетенций.

Базовыми компетенциями персонала являются знания, умения и навыки, по отношению к которым способности рассматриваются как некоторая возможность, для использования которой необходимо сформировать благоприятные условия со стороны внешнего окружения. Формирование такого окружения, на наш взгляд, должно предполагать создание мотивационных условий, располагающих к развитию способностей.

Уровень мотивации и активности человека находится в зависимости от количества мотивов, побуждающих его к деятельности. Чем больше мотивов движет человеком, тем больше усилий он склонен прикладывать [8]. Применимо это положение и к профессиональной деятельности, и к развитию компетенций. Соответственно, чем больше мотивов будут побуждать работника к развитию компетенции, тем в большей мере он будет придерживаться модели поведения, направленной на получение требуемого результата по повышению уровня своих компетенций.

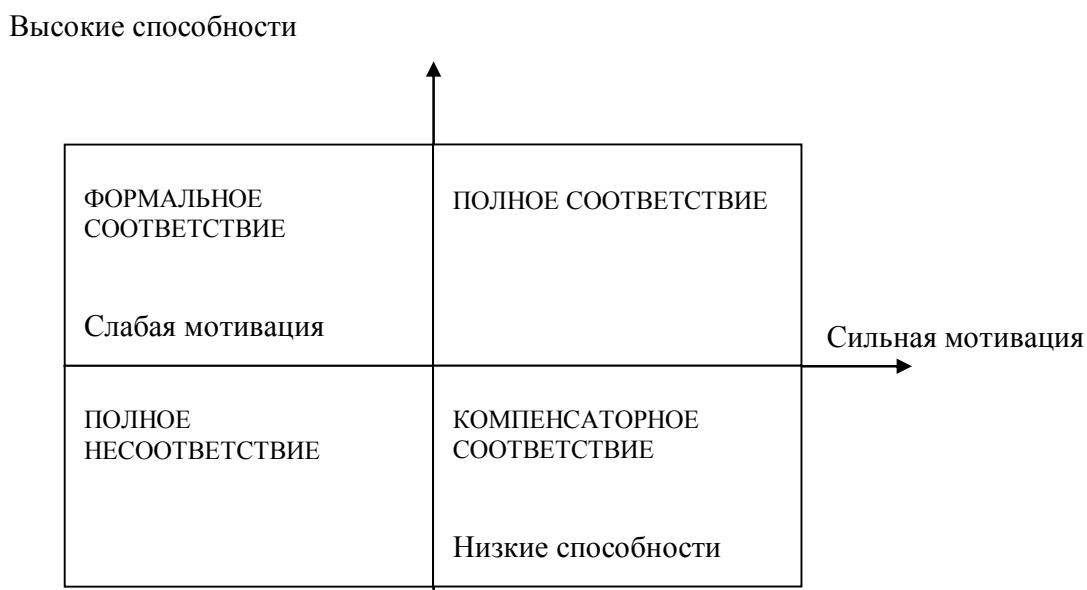


Рис. 1. Соотношение силы мотивации и способностей

Поведение человека формируется совокупностью мотивов, связанных и обусловленных смыслообразующим мотивом деятельности. Все вместе они составляют мотивационную структуру человека. Применительно к трудовой деятельности смыслообразующими мотивами работника являются стремление к труду, профессиональному развитию, самореализации и др.

Структура мотивов, трудовой деятельности, может отличаться у каждого из работников. В целом же она включает в себя три основные группы мотивов: мотивы обеспечения, мотивы признания и мотивы престижа. Мотивы обеспечения связаны со стремлением к получению материальных средств, необходимых для обеспечения благополучия работника и членов его семьи (ориентация на заработок). Мотивы признания состоят в стремлении реализовать в труде свой потенциал. Мотивы престижа выражаются в стремлении реализовать свою социальную роль, принять участие в общественно значимой деятельности [9].

Следует отметить, что понимание основных групп мотивов, обуславливающих стремление человека к труду, дает только обобщенное представление о возможностях мотивационного воздействия на работников. Рассматривая же мотивационную структуру каждого отдельного сотрудника, необходимо принимать во внимание, что активную роль в активизации его усилий в направлении развития компетенций, играют мотивы, доминирующие в структуре трудовой мотивации работника, которые обусловлены соответствующим смыслообразующим для него мотивом.

Поэтому, действенным способом мотивационного воздействия на работника в целях развития требуемых компетенций является создание ему таких мотивационных условий, при которых возникают возможности для дополнительного удовлетворения его актуализированных потребностей посредством использования стимулов в форме материального или нематериального вознаграждения, соответствующих его мотивационной структуре и доминирующим в ней мотивам.

Важным способом мотивационного воздействия, позволяющим активизировать компетенции персонала, на наш взгляд, является также энтузиазм. Основатель международной компании "Ford Motor Company", Генри Форд, утверждал: «Если у тебя есть энтузиазм, ты можешь совершить всё, что угодно. Энтузиазм – это основа любого прогресса» [1].

Энтузиазм – эмоциональное состояние позитивной направленности, характеризующееся как воодушевление, целеустремленность в действиях, достижении каких-то целей. Характерная особенность энтузиазма – его ориентированность на цель (результат), и уже через это (опосредованно) – на сам процесс достижения цели [10].

Энтузиазм зарождается внутри человеческой личности и по своей сути относится к способам внутренней мотивации. Энтузиазм может иметь свои особенности проявления у разных людей и представляет собой энергию радости, творческий поток, уверенность в достижении результата. Энтузиазм проявляется увеличением трудоспособности (требуется меньше перерывов, переключений на другие виды деятельности, повышается внимательность), поскольку само занятие выбранным делом приносит человеку удовольствие. Рабочий энтузиазм приводит к повышению эффективности работы, способствует успехам и достижениям, появлению новых идей, достижению поставленных целей, решению сложных задач.

Все эти сопровождающие энтузиазм проявления применимы и к развитию компетенций. Так, важной целью, требующей от работника решения новых и сложных задач в части усвоения новых знаний, овладения умениями и навыками, может являться развитие компетенций персонала. Требуемое поведение работника в этом направлении может быть подкреплено созданием мотивационных условий, способствующих поддержанию состояния энтузиазма в нем и благоприятствующих этому.

По результатам исследований, проведенных Д. Сиротой, и охватившим около четырех миллионов работников с разных стран, были выявлены факторы, влияющие на энтузиазм, такие как: справедливость, достижения, дух товарищества [11].

Исходя из этого, позитивное мотивационное воздействие на энтузиазм, будут оказывать: обеспечение справедливого отношения к сотрудникам, признание их заслуг за достигнутые ими результаты в части развития компетенций; создание атмосферы, способствующей ощущению важности и полезности выполняемой работы; поощрение товарищества и поддержки на работе и др.

Но даже при создании условий, благоприятствующих поддержанию среды энтузиазма в организации, необходимо принимать во внимание, что если поставленные перед работником задачи не будут находиться в сфере его инте-



ресов, то высоких результатов работы ожидать не придется, энтузиазм будет угасать [10].

Такие выдающиеся менеджеры как Джек Уэлч, Стив Джобс и Ли Якокка руководствовались убеждением, что искренний интерес сотрудников к работе является одним из главных факторов, определяющих их эффективность [7].

Безусловно, сотрудники, отличающиеся развитым профессиональным интересом к работе, будут стремиться к развитию своих компетенций, если их уровень не будет соответствовать требуемому.

Интерес – это мотив, который действует в силу своей осознанной значимости и эмоциональной привлекательности. Следует отметить, что эмоциональная привлекательность того, что вызывает интерес, является обязательной его характеристикой. Как бы ни было высоко и сильно сознание объективной значимости соответствующих задач, оно не может исключить эмоциональную составляющую. При ее отсутствии будет сознание значимости, обязанности, долга, но не будет интереса.

Интерес является своеобразным душевным состоянием, характеризуемым повышенным вниманием, влечением души, умственной тягой и повышенным жизненным тонусом. Интерес к работе является одной из наиболее значимых движущих сил, побуждающих человека к эффективному труду. При этом, и повышенное внимание, и умственные усилия, и повышенный жизненный тонус становятся теми движущими силами, которые позволяют активизировать способности сотрудника в направлении развития компетенций [12].

Рассмотрим подробнее виды интересов, характерные для профессиональной трудовой деятельности. Под трудовым интересом понимается ценностная, эмоционально окрашенная позиция личности работника, выраженная в деятельностно-практическом отношении к своему труду, в частности к своей работе и самому себе. Профессиональные интересы свойственны людям определенной профессии. Узкопрофессиональные интересы ориентированы на развитие личности в профессиональной сфере работника, познание своей специальности, систематическое обновление своих специфических знаний. Широко-профессиональные, или карьерные интересы ориентированы на развитие карьеры, продвижение по службе, последовательное занятие более высоких позиций, на выполнение трудовых функций, находящихся вне его профессиональной деятельности [12].

Таким образом, повышение заинтересованности сотрудников посредством разнообразия выполняемых задач, использования методов обогащения труда, делегирование задач и функций в наибольшей мере соответствующих профессиональным интересам работника, а также предоставление возможностей для развития как узкопрофессиональных, так и широко-профессиональных интересов работника, позволит активизировать поведение персонала в направлении развития компетенций.

Представляется целесообразным также исследовать возможности активизации поведения работника в направлении развития компетенций на основе возможностей внутренней и внешней мотивации. На наш взгляд, именно сочетание возможностей этих видов мотивации позволит обеспечивать большую целеустремленность персонала и результативность работы в направлении развития компетенций.

Следует отметить, что внутренняя и внешняя мотивации четко не разграничены. Внутренняя мотивация проявляется тогда, когда человек, решая задачи, формирует мотивы. При внешней мотивации воздействие на субъект происходит извне.

Как отмечает карьерный консультант Т. Волошина: «Идеальный вариант, когда у кандидата присутствует и внешняя и внутренняя мотивация. Для него хорошие условия труда и заработная плата – подтверждение квалификации, а не самоцель, ввиду того что компания вкладывается в его развитие и обучение. И от того, насколько вырастет его профессионализм – зависит и будущее» [13].

Для обеспечения мотивационных условий, способствующих развитию компетенций, необходимо стремиться обеспечить синергетические возможности сочетания внутренней и внешней мотивации:

с одной стороны, использовать методы мотивации, позволяющие обеспечить внешнее стимулирующее воздействие в направлении активизации компетенций персонала, таких как создание условий для обучения, предоставление необходимых обучающих материалов, разъяснение и обоснование важности развития компетенций и перспектив от этого, использование личного примера руководителя, моральное и материальное поощрение и т.д.;

с другой стороны, развивать интерес и поощрять стремление сотрудника к достижению поставленных целей и решению задач в части развития компетенций, находя возможности для его личной заинтересованности к достижению результата.

На основе теории ожиданий В. Врума, смоделируем процесс мотивации работника к развитию компетенций, с учетом особенностей внутренней и внешней мотивации. В соответствии с положениями теории ожиданий, уровень мотивации работника зависит от его представлений относительно своих способностей к выполнению поставленных рабочих задач и получению вознаграждения за это. Работник должен надеяться на то, что выбранный им вариант поведения действительно приведет к удовлетворению или приобретению желаемого. Теория ожиданий выделяет три этапа ожиданий работника в отношении результирующей мотивации [14]: ожидание того, что усилия дадут желаемые результаты; ожидание того, что результаты повлекут за собой вознаграждение; ожидаемая ценность вознаграждения.

Сила мотивации работника на развитие компетенций будет зависеть от соответствующих уровней ожиданий работника в отношении завершения каждого из этапов.

В части первого этапа (затраты труда – результаты), затраченные усилия в направлении развития компетенций зависят от готовности сотрудника прилагать дополнительные усилия для этого и от его заинтересованности в результатах. Ведь результат труда в виде усвоения новых знаний, овладения умениями и навыками требует от сотрудника большей настойчивости, умственных и волевых усилий, дополнительных затрат времени, что основано на активизации его способностей. Результаты, с учетом воздействия внутренней и внешней мотивации, на наш взгляд, необходимо рассматривать с позиций, как сотрудника, так и организации. Ведь ожидания в отношении результатов, которых необходимо достичь в развитии компетенций, у организации (в лице руководителя) и у сотрудника, могут не совпадать.

Относительно второго этапа (результаты – вознаграждение) следует отметить следующее. Вознаграждение, используемое организациями в отношении персонала, подразделяется на внутреннее и внешнее. Внешним вознаграждением являются способы, с помощью которых предприятие может оказывать определенное воздействие на работника и его поведение на рабочем месте. Внутреннее вознаграждение – состояние психологического удовлетворения от выполненного задания и осознание значимости своего трудового вклада. При этом заинтересованность может быть обусловлена, с одной стороны, внутренними мотивами, – интересом

к самому труду, профессиональными интересами и др., а с другой стороны, внешними стимулами, представляющими ценность для него, соответствующими его доминирующим потребностям. В идеале руководству необходимо обеспечить сочетание как внутренних, так и внешних движущих сил работника в направлении развития компетенций.

Для сотрудника, имеющего развитую внутреннюю мотивацию, важно видеть результат своей работы, такой сотрудник окрылен желанием узнавать что-то новое, для него важно развитие своих навыков, обучение, совершенствование. Безусловно, для любого сотрудника, с доминирующей внутренней мотивацией, также критично получать зарплату и иметь трудовые гарантии, но подталкивать его к лучшему результату будет любимая интересная работа. Это принципиальное отличие внутренне мотивированных сотрудников. В случае же внешне мотивированных сотрудников, их поведение обусловлено, в большей мере, стремлением получить вознаграждение в форме стимула, в отношении которого сформировался мотив в его мотивационной структуре и который должен представлять ценность для сотрудника. При этом полученные результаты, в виде развитых компетенций, по сравнению с вознаграждением за них, имеют меньшее значение для сотрудника.

По третьему этапу (вознаграждение – удовлетворенность вознаграждением) отметим, что удовлетворенность вознаграждением зависит от степени значимости используемого вида вознаграждения для сотрудника. Данный этап является результирующим первых двух этапов и при условии значимости и ценности для сотрудника предыдущих этапов, – полученных результатов и вознаграждения за него, безусловно, повлечет за собой удовлетворенность вознаграждением. Удовлетворенность рассматривается как позитивная оценка различных аспектов жизни, имеющих особое значение для индивида. В контексте развития компетенций, отметим, что идеальным вариантом является сочетание удовлетворенности работника вознаграждением как внутренним, так и внешним – это позволяет получить максимальный эффект как для организации, так и для сотрудника.

С учетом вышеизложенного, рекомендуется к использованию мотивационная модель активизации компетенций персонала (рис. 2).

**Выводы проведенного исследования.** В статье расширены представления о том, что высокая позитивная мотивация может не

только благоприятствовать развитию способностей, но и восполнять недостаток специальных способностей, играя роль компенсаторного фактора у работников. В процессе исследова-

ния были обоснованы положения о том, что посредством использования положительного мотивационного воздействия, способов мотивации позитивной эмоциональной окрашен-

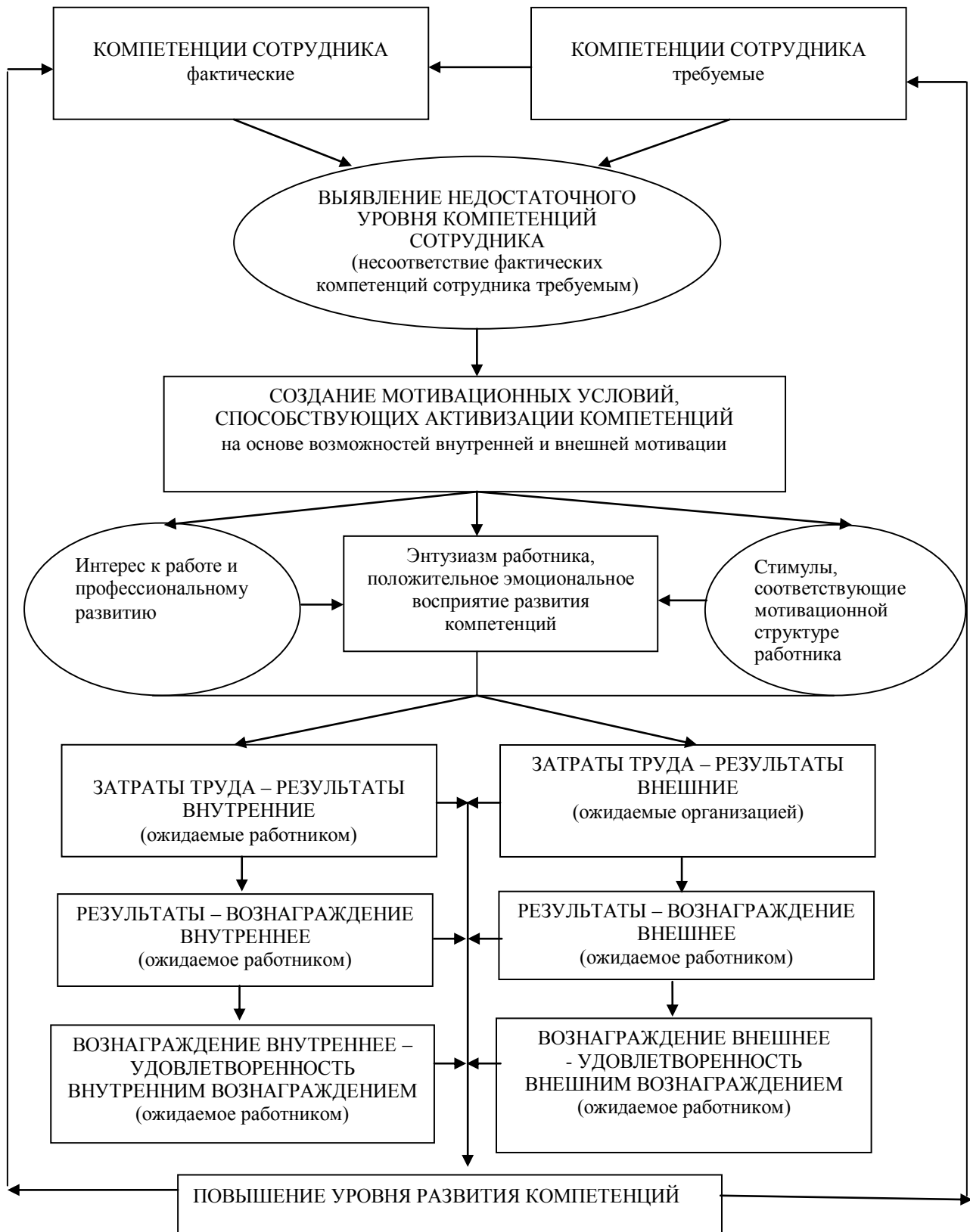


Рис. 2 Мотивационная модель развития компетенций персонала

ности, таких как энтузиазм и интерес к работе можно активизировать способности работника в направлении развития компетенций.

На основе проведенного исследования предложены способы мотивации, позволяющие активизировать развитие компетенций персонала. К их числу отнесена система стимулов, соответствующих мотивационной структуре работника и его доминирующим мотивам в ней, энтузиазм работника, интерес к работе и профессиональному развитию.

Классическая теория ожиданий В. Врума в процессе исследования была дополнена с уче-

том положений о внутренней и внешней мотивации персонала, были уточнены основные ее этапы в направлении мотивационных возможностей развития компетенций персонала.

На основе этих дополнений, а также с учетом выделенных в процессе исследования возможностей активизации способностей персонала, была предложена мотивационная модель развития компетенций персонала.

В дальнейшем представляют интерес для исследования прикладные аспекты использования предложенной модели на предприятиях.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Мотивация кандидатов и ее особая важность при найме. Официальный сайт компании «Перформия». URL: <https://performia.com.ua/motivatsiya-kandidatov-i-eyo-osobaya-vazhnost-pri-nayme-chast-2/>
2. Спенсер-мл. Лайз М., Спенсер Сайн М. Компетенции в работе. Пер с англ. М.: HIPPO, 2005. 384 с.
3. Цуканов Б.И. Дифференциальная психология – Конспект лекций. URL: <http://www.dedeve.narod.ru/difpsi/cukan9.htm>
4. Способности и деятельность человека Проект «Энциклопедия экономиста». URL: <http://www.grandars.ru/college/psihologiya/sposobnosti-i-deyatelnost-cheloveka.html>
5. Столяренко Л.Д. Способности как проявление индивидуального в психике. URL: [https://psyera.ru/sposobnosti-kak-proyavlenie-individualnogo-v-psihike\\_7444.htm](https://psyera.ru/sposobnosti-kak-proyavlenie-individualnogo-v-psihike_7444.htm)
6. Бордовская Н.В., Реан А.А. Педагогика: [Учебник для вузов]. СПб: Издательство «Питер», 2000. 304 с.
7. Никифоров Г.С. Позитивная психология менеджмента [монография]. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=fvgIDgAAQBAJ&pg=PT261&lpg=PT261&dq#v=onepage&q&f=false>
8. Занюк С. Психология мотивации. URL: [http://tkd.kulichki.net/psih/1\\_2.htm](http://tkd.kulichki.net/psih/1_2.htm)
9. Жулина Е.Г., Иванова Н.А. Экономика и социология труда. Шпаргалка. URL: <http://bzbook.ru/Ekonomika-i-socziologiya-truda-Shpargalka-1.68.html>
10. Энтузиазм. – Психология и психиатрия. URL: <http://psihomed.com/entuziazm/>
11. Как сохранить энтузиазм работников Обучающий портал 4brain. URL: <https://4brain.ru/blog>
12. Лобанова Т.Н. Влияние доминирующих трудовых интересов на деятельность сотрудников организации. Организационная психология. 2015. № 2. Т. 5. С. 26-45. URL: [https://orgpsyjournal.hse.ru/data/2015/06/25/1083795056/OrgPsy\\_2015\\_5\\_2\\_3\(Lobanova\)26-45.pdf](https://orgpsyjournal.hse.ru/data/2015/06/25/1083795056/OrgPsy_2015_5_2_3(Lobanova)26-45.pdf)
13. Волошина Т. Мотивация при приеме на работу Блог карьерного консультанта Т. Володиной. URL: <https://www.faqin-hr.info/motivation.html>
14. Сладкевич В.П. Мотивационный менеджмент. URL: [http://adhdportal.com/book\\_2365\\_chapter\\_24\\_3.3.\\_Proessualnye\\_teorii\\_motivaii.html](http://adhdportal.com/book_2365_chapter_24_3.3._Proessualnye_teorii_motivaii.html)

#### REFERENCES:

1. Motivatsiya kandidatov i ee osobaya vazhnost pri nayme. Ofitsialnyiy sayt kompanii "Performiya". URL: <https://performia.com.ua/motivatsiya-kandidatov-i-eyo-osobaya-vazhnost-pri-nayme-chast-2/>
2. Spenser-ml. Layz M., Spenser Sayn M. Kompetentsii v rabote. Per s angl. M.: HIPPO, 2005. 384 s.
3. Tsukanov B.I. Differentsialnaya psihologiya – Konspekt lektsiy. URL: <http://www.dedeve.narod.ru/difpsi/cukan9.htm>
4. Sposobnosti i deyatelnost cheloveka Proekt "Entsiklopediya ekonomista". URL: <http://www.grandars.ru/college/psihologiya/sposobnosti-i-deyatelnost-cheloveka.html>
5. Stolyarenko L.D. Sposobnosti kak proyavlenie individualnogo v psihike. URL: [https://psyera.ru/sposobnosti-kak-proyavlenie-individualnogo-v-psihike\\_7444.htm](https://psyera.ru/sposobnosti-kak-proyavlenie-individualnogo-v-psihike_7444.htm)
6. Bordovskaya N.V., Rean A.A. Pedagogika: [Uchebnik dlya vuzov]. SPb: Izdatelstvo "Piter", 2000.
7. Nikiforov G.S. Pozitivnaya psihologiya menedzhmenta [monografiya]. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=fvgIDgAAQBAJ&pg=PT261&lpg=PT261&dq#v=onepage&q&f=false>
8. Zanyuk S. Psihologiya motivatsii. URL: [http://tkd.kulichki.net/psih/1\\_2.htm](http://tkd.kulichki.net/psih/1_2.htm)
9. Zhulina E. G., Ivanova N. A. Ekonomika i sotsiologiya truda. Shpargalka. URL: <http://bzbook.ru/Ekonomika-i-socziologiya-truda-Shpargalka-1.68.html>

10. Entuziazm. – Psihologiya i psihiatriya. URL: <http://psihomed.com/entuziazm/>
11. Kak sohranit entuziazm rabotnikov Obuchayuschiy portal 4brain. URL: <https://4brain.ru/blog>
12. Lobanova T.N. Vliyanie dominiruyuschih trudovyih interesov na deyatelnost sotrudnikov organizatsii. Organizatsionnayapsihologiya. 2015. №2. T.5. P.26-45. URL: [https://orgpsyjournal.hse.ru/data/2015/06/25/1083795056/OrgPsy\\_2015\\_5\\_2\\_3\(Lobanova\)26-45.pdf](https://orgpsyjournal.hse.ru/data/2015/06/25/1083795056/OrgPsy_2015_5_2_3(Lobanova)26-45.pdf)
13. Voloshina T. Motivatsiya pri prieme na rabotu Blog karernogo konsultanta T. Voloshinoy. URL: <https://www.faqin-hr.info/motivation.html>
14. Sladkevich V.P. Motivatsionnyiy menedzhment. URL: [http://adhdportal.com/book\\_2365\\_chapter\\_24\\_3.3.\\_Proessualnye\\_teorii\\_motivaii.html](http://adhdportal.com/book_2365_chapter_24_3.3._Proessualnye_teorii_motivaii.html)

## **About opportunities of development of personnel's competences on the basis of motivational model of activization personnel's competences**

**Tkachenko N.E.**

Associate Professor,  
East Ukrainian National University behalf of Vladimir Dahl

Article is devoted to explanation of motivational opportunities of development of personnel's competences, identification of the levers allowing activate competences of personnel and development of motivational model of activization of personnel's competences.

Keywords: motivation, competences, development, activation, skills, methods, possibilities, enthusiasm, interest, expectations, stimuli, model.

Formation and continuous development of competences of personnel, professionally significant qualities of personnel, their knowledge, skills that are strategic priorities of development of many domestic enterprises. A significant role in development of competences of personnel is played by motivation of employees.

The article presents the results of a study aimed at identifying the motivational opportunities for the development of staff competencies, in particular methods that allow the motivation of personnel in this direction to be activated, as well as the development of a motivational model for activating staff competencies.

The study is based on the provisions of the European and American competence approaches, considering, on the one hand, competence as the ability of an employee to act in accordance with the standards accepted in the organization, and on the other hand, as characteristics of the personality, determining its behavior and allowing it to achieve results in work.

In the article the main types of human abilities, necessary in labor activity, are considered. The list of the competencies required for each post presupposes the availability of both general and special competencies. Attention is focused on the fact that abilities determine the speed and ease of mastering knowledge, skills and skills in the learning process. Abilities in relation to knowledge, skills are considered as some opportunity demanding creation or formation of favorable conditions from an environment and also activization of internal efforts of the employee.

In the course of the research it is proved that the high positive motivation can compensate for the deficiency of abilities, playing a role of a compensatory factor and to make active behavior of employees in the direction of development of competences.

As ways that allow to increase the development of staff competences, it is suggested to use positively colored emotions, in particular enthusiasm, interest and values. V. Vroom's classical expectation theory was supplemented in the process of research, taking into account the provisions on internal and external motivation of personnel, the main stages of the motivation process in the direction of the motivational opportunities for the development of staff competencies were specified. Based on this, taking into account the ways of activating the staff competencies identified in the process of research, a motivational model for the development of staff competencies was proposed.

## Оценка человеческого капитала как фактора повышения прибыльности и уровня конкурентоспособности промышленного предприятия

**Фриман И.М.**

старший преподаватель кафедры менеджмента  
Национальной металлургической академии Украины

**Фриман Е.М.**

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента  
Национальной металлургической академии Украины

Статья посвящена актуальным вопросам оценки человеческого капитала, как одного из преобладающих факторов повышения прибыльности и уровня конкурентоспособности промышленного предприятия. Проанализировано различные точки зрения отечественных и зарубежных авторов на социально-экономическую категорию «человеческий капитал предприятия». Предложены как авторское определение этой категории, так и способ оценки положительной динамики человеческого капитала предприятия.

**Ключевые слова:** человеческий капитал предприятия, квалификации работников, стоимость человеческого капитала, коэффициент стажности работы сотрудника.

Фриман І.М., Фриман Є.М. ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ЧИННИКА ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена актуальним питанням оцінки людського капіталу, як одного з переважаючих чинників підвищення прибутковості і рівня конкурентоспроможності промислового підприємства. Проаналізовано різні точки зору вітчизняних і зарубіжних авторів на соціально-економічну категорію «людський капітал підприємства». Запропоновано як авторське визначення цієї категорії, так і спосіб оцінки позитивної динаміки людського капіталу підприємства.

**Ключові слова:** людський капітал підприємства, кваліфікації працівників, вартість людського капіталу, коефіцієнт стажності роботи співробітника.

Friman I.M., Friman E.M. ESTIMATION OF HUMAN CAPITAL AS FACTOR OF INCREASE OF PROFITABILITY AND LEVEL OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article is sanctified to the pressing questions of estimation of human capital, as one of prevailing factors of increase of profitability and level of competitiveness of industrial enterprise. The different points of view of home and foreign authors are analysed on a socio-economic category "human capital of enterprise". Both authorial determination of this category and method of estimation of positive dynamics of human capital of enterprise is offered.

**Keywords:** human capital of enterprise, personnel qualification, cost of human capital, work experience ratio.

### Постановка проблемы в общем виде.

Человеческий капитал является одним из основополагающих факторов, как экономического роста промышленного предприятия, так и повышения уровня его конкурентоспособности. Для обеспечения повышения эффективности труда в Украине необходимо решить проблему, связанную с недостаточным развитием человеческого капитала, что в свою очередь снижает инновационный потенциал предприятий и, как следствие этого, сдерживает рост их конкурентоспособности на рынках.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблема формирования, развития и эффективного использования чело-

веческого капитала как фактора экономического роста предприятия и повышения его конкурентоспособности рассматривается ведущими зарубежными и отечественными экономистами [1, с. 120-128].

Теоретической основой реформ, осуществляемых в настоящее время в Украине, могут стать как научные достижения теории человеческого капитала как научной базы развития экономики Украины, так и практические результаты исследования данной социально-экономической категории.

Информационно-инновационная экономика, основываясь преимущественно на использовании умственных способностей,

а не физических умений и навыков, на применении технологий, а не переработке сырья или эксплуатации дешевой рабочей силы, изменяет потребности рынка труда.

В индустриально развитых странах, где внедряются новые технологии, растет потребность в высококвалифицированных работниках, что предопределяет быстрый рост инвестиционных расходов на развитие человеческого капитала.

Недостаточный уровень квалификации работников становится сдерживающим фактором при внедрении новой техники, реконструкции и обновлении производства, приводит к значительному материальному ущербу в результате снижения производительности труда, наличия непродуктивных расходов и потерь рабочего времени, ухудшения качества продукции и эксплуатации оборудования. Вследствие этого реальные инвестиции не дают желательную отдачу и сдерживают развитие производства.

При этом низкая инвестиционная и инновационная активности промышленных предпри-

ятий, а также низкий уровень оплаты труда, обусловленный ее низкой производительностью, сдерживает развитие человеческого капитала, не стимулирует людей к его активному повышению профессионального уровня.

Во многих изученных научных работах из теории человеческого капитала и практических аспектов ее приложения проведена значительная работа по определению категории «человеческий капитал предприятия» и его конкретизации (табл. 1).

Однако авторы данных определений не раскрывают взаимосвязь человеческого капитала, как с повышением прибыльности промышленного предприятия, так и повышением уровня его конкурентоспособности. Одновременно в данных определениях не отображаются количественные и качественные способы определения оценки положительной динамики развития человеческого капитала. В данной статье предлагается авторское определение человеческого капитала. Человеческий капитал – это совокупность интеллектуальных способностей и навыков,

Таблица 1

**Определение категории «человеческий капитал предприятия»**

| № | Автор         | Определение категории  |
|---|---------------|--|
| 1 | 2             | 3  |
| 1 | Гурко В.С.    | Человеческий капитал предприятия можно определить как совокупность всех работников предприятия по присущим им общим и профессиональным знаниями, умениям, опыту, мотивации и энергии [2, с. 142].  |
| 2 | Хромов М.И.   | Человеческий капитал – динамическая социально-экономическая категория, созданная в итоге целенаправленных инвестиций, воплощенный в человеческой личности запас производительных способностей, это – капитализирован в результате экономической (хозяйственной, интеллектуальной) деятельности трудовой потенциал человека, какой приносить добавленную стоимость предприятию и дополнительный доход работнику [7, с. 12]. |
| 3 | Волошко С.В.  | Человеческий капитал предприятия вбирает у себя совокупность знаний, опыта, навыков и способностей физических лиц, которые участвуют в деятельности предприятия ради получения экономических и социальных выгод [3, с. 254].   |
| 4 | Пашук Р.Н.    | Человеческий капитал в организации – это сформирован в результате инвестиций и накоплен человеком запас компетенций, знаний, личностных навыков, какие целесообразно используются в качестве фактор производства в организации [5, с. 118].  |
| 5 | Ковалева Т.А. | Человеческий капитал предприятия – это неосязаемый актив, который включает совокупность личностных качеств человека и которая предопределяет развитие способностей работников [4, с. 9].   |
| 6 | Тернок Г.Ю.   | Человеческий капитал – это совокупность знаний, компетенций и связей, которые имеют работники организации [6, с. 65].  |
| 7 | Ярченко С.Р.  | Человеческий капитал предприятия – совокупность качественных характеристик сотрудников: способностей, трудовых навыков, знаний, мотиваций, образовательного и культурного развития, здоровья, что формируются в процессе их жизнедеятельности путем инвестирования и используются предприятием в хозяйственной деятельности [8, с. 6].   |

полученных в процессе образования и практической деятельности сотрудника, которые он эффективно использует в период производственной деятельности, что позволяет, как ему, так и предприятию получать дополнительный доход.

**Формулировка целей статьи (постановка задания).** Целью статьи является как определение сущности человеческого капитала предприятий, так и метод оценки положительной динамики развития человеческого капитала, от которой зависит увеличение прибыльности предприятия и повышение уровня его конкурентоспособности.

**Изложение основного материала.** Человеческий капитал воплощается в личности своего носителя, может уменьшаться под воздействием морального или физического изнашивания и увеличиваться (накапливаться) в зависимости от инвестирования.

Современная классификация видов человеческого капитала позволяет рассматривать и оценивать его на уровне отдельного человека, отдельного предприятия или группы предприятий и государства в целом.

В настоящее время для успешного функционирования промышленного предприятия наиболее актуальна оценка и развития следующих составляющих человеческого капитала:

- трудовой капитал, который непосредственно связан с квалификацией, рабочих, воплощается в их труде и непосредственно зависит от применяемой технологии;

- индивидуальный интеллектуальный капитал проявляется в выражении интеллекта сотрудников и следствием использования которого является эффективность результатов его деятельности;

- организационный и предпринимательский капитал – это предприимчивость, деловая смекалка, новаторство, организаторские способности и высокая ответственность, способность обосновано и аргументировано принимать решения необходимые для эффективного функционирования предприятия, в том числе связанные с риском.

Человеческий капитал зависит от степени развития человеческого ресурса. По мере повышения уровней индивидуально-психологических качеств, образования, квалификации, социального и культурного развития персонала, а также в зависимости от рациональности, своевременности и адекватности их использования. К индивидуально-психологическим качествам сотрудников целесо-

образно отнести: внимание, надситуативную активность, воля, память.

Внимание определяется как сосредоточенность деятельности субъекта в данный момент времени на каком-либо предмете или процессе.

Сотрудник определенного сектора ответственности должен одновременно контролировать в течение рассматриваемого периода ряд параметров процесса, т.е. сосредотачивать на них внимание. В зависимости от того, сколько факторов фактически контролирует работник, можно судить об уровне его внимания, как психологического свойства.

Оценка внимания сотрудника определяется отношением процессов находящихся под его эффективным контролем, к нормативу (определяется из должностной инструкции).

$$\phi_Q^i = \frac{K_v^i}{K_N} \times 100\% , \quad (1)$$

где  $K_v^i, K_N$  – соответственно количество предметов или процессов, находящихся в сфере внимания сотрудника фактически в  $i$ -й период времени и по нормативу.

Оценка уровня внимания за определенный период анализа деятельности может быть представлена в виде рейтингового показателя:

$$\phi_Q = \frac{\sum_{i=1}^n t_i \phi_Q^i}{\sum_{i=1}^n t_i} , \quad (2)$$

где  $t_i$  – продолжительность  $i$ -го периода (величина  $K_v^i = \text{const}$ );

$i = \overline{1, n}$  – индекс периода

На основании этого показателя определяется рейтинг уровня внимания В зависимости от величины значения  $\phi_Q$  определяется степень подготовленности работника к деятельности, требующей повышенного внимания.

Надситуативная активность определяется как способность как специалиста, так и управленца ставить и успешно достигать избыточные цели по сравнению с поставленными перед ними задачами. Используя эту особенность, специалист преодолевает внешние и внутренние препятствия в процессе своей деятельности:

$$\phi_{NA} = \frac{G_F}{G_N} , \quad (3)$$

где  $G_F, G_N$  – соответственно фактический и нормативный уровни достижения цели деятельности всех сотрудников каждого подразделения предприятия.

По количеству положительных результатов, достигнутых управленцами в условиях проявления ими надситуативной активно-



сти, оценивается уровень их подготовки при решении этих задач.

Волю следует рассматривать как индивидуально-психологическую способность управленческих работников к самоопределению и саморегуляции своей деятельности. Главная функция воли сотрудников предприятия состоит в мобилизации его психических и физических возможностей в условиях преодоления препятствий при достижении поставленной цели. Таким образом, волевые качества специалистов, менеджеров и других сотрудников определяются экспертным путем с учетом соотношения усилий направленных на преодоление ряда препятствий при принятии решения и эффективности их результатов.

Под памятью сотрудника понимается процесс организации и сохранения его опыта полученного в прошлых периодах деятельности. Следовательно, оценка памяти позволяет одновременно оценивать опыт работника, который он при необходимости может использовать в настоящее время. Можно сделать вывод о том, что оперативность принятия эффективного решения зависит в первую очередь от опыта менеджера. Поэтому количественно оперативную память менеджера можно оценить в виде отношения средней продолжительности принимаемых решений к нормативному:

$$\phi_p = \frac{\sum_{j=1}^m T_j}{m \bar{T}_N}, \quad (4)$$

где  $T_j, T_N^j$  – соответственно фактическая и нормативная продолжительность принятия  $j$ -го управленческого решения;

$j = \overline{1, m}$  – индекс управленческого решения.

Человеческий капитал возрастает как в процессе трудовой деятельности, так и в процессе формального и неформального обучения, но человеческий капитал также морально и физически обесценивается, если знания и опыт сотрудников используются ими в недостаточной мере. Таким образом, можно сделать вывод о том, что человеческий капитал в современных условиях является преобладающим фактором экономического роста современного предприятия.

Поскольку человеческий капитал предприятия имеет достаточно сложную внутреннюю структуру, он должен оцениваться определенной системой сбалансированных количественных и качественных показателей для оценки добавленной стоимости предприятия, полученной сотрудниками различных сфер деятельности при выполнении функци-

ональных обязанностей при изготовлении как постоянно выпускаемой и реализуемой продукции, так и продукции, которая выпускается и реализуется впервые.

Авторы предлагают рассматривать человеческий капитал предприятия в виде суммы человеческого капитала каждой категории всех сотрудников и его целесообразно представить в виде следующей формулы:

$$W = Q_{п.п.} + R_{с.с.} + S_{рук.} \quad (5)$$

где,  $W$  – человеческий капитал предприятия;

$Q_{п.п.}$  – человеческий капитал промышленного персонала;

$R_{с.с.}$  – человеческий капитал специалистов и служащих;

$S_{рук.}$  – человеческий капитал специалистов и служащих;

Стоимость человеческого капитала экономисты определяют как на макро-, так и на микроуровнях. В США стоимость человеческого капитала в конце XX века составляла 95 трлн долл или 77 % национального богатства. Стоимость мирового человеческого капитала составила 365 трлн долл или 384 % к уровню США. Для микроуровня – это стоимость затрат предприятия по восстановлению его человеческого капитала [9, с. 6].

Для оценки эффективности человеческого капитала используются различные модели и методы [10, с. 4]. Аналитическая модель человеческого капитала используется экономистами для демонстрации экономической выгоды инвестиций в развитие общего и специального образования сотрудников, а также постоянное повышение их квалификации.

Однако данные модели не позволяют эффективно оценивать человеческий капитал, так как процесс оценки не базируется на добавленной стоимости, как фактора повышения прибыльности и успешности предприятия, повышение которые позволяет увеличить уровень его конкурентоспособности.

Для определения оценки влияние персонала на прибыльность предприятия, необходимо рассчитать добавленную стоимость человеческого капитала (human capital value added, HCVA).

Институт PWC Saratoga предлагает рассчитывать добавленную стоимость (HCVA) путем вычитания всех расходов предприятия (за исключением расходов на оплату труда и компенсационных выплат) из дохода с последующим делением полученного результата на количество штатных сотрудников предприятия.

$$HCVA = \frac{(D - (OR - SRC))}{KSHC} \rightarrow \max \quad (6)$$

где,  $HCVA$  – стоимость человеческого капитала;

$D$  – доход предприятия;

$OR$  – общие расходы предприятия;

$SRC$  – стоимость рабочей силы;

$KSHC$  – количество штатных сотрудников предприятия.

Однако следует отметить, что такой метод целесообразно применять только в том случае, если возникает необходимость определения добавленной стоимости человеческого капитала в конце определенного периода, например год, 6 месяцев, квартал.

Кроме того, данный метод не позволяет определить динамику человеческого капитала при выполнении конкретного задания, что в свою очередь не позволяет определить вклад каждого сотрудника, как в прибыльность предприятия, так и в повышение уровня его конкурентоспособности.

Добавленную стоимость следует представить в виде следующей формулы:

$$DV = (H^{п.т.п.} + H^{внв.т.п.}) - (Z^{п.т.п.} + Z^{внв.т.п.}) \rightarrow \max \quad (7)$$

где,  $DV$  – добавленная стоимость предприятия;

$H^{п.т.п.}$  – объем постоянно выпускаемой и реализуемой товарной продукции в денежном выражении;

$H^{внв.т.п.}$  – объем впервые выпускаемой и реализуемой товарной продукции в денежном выражении;

$Z^{п.т.п.}$  – прямые затраты при изготовлении постоянно выпускаемой и реализуемой товарной продукции в денежном выражении;

$Z^{внв.т.п.}$  – прямые затраты при изготовлении впервые выпускаемой и реализуемой товарной продукции в денежном выражении.

Человеческий капитал предприятия как превалирующий фактор экономики предприятия подлежит обязательной постоянной и объективной количественной оценке положительной динамики его развития. Оценка должна осуществляться на основании следующих показателей:

- результативность выполнения задания;
- экономичность выполнения задания;
- своевременность выполнения задания;
- стажность работы сотрудников предприятия.

Для оценки положительной динамики человеческого капитала предприятия целесообразно применить следующую формулу:

$$W_i = \frac{(P_{ij\phi}^{н.п.} - P_{ij\phi}^{п.п.})}{(P_{ij\phi}^{н.п.} - P_{ij\phi}^{п.п.})} \times \frac{(3_{ij\phi}^{н.п.} - 3_{ij\phi}^{п.п.})}{(3_{ij\phi}^{н.п.} - 3_{ij\phi}^{п.п.})} \times \frac{(T_{ij\phi}^{н.п.} - T_{ij\phi}^{п.п.})}{(T_{ij\phi}^{н.п.} - T_{ij\phi}^{п.п.})} \times (\lambda_{ij}^{н.п.} - \lambda_{ij}^{п.п.}) \times Q_i \rightarrow \max \quad (8)$$

где,  $P_{ij\phi}^{н.п.}$  – фактический результат, достигнутый  $i$ -м сотрудником при выполнении  $j$ -го задания в настоящий период;

$P_{ij\phi}^{п.п.}$  – фактический результат, достигнутый  $i$ -м сотрудником при выполнении  $j$ -го задания предыдущем периоде;

$P_{ij\phi}^{н.п.}$  – плановый показатель, установленный  $i$ -му сотруднику для выполнения  $j$ -го задания в настоящий период;

$P_{ij\phi}^{п.п.}$  – плановый показатель, установленный  $i$ -му сотруднику для выполнения  $j$ -го задания в предыдущем периоде;

$3_{ij\phi}^{н.п.}$  – фактические затраты, достигнутые  $i$ -м сотрудником при выполнении  $j$ -го задания в настоящий период;

$3_{ij\phi}^{п.п.}$  – фактические затраты, достигнутые  $i$ -м сотрудником при выполнении  $j$ -го задания в предыдущем периоде;

$3_{ij\phi}^{н.п.}$  – плановые затраты, установленные  $i$ -му сотруднику для выполнения  $j$ -го задания в настоящий период;

$3_{ij\phi}^{п.п.}$  – плановые затраты, установленные  $i$ -му сотруднику для выполнения  $j$ -го задания в предыдущем периоде;

$T_{ij\phi}^{н.п.}$  – фактический период времени, затраченный  $i$ -м сотрудником при выполнении  $j$ -го задания в настоящий период;

$T_{ij\phi}^{п.п.}$  – фактический период времени, затраченный  $i$ -м сотрудником при выполнении  $j$ -го задания в предыдущем периоде;

$T_{ij\phi}^{н.п.}$  – плановый период времени, установленный  $i$ -му сотруднику для выполнения  $j$ -го задания в настоящий период;

$T_{ij\phi}^{п.п.}$  – плановый период времени, установленный  $i$ -му сотруднику для выполнения  $j$ -го задания в предыдущем периоде;

Величина относительного коэффициента значимости  $j$ -го задания,  $i$ -м сотрудником определяется по формуле:

$$\lambda_{ij} = \frac{\sum_{i=1}^n \delta_{if}}{\sum_{f=1}^n \sum_{j=1}^n \delta_{if}} \quad (9)$$

где  $\delta_{jf}$  – бальная оценка значимости  $j$ -го задания, которая дана  $f$ -м экспертом,  $j$  – индекс задания;  $f$  – индекс эксперта.

$\lambda_{ij}^{h.n.}$  – величина относительного коэффициента значимости в нынешнем периоде;

$\lambda_{ij}^{n.n.}$  – величина относительного коэффициента значимости в предыдущем периоде;

Величина коэффициента стажности работы сотрудника на предприятии вычисляется по формуле:

$$Q_i = \frac{\omega_i}{\beta_i - \rho_i} \quad (10)$$

где,  $\omega_i$  – стаж работы на предприятии;

$\beta_i$  – возраст;

$\rho_i$  – стаж работы по специальности.

Также использование данной формулы позволяет определить положительную динамику квалификации сотрудников, на основании которой руководитель предприятия имеет возможность:

– аргументировано принимать решение о необходимости осуществления инвестиций в развитие определенных сотрудников;

– успешно формировать эффективную кадровую политику;

– юридически обосновано проводить кадровую ротацию сотрудников;

– планировать создание управленческих команд для выполнения заданий повышенной сложности.

**Выводы исследования.** Рассмотренные авторами приведенные определения категории человеческого капитал предприятия, не раскрывают его взаимосвязь, как с повышением прибыльности промышленного предприятия, так и повышением уровня его конкурентоспособности и не учитывают, что развитие человеческого капитала увеличивает добавленную стоимость.

В данной статье предлагается авторское определение человеческого капитала. Одновременно в статье предлагается модель оценки положительной динамики человеческого капитала предприятия, как превалирующего фактора его успешной деятельности и как результат этого повышения прибыльности и уровня конкурентоспособности.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Бузгалин А.Н. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века. Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 124.
2. Гурко Р. Теория развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала). Вопросы экономики. 2016. № 9. С. 136-157.
3. Волошко С.В. Людський капітал як ключовий фактор розвитку конкурентоспроможності підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2015. Вип. 21.9. С. 253-260
4. Ковалева Т.А. Стратегия развития и управления человеческим капиталом. Отдел кадров. 2016. № 8. С. 8-11.
5. Пашук Р.Н. Управління розвитком організації. Збірник наукових праць ЛНТУ. 2014. № 6. С. 115-124.
6. Тернок Г.Ю. Управління підприємством в умовах кризи / Тернок Г.Ю., Марушняк П.В. – Н. : Наука, 2015. 216 с.
7. Хромов М.И. Аудит человеческих ресурсов. Кадровый менеджмент. 2014. № 5. С. 10-14.
8. Ярченко С.Р. Роль и значение оценки человеческих ресурсов предприятия. Человеческие ресурсы. 2015. № 8. С. 4-9.
9. Ястреб Д.Б. Человеческий капитал как фактор успешности деятельности предприятия. Персонал. 2016. № 5. С. 4-12.
10. Яшевский А.Н. Аудит человеческого капитала. Персонал. 2012. № 2. С. 2-8.

#### REFERENCES:

1. Buzgalyn A.N. Man, market and capital in the economy of XXI of century. Questions of economy. 2015. № 3. P. 124.
2. Hurko R. Theory of development : new patterns of economic growth (deposit of human capital). Questions of economy. 2016. № 9. P. 136-157.
3. Voloshko C.V. Human capital of yak key factor of of development of competitiveness of підприємства. Scientific announcer NLTU Ukraine. 2015. Vyp. 21.9. P. 253-260.
4. Kovaleva T.A. Strategy of development and management by the human capital. Human Department of resources. 2016. № 8. P. 8-11.
5. Pashuk H. A management development of organization. Collection of scientific works of LNTU. 2014. № 6. P. 115-124.
6. Ternok Yu. Management an enterprise in terms of crisis / of Ternok Yu., Marushnuak P.V. H. : Science, 2015. 216 p.
7. Khromov M. And Audit of human capitals. Skilled management. 2014. № 5. P. 10-14.
8. Yarchenko S. Role and value of estimation of human capitals of enterprise. Human capitals. 2015. № 8. P. 4-9.
9. Hawk D.B. Human capital as factor of success of activity of enterprise. Personnel. 2016. № 5. P. 4-12.
10. Yashevskiy And. H. Audit of human capital. Personnel. 2012. № 2. P. 2-8.

## **Estimation of human capital as factor of increase of profitability and level of competitiveness of industrial enterprise**

**Friman I.M.**

Senior Instructor at Department of Management,  
National Metallurgical Academy of Ukraine

**Friman E.M.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Management,  
National Metallurgical Academy of Ukraine

A human capital is one of fundamental factors, both economy growing of industrial enterprise and increase of level of his competitiveness. For providing of increase of efficiency of labour in Ukraine it is necessary to decide a problem, related to insufficient development of human capital, that in turn reduces innovative potential of enterprises and, as a result of it, restrains the height of their competitiveness on markets.

Both scientific achievements of theory of human capital of both scientific base of development of economy of Ukraine can theoretical basis of reforms, carried out presently in Ukraine, become and practical results of research of this socio-economic category.

Informatively-innovative economy, based mainly on the use of mental abilities, but not physical abilities and skills, on application of technologies, but not processing of raw material or exploitation of cheap labour force, changes the necessities of labour-market.

In the industrially developed countries, where new technologies are inculcated, a requirement grows in highly skilled workers, that predetermines hasty growth of investment charges on development of human capital.

The insufficient level of qualification of workers becomes a retentive factor at introduction of new technique, reconstruction and updating of production, results in a considerable material loss as a result of decline of the labour, presence of unproductive charges and losses of business hours, worsening of quality of products and exploitation of equipment productivity. Hereupon the real investments do not give a desirable return and restrain development of production.

Thus subzero investment and innovative to activity of industrial enterprises, and also the low level of payment of labour, conditioned by her subzero productivity, restrains development of human capital, does not stimulate people to his active increase of professional level.

In many studied advanced studies from the theory of human capital and practical aspects of her application considerable work is conducted on determination of category "human capital of enterprise" and his specification.

However the authors of these determinations expose intercommunication of human capital, both with the increase of profitability of industrial enterprise and by the increase of level of his competitiveness. At the same time the quantitative and high-quality methods of determination of estimation of positive dynamics of development of human capital are not represented in these determinations. Authorial determination of human capital is offered in this article. A human capital is an aggregate of intellectual capabilities and skills, got in the process of education and practical activity of employee, which he effectively uses in the period of productive activity, that allows, both to him and to get an additional profit an enterprise.

Modern classification of types of human capital allows to examine and estimate him at the level of separate man, separate enterprise or group of enterprises and state on the whole.

Presently for the successful functioning of industrial enterprise an estimation is most actual and development of next constituents of human capital :

- labour capital which is directly related to qualification, workers, incarnated in their labour and directly depends on the applied technology;
- an individual intellectual capital shows up in expression of intellect of employees and investigation of the use of which is efficiency of results of his activity;
- an organizational and enterprise capital is an enterprise, business shrewdness, innovation, organizational capabilities and high responsibility, ability is reasonable and it is argued to make decision necessary for the effective functioning enterprises, including related to the risk.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-81>

УДК 338.3.01

## Фінансова стратегія підприємства як головний інструмент його сталого розвитку

**Хринюк О.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Національного технічного університету України  
«Київського політехнічного інституту імені Ігоря Сікорського»

**Крижня В.О.**

студентка  
Національного технічного університету України  
«Київського політехнічного інституту імені Ігоря Сікорського»

У статті досліджена еволюція поняття фінансова стратегія за допомогою аналізу праць науковців, авторами виокремлено найбільш повне визначення фінансової стратегії. За допомогою системного та аналітичного підходу удосконалено структурно-логічну схему формування фінансової стратегії та виявлено розбіжності зарубіжної та української практики формування окремих елементів стратегії підприємства.

**Ключові слова:** фінансова стратегія, сталий розвиток, структурно-логічна схема, оцінка ефективності фінансової стратегії, методика оцінки.

Хринюк О.С., Крижня В.О. ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ГЛАВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье исследована эволюция понятия финансовая стратегия с помощью анализа трудов ученых, авторами выделено наиболее полное определение финансовой стратегии. С помощью системного и аналитического подхода усовершенствована структурно-логическая схема формирования финансовой стратегии и выявлены расхождения между зарубежной и украинской практикой формирования отдельных элементов стратегии предприятия.

**Ключевые слова:** финансовая стратегия, устойчивое развитие, структурно-логическая схема, оценка эффективности финансовой стратегии, методика оценки.

Khryniuk O.S., Kryzhnia V.O. FINANCIAL STRATEGY OF BUSINESS AS THE MAIN INSTRUMENT FOR ITS SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article investigates the evolution of the notion of financial strategy through the analysis of the works of scientists; the authors outline the most complete definition of financial strategy. Using of system and analytical approach, the structural-logical scheme of financial strategy formation was improved and differences of foreign and Ukrainian practice of formation the separate elements of enterprise strategy were revealed.

**Keywords:** financial strategy, sustainable development, structural and logic scheme, evaluation of the effectiveness of financial strategy, methodology of evaluation.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день, ринок товарів та послуг заповнений великою кількістю конкурентів, які виробляють великий асортимент продукції і надають широкий спектр послуг. За таких умов великим підприємствам досить проблематично зберігати свої позиції. Для того, щоб підприємства забезпечувати сталий розвиток необхідно впроваджувати зарубіжний досвід задля удосконалення їх фінансової стратегії. Адже саме завдяки правильно сформованій фінансовій стратегії можливо забезпечити виконання довгострокових цілей для забез-

печення ефективною фінансовою діяльністю підприємства. Проте необхідно також врахувати динамічність ринкового середовища, яке в свою чергу може негативно впливати на результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Саме тому ця особливість призводить до необхідності періодичного перегляду та внесення певних коректив в стратегію функціонування підприємства, а саме головного її елементу – фінансову стратегію.

**Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання**

**проблеми.** Питання дослідження фінансової стратегії підприємства, а саме її удосконалення досліджувалось у наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Здійснивши аналіз їх публікацій, можна виділити такі групи поглядів:

– перша, в якій розглядають фінансову стратегію тільки як складник стратегічного менеджменту. Це такі вчені як Кінг, Г. Клейнер, Д. Клиланд, Дж. Ламбен, М. Мескона, М. Альберта [12], І. Ансоффа [1];

– друга – це ті, які в своїх роботах визначали теоретичні і практичні аспекти аналізу та формування фінансової стратегії підприємства – М. Білик [3], Г. Гольдштейн [6], Л. Костирко [9], Л. Наумова [13];

– третя, які досліджували саме питання удосконалення вже існуючої фінансової стратегії підприємства – І.О. Бланк, В.О. Вінокуров, А.В. Вовчак, П. Друкер, Б. Карлоф.

У роботах вказаних авторів дається визначення фінансової стратегії та її місця в стратегії підприємства, проте мало досліджено різний досвід формування фінансових стратегій та процес їх удосконалення.

**Метою** даної статті є аналіз та удосконалення формування фінансової стратегії підприємства і виявлення особливостей зарубіжної та української практики оцінки окремих елементів фінансової стратегії підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття «фінансова стратегія» у загальному можна визначити як довготермінову фінансову програму розвитку діяльності підприємства для досягнення певної мети. Вона окреслює основні шляхи, за якими потрібно рухатися суб'єкту господарювання, щоб досягнути поставленої мети [1].

Більшість фахівців розглядають стратегію саме як довгостроковий план досягнення цілей. Відповідно до визначення І. Шишкіної: «Стратегія – це процес визначення довгострокових цілей, тоді як інструментами реалізації стратегії є вибір перспективних напрямів розвитку, адаптація цілей підприємства, враховуючи позиції у навколишньому середовищі [17].

М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі розуміють стратегію як детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей [12, с. 183].

К. Хаттен та М. Хаттен, трактують сутність поняття «стратегія» як шлях досягнення цілей [19]. Г. Гольдштейн визначив стратегію як систему дій і управлінських підходів, які вико-

ристовуються для досягнення організаційних завдань і цілей організації [6, с. 18].

Найбільш узагальнене визначення поняття «стратегія» спробував дати Г. Мінцберг. Він розглянув її як сукупність п'яти складових (5Р), а саме: план, модель, позиціонування, перспектива та маневр [14, с. 36].

Концепція стратегічного управління була розроблена в США компанією «McKinsey», яка надає консультаційні послуги, в подальшому прийнята як головна у 70-х роках 20 століття у таких корпораціях як «GeneralElectric», «IBM», «Coca&Cola» та інших. Саме після впровадження цієї фінансової стратегії дані підприємства покращили результати фінансово-господарської діяльності. Головна новація полягала у виокремленні управлінських нововведень.

Дискусійним питанням є визначення складових фінансової стратегії компанії: Р. Бендер (R. Bender) і К. Уард (K. Ward) виділяють дві складові фінансової стратегії корпорації – перша спрямована на ефективне формування ресурсів, необхідних компанії, друга спрямована на їх використання [18, с. 5].

Така точка зору сформована на основі відтворювальної концепції фінансів, що є досить поширеною у західній економічній думці. Я. Павлічек зазначає, що фінансова стратегія компанії включає стратегію використання прибутку; інвестиційну стратегію; стратегію фінансування та стратегію фінансових правовідносин [20, с. 1356], проте, на нашу думку, Я. Павлічек не включив сюди ще досить вагомої складової – стратегію внутрішнього менеджменту.

Стратегія розвитку була розроблена І. Ансоффом. Побудована ним модель зростання фірми складалася з п'яти етапів: стадії планування, початкової стадії, стадії проникнення, прискореного зростання й перехідної стадії [1, с. 298].

М. Портер розвинув концепцію портфеля життєвого циклу на основі взаємозв'язку між стадією розвитку галузі виробництва, у якій конкурує організація, незалежно від того, чи знаходиться вона в стані зростання, зрілості або спаду, та стратегічною фінансовою позицією організації [20, с. 62], проте на нашу думку, цю концепцію необхідно доповнити і сфокусувати увагу на специфікації кожної галузі.

Розглянувши різні підходи вітчизняних та зарубіжних вчених щодо визначення поняття «фінансова стратегія» пропонуємо наступне визначення, яке, на нашу думку, найбільш

глибоко розкриває сутність даного поняття. Фінансова стратегія – це стратегія, яка відповідає загальній стратегії підприємства, визначає довгострокові фінансові цілі підприємства, виокремлює завдання, які слідують із них та формує систему управління фінансовими ресурсами з метою забезпечення ефективного їх використання та сталого розвитку підприємства.

Сталий розвиток – це перетворення, які задовольняють потреби сучасності, і враховуючи потреби майбутнього, залишає ресурси для подальшого нормального функціонування підприємства. Сутність визначення сталого розвитку розкривається через його функції. Інформаційна визначає джерела інформації, на основі яких формується стратегія сталого розвитку, регулятивна дозволяє за рахунок перетворень змінювати соціально-економічні зв'язки, мобілізаційна дає стимул для ефективного використання і залучення ресурсів, інтеграційна дозволяє збільшити спектр впливу на конкурентів та розширити коло споживачів.

Головні компоненти які, формують модель сталого розвитку:

- державне регулювання;
- суспільна відповідальність;
- екологічна безпека виробництва;
- корпоративна система;
- ринкове регулювання;
- структура власності та інші.

Стали розвиток підприємства виражає його здатність вести фінансово-господарську діяльність в теперішньому часі, незважаючи на негативний вплив зовнішніх факторів

Проаналізувавши зарубіжний досвід можна представити наступну модель фінансової стратегії підприємства для забезпечення його сталого розвитку (рис. 1).

Перший елемент системи визначає основи функціонування підприємства – фінансову стратегію та довгострокові фінансові цілі. Також в цьому елементі формується головна місія підприємства – максимізація вартості капіталу.

Для початку потрібно сформулювати критерії, за якими буде розроблена фінансова стратегія. Для цього необхідно враховувати, що ефективна реалізація прямо залежить від її організації та визначення довгострокових фінансових цілей. Саме тому при підборі критеріїв приділимо увагу структурній організації та особливостям функціонування підприємства. Критерії підбираються в залежності від фінансового стану та галузевих особливос-

тей, а план їх реалізації виконується за рахунок стратегічних та тактичних цілей.

Другий елемент спрямований на аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, який проводиться на основі еволюції поглядів стратегічного фінансового менеджменту як сукупності концепцій та методів управління, що формують безперервну взаємодію систем формування, організації та функціонування підприємства. В основному на цьому етапі проводиться діагностика фінансового стану підприємства за рахунок інформації зі зворотнім зв'язком та збалансованості функціонування підприємства. Даний елемент дає змогу практично апробувати схему для комплексного оцінювання потенціалу фінансово-економічної стійкості, виокремлення базисних параметрів, аналізу статистичної вартості та виділенню фінансової стратегії.

Наступний елемент спрямований на формування фінансової стратегії через аналіз:

1) фінансового потенціалу та визначення фінансової стійкості підприємства;

2) структури капіталу та визначення співвідношення залученого і власного капіталу та впливу його на діяльність підприємства в цілому;

3) взаємодії та оцінки вибору стратегічних і тактичних цілей.

Останній елемент дає змогу вдосконалити фінансову стратегію за рахунок:

1) розподілу фінансового плану на блоки, які є більш зручними у виконанні;

2) детальної оцінки зростання вартості підприємства;

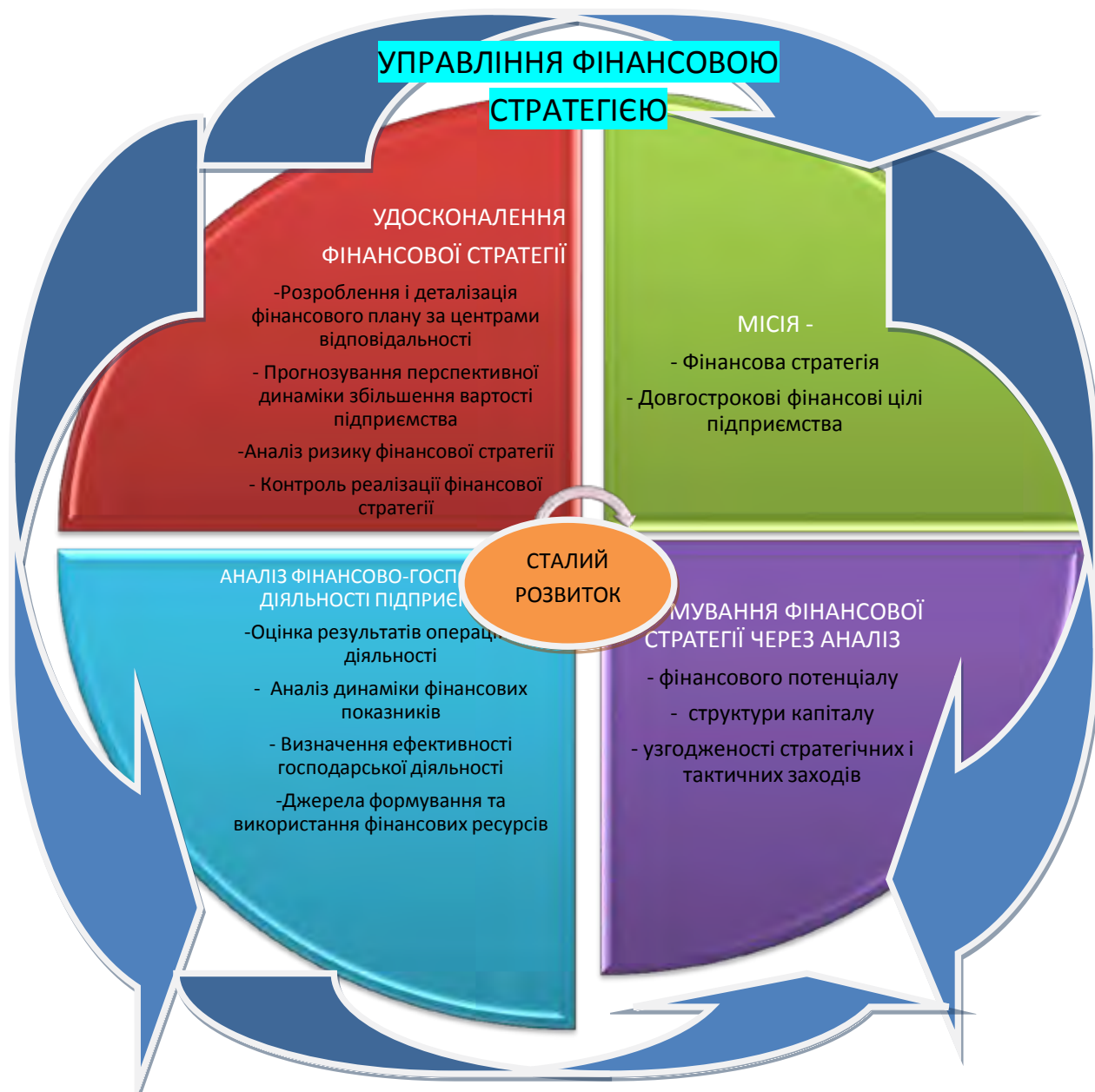
3) вирахування та оцінки ризику фінансової стратегії;

4) контролю за вчасною і ефективною реалізацією.

Аналіз методик оцінки ефективності фінансової стратегії українськими та зарубіжними підприємствами показує, що вони чимало відрізняються.

Наприклад, аналіз майнового стану включає в себе оцінку придатності основних засобів, забезпеченість оборотними активами. Аналіз відносних величин, який досить часто використовується в Україні дуже схожий на аналіз пасивів, який є більш розповсюджений закордоном, проте західні науковці досить часто включають сюди критерії, які досліджують залежність підприємства від зовнішнього фінансування та вартості обслуговування кредиту [7].

Слід відмітити, що на іноземних ринках досить часто проводять аналіз ефективності



**Рис. 1. Структурно-логічна схема формування та удосконалення фінансової стратегії підприємства для забезпечення його сталого розвитку**

*Джерело: сформовано автором на основі [14; 15]*

фінансової стратегії на основі аналізу його ринкової вартості, адже часто вартість підприємства є меншою за її ринкову, проте на фондовому ринку зарубіжні компанії можуть її збільшити за рахунок гудвіла. Це є досить цінний досвід, проте українські компанії поки що не можуть його використати через недорозвинутий ринок цінних паперів.

Однак є певна відмінність у розрахунку фінансових показників за рахунок вихідних даних, тобто фінансової звітності, що спричинено відмінностями обліку операцій у процесі діяльності підприємства[7].

В цілому зарубіжні методики є конкретними у визначенні критеріїв та аналізу результатів, а українські – є більш різноманітними, що викликає певну незручність інтерпретації результатів співставлення.

**Висновки.** Проаналізувавши роботи різних авторів у статті виділено таке визначення фінансової стратегії – це стратегія, яка відповідає загальній стратегії підприємства, визначає довгострокові фінансові цілі підприємства, виокремлює завдання, які слідують із них та формує систему управління фінансовими ресурсами з метою забезпечення ефек-



тивного їх використання та сталого розвитку підприємства. Структурно-логічна схема формування та удосконалення фінансової стратегії підприємства бути представлена 4-ма основними блоками елементів – місія, аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, формування стратегії та удосконалення фінансової стратегії. Незважаючи на певну спорідненість зарубіжної та української практики оцінки окремих елементів фінансової стратегії підприємства вони мають свої особливості.

**Наукова новизна статі** полягає у представленні визначення фінансової стратегії

підприємства, застосуванні системного та процесного підходів до удосконалення структурно-логічної схеми формування фінансової стратегії підприємства, використанні аналітичного підходу до виявлення розбіжностей зарубіжної та української практики формування окремих елементів стратегії підприємства.

Практичне значення полягає в удосконаленні практичної моделі розробки фінансової стратегії підприємства.

Подальшим напрямком досліджень є управління фінансовою стратегією підприємства для забезпечення його сталого розвитку.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. СПб: Питер, 2009. 344 с.
2. Аранчій В.І., Зоря О.П. Фінансова стратегія у системі управління фінансами підприємства. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2010. № 2. С. 156-159.
3. Білик М.Д. Стратегічне управління та стратегії підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2009. № 4. С. 143-149.
4. Бланк І.О. Фінансова стратегія підприємства: [монографія] / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, О.В. Корольова-Казанська, І.Г. Ганечко; за заг. наук. ред. І.О. Бланк. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. 147 с.
5. Викиданець І.В. Проблемні аспекти розробки фінансової стратегії підприємства. Держава та регіони. 2010. № 4. С. 32-37.
6. Гольдштейн Г.Я. Стратегические аспекты управления НИОКР: монографія. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. 375 с.
7. Горицкая Н. Финансовая стратегия. Финансовый директор. 2005. № 11(39). С. 17-25, С. 74-79.
8. Гриньов А.В., Ястремська О.М. Якість формування фінансової стратегії підприємства. Фінанси України. 2006. № 6. С. 121-128.
9. Костирко Л.А. Интегрирована інформаційна система підтримки фінансової стратегії стійкого розвитку підприємств [Електронний ресурс]. Часопис економічних реформ. 2013. № 4 (12). С. 91-98. URL: [irbis-nbuv.gov.ua](http://irbis-nbuv.gov.ua)
10. Мартюшева Л.С., Галєєва О.О. Роль і місце фінансової стратегії в системі базових та функціональних стратегій [Електронний ресурс]. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2011. № 3 (12). С. 121-124. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>.
11. Мескон М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2007. 704 с.
12. Наумова Л.Ю. Фінансова стратегія економічного розвитку підприємств. URL: [irbis-nbuv.gov.ua](http://irbis-nbuv.gov.ua)
13. Олексійв М. Застосування зарубіжного досвіду у формуванні фінансової стратегії підприємства. Наука й економіка. 2006. № 1. С. 36-42.
14. Пешкова А.А. Формирование и реализация финансовой стратегии устойчивого развития предприятия: теория, методология, практика: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.10 / А.А. Пешкова. – Ставрополь, 2012. 49 с. URL: [orakan.my1.ru](http://orakan.my1.ru).
15. Ставицький О.В. Особливості розвитку стратегічного управління в Україні. Ефективна економіка. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=646>
16. Шишкіна І.М. Теоретичні передумови з'ясування сутності стратегії розвитку. URL: <http://intkonf.org>.
17. Hatten K. J., Hatten M, L. Effective Strategic Management, Englewood Cliffs. – NJ: Pn Hall, 1988.
18. Pavlíček J. Corporate Financial Strategy in SMEs. Proceedings of the World Congress on Engineering. Vol. II (London, July 1–3, 2009). P. 1356-1358.
19. Pearce J.A. Strategic Management / J.A. Pearce, R.B. Robinson. – 2nd ed. – Homewood: Richard D. Irwin, 1985. P. 23-25; Porter M. What is Strategy? Harvard Business Review / M. Porter. 1996. Vol. 74. P. 61-78.
20. Ruth Bender, Keith Ward. Corporate Financial Strategy. 3rd edition. Butterworth-Heinemann, 2009. 395 p.

REFERENCES:

1. Ansoff Y, 2009 Strategic management. – SPb: Pyter.
2. Aranchii V, 2010-Financial strategy in the enterprise finance management system-Visnyk Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii.
3. Bilyk, M., 2009. Strategic management and enterprise strategy. 1st ed. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini.
4. Blank, I., 2009. Financial Strategy of the Enterprise. 1st ed. K.: Kiev.
5. Vykydanets, I., 2010. Problematic aspects of developing the financial strategy of the enterprise. 1st ed. Derzhava ta rehiony.
6. Holdshtein, H., 2000. Strategic aspects of management. 1st ed. Tahanroh: Yzd-vo TRTU.
7. Horytskaia, N., 2006. Finance strategy. 1st ed. Fynansovii dyrektor.
8. Hrynov, A., 2006. Quality of formation of the financial strategy of the enterprise. 1st ed. Fynansy Ukrainy.
9. Kostyrko, L., 2013. Integrated information system supporting financial strategy of sustainable development of enterprises. Electronic resource: [irbis-nbuv.gov.ua](http://irbis-nbuv.gov.ua).
10. Martiusheva, L., 2011. The role and place of a financial strategy in the system of basic and functional strategies. Electronic resource: <http://www.nbuv.gov.ua>
11. Meskon, M., 2007. Fundamentals of Management. 1st ed. Delo: M.
12. Naumova, L., 2007. Fundamentals of Management Financial strategy of economic development of enterprises. 1st ed. Electronyc resource: [irbis-nbuv.gov.ua](http://irbis-nbuv.gov.ua)
13. Oleksiiv, M., 2006. Application of foreign experience in shaping the company's financial strategy. 1st ed. Nauka y ekonomika.
14. Peshkova, A., 2012. Formation and implementation of the financial strategy of sustainable development of the enterprise: theory, methodology, practice. 1st ed. Stavropol: Electronyc resource. [orakan.my1.ru](http://orakan.my1.ru).
15. Stavytskyi, O., 2015. Features of strategic management development in Ukraine. 1st ed. Electronyc resource: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=646>
16. Shyshkina, I., 2015. Theoretical background for finding out the essence of the development strategy. 1st ed. Electronyc resource: <http://intkonf.org>.
17. Hatten K. J., Hatten M, L. Effective Strategic Management, Englewood Cliffs. – NJ: Pn Hall, 1988.
18. Pavlíček J. Corporate Financial Strategy in SMEs. Proceedings of the World Congress on Engineering. Vol. II (London, July 1–3, 2009). – P. 1356-1358.
19. Pearce J.A. StrategisManagement / J.A. Pearce, R.B. Robinson. – 2nd ed. – Homewood: Richard D. Irwin, 1985. P. 23-25; 22. Porter M. What is Strategy? Harvard Business Review / M. Porter. 1996. Vol. 74. P. 61-78.
20. Ruth Bender, Keith Ward. Corporate Financial Strategy. 3rd edition. Butterworth-Heinemann, 2009. 395 p.

## Financial strategy of business as the main instrument for its sustainable development

**Khryniuk O.S.**

Candidate of Economic Sciences, Associated Professor,  
National Technical University of Ukraine  
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

**Kryzhnia V.O.**

Student,  
National Technical University of Ukraine  
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

In the article deals with the main evolutions of the notion financial strategy by analyzing the works of scholars, identifies several groups of views, but the authors found that these works have not observe different experiences in the formation financial strategies and the process of their improvement, which is why the authors outline the most wider definition of financial strategy, which includes a broader concept, management at the interval enterprise.

The urgency of the chosen topic is based on the fact that in the era of tight competition, the over-saturation of the market of goods and services and the limited resources of the enterprise, it is necessary to increase the attention of correctness of choosing the existing strategy of organization and formation more beneficial for the enterprise as a whole. The financial strategy, which in conjunction with other strategies, is the main driving force behind the achievement of sustainable development. It is the right choice and further improvement that makes it possible to efficiently use the available resources, to preserve and, in the long run, to improve the financial and economic performance of the enterprise every year.

That is, special attention should be paid to the existing financial strategy, to analyze it in connection with the main strategy of the enterprise and other strategies, and, having identified the shortcomings, to develop a concept for improving the financial strategy of the enterprise. That is why it is necessary to create a basis for analysis and improvement of the financial strategy. First of all, it is necessary to determine the mission of the enterprise. In the future, evaluate the financial and economic activities, which will distinguish the weak and strong sides of the enterprise. And in the future, carry out the expediency of the financial strategy. The final step is to improve the financial strategy of the company due to identified weaknesses.

Therefore, the issue of improving the financial strategy at the enterprise at the present stage is very important for ensuring sustainable development of the enterprise.

To this end, the authors formulated a structural and logical scheme for improving the financial strategy of the enterprise and noted the differences in the assessment of individual elements between Ukrainian and foreign methods.

## Удосконалений механізм управління процесом відтворення основних засобів підприємств

**Циган Р.М.**

старший викладач

Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського

**Бондаренко І.В.**

студентка

Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського

**Зеленська В.В.**

студентка

Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського

У статті досліджено понятійний апарат категорії «відтворення основних засобів» та уточнено визначення. Удосконалено механізм управління процесом відтворення основних засобів на підставі чинників, на які можуть впливати управлінські рішення. Запропоновано прийняти методичний підхід щодо аналізу впливу амортизації на процес відтворення основних засобів.

**Ключові слова:** відтворення, основні засоби, управління, механізм, підхід, чинники, амортизація.

Цыган Р.М., Бондаренко И.В., Зеленская В.В. УСОВЕРШЕНСТВОВАННЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы понятийный аппарат категории «воспроизводства основных средств» и уточнено определение. Усовершенствован механизм управления процессом воспроизводства основных средств на основании факторов, на которые могут влиять управленческие решения. Предложено принять методический подход к анализу влияния амортизации на процесс воспроизводства основных средств.

**Ключевые слова:** воспроизведение, основные средства, управление, механизм, подход, факторы, амортизация.

Tsyhan R.M., Bondarenko I.V., Zelenska V.V. IMPROVED MECHANISM FOR MANAGING THE PROCESS OF REPRODUCTION OF FIXED ASSETS OF ENTERPRISES

The article deals with the conceptual apparatus of the category “reproduction of fixed assets” and clarifies the definition. The mechanism for managing the process of reproduction of fixed assets is improved on the basis of factors that may be influenced by managerial decisions. It is suggested to adopt a methodical approach to analyzing the effect of depreciation on the process of reproduction of fixed assets.

**Keywords:** reproduction, basic means, management, mechanism, approach, factors, depreciation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах нестабільного економічного стану продуктивність вітчизняних підприємств має тенденцію до зниження. Внаслідок цього промислові підприємства з кожним роком втрачають лідируючі позиції та зменшують обсяги випуску продукції. Причиною цього, на думку авторів, є відсутність підтримки з боку держави та низький рівень інвестиційної привабливості підприємств. Така ситуація призводить до погіршення матеріально-технічного забезпечення виробничих потужностей та підвищення рівня зносу основних засобів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемні питання управління процесом відтворення основних засобів на підприємствах України було висвітлено в працях таких вітчизняних та зарубіжних дослідників, як: А. О. Касич [1], О. В. Шляга [2], С. В. Каламбет [3], О. І. Дідченко [4] та інші. У своїх роботах вони розглядали шляхи підвищення потужностей вітчизняних підприємств за рахунок ефективного, раціонального використання та відтворення основних засобів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є удоскона-

лення механізму управління процесом відтворення основних засобів за рахунок впливу на системоутворюючі фактори за допомогою:

- групування підходів до визначення категорії «відтворення основних засобів» та його уточнення;
- відокремлення напрямів відтворення основних засобів;
- дослідження факторів, що впливають на процес відтворення основних засобів;
- розробки механізму управління процесом відтворення основних засобів на підставі чинників впливу.

**Виклад основного матеріалу.** Безперешкодне функціонування будь-якого суб'єкта господарювання залежить від наявності та стану основних засобів. Їх раціональне використання має істотний вплив на обсяги виготовлення продукції та діяльність підприємства загалом. Зокрема, покращується її якість, а отже і конкурентоспроможність, підвищується продуктивність праці, з'являються можливості для виготовлення нових видів продукції на підприємствах, які матимуть значно кращі характеристики і потребуватимуть менших затрат на виробництво. А також зростає рівень економічного потенціалу не лише окремих одиниць, але і всієї промисловості, потужність якої безпосередньо пов'язана з інтенсивністю відтворення основних засобів.

Для ефективного управління відтворенням основних засобів менеджер підприємства повинен розуміти саму суть даного поняття. Багато авторів розглядають відтворення основних засобів по-різному та виділяють своє визначення даної категорії, яке має окремі характерні ознаки (табл. 1).

Таким чином, виділено процесний, системний і відновлювальний підходи, кожен з яких має свої, індивідуальні особливості.

В основі процесного підходу закладена сукупність процесів, їх взаємодія та вплив на результати діяльності суб'єкта господарювання. Об'єктом управління в такому випадку виступає облік, контроль, збирання і систематизація інформації та прийняття на її основі управлінських рішень. Тому, при застосуванні даного підходу, основна увага менеджера зосереджується на отриманні достовірних даних, за допомогою яких можна спрогнозувати несприятливі відхилення для певних процесів, та запобігти їм.

Для системного підходу характерна чутливість до будь-яких відхилень від норм. Адже, система являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, які взаємодіють між собою, а кожен

наступний елемент впливає з попереднього. Тому, для ефективного управління системою відтворення основних засобів необхідно враховувати внутрішні та зовнішні чинники, які впливають як на кожен елемент окремо, так і на систему в цілому.

Відновлювальний підхід заключається в тому, що під час виробничої діяльності підприємства відбувається залучення, перетворення і відтворення основних засобів. В ході експлуатації основних засобів може змінюватися їх структура, тому виникає необхідність постійного оновлення або модернізації.

У всіх випадках відтворення основних засобів розглядається окремо, як процес, система або ж безперервне поновлення. Тому, *відтворення основних засобів – це система відновлювальних процесів на підприємстві, яка полягає в постійній та безперервній заміні, реконструкції або модернізації основних засобів.*

Відтворення основних засобів суб'єктами господарювання може відбуватися за такими напрямами (табл. 2).

Напрями відтворення основних засобів показують яким чином можна підвищити ефективність їх експлуатації та досягти бажаних обсягів випуску продукції.

В сучасних умовах, які склалися на вітчизняних підприємствах, важливим є вміння обрати правильний підхід до процесу відтворення, оскільки основні засоби, які знаходяться на балансі підприємства, потребують максимально ефективного використання. Тому, великої актуальності набуває *процес вдосконалення існуючої системи управління працівниками.* Адже, максимальну потужність від роботи з основними засобами можна отримати за допомогою раціонального користування ними. Для цього, менеджери підприємства повинні правильно розподілити процеси між своїми працівниками, а також заохотити їх до злагодженої роботи за допомогою певних стимулів. Але для прийняття правильних рішень управлінський персонал повинен враховувати усі фактори, які впливають на процес відтворення, тому необхідно приділити увагу дослідженню таких чинників і розглянути можливі варіанти групування їх за певними ознаками (табл. 3).

Перші дві групи подібні між собою. Їх спільною ознакою є те, що в обох випадках розглядаються чинники впливу безпосередньо на процес виробництва. Однак, враховуючи те, що будь який суб'єкт господарювання є відкритою системою, він знаходиться під впливом не тільки внутрішніх і зовнішніх факторів, а й ендогенних і екзогенних.

**Підходи до визначення категорії «відтворення основних засобів»**

| №  | Автор   | Визначення  |
|--|---|---|
| <b>Процесний підхід</b>  |   |   |
| відтворення основних засобів розглядається як процес, який включає в себе сукупність взаємопов'язаних і неперервних дій.   |   |   |
| 1  | О. В. Шляга   | Відтворення основних засобів – це процес їх виробничого використання, зносу, амортизації, підтримки у робочому стані через здійснення ремонтів і відновлення в натурі   |
| 2  | С. В. Каламбет,<br>О. В. Чорновіл,<br>В. А. Воропай | Відтворення основних засобів – це процес безперервного їх оновлення, який охоплює стадії виробництва та обміну  |
| 3  | О. І. Дідченко,                                     | Відтворення основних засобів – це процес безперервного їх поновлення у зв'язку з фізичним зносом або так званім «моральним» старінням, спричиненим науково – технічним прогресом, до настання повного фізичного спрацювання   |
| 4  | Д. М. Черваньов                                     | Відтворення основних засобів – це безперервний процес формування, забезпечення працездатного стану й розвитку основних засобів підприємства згідно з його стратегічним орієнтирами  |
| 5  | В. С. Негоденко [12]                                | Відтворення основних засобів – це процес безперервного відновлення і поліпшення, тому часто ідеться про циклічність таких якісних змін  |
| 6  | Є. В. Олійник                                       | Відтворення основних засобів – це безперервний процес заміщення фізично та морально зношених основних засобів з метою забезпечення відповідності продукції підприємства вимогам ринку та етапу розвитку науково-технічного прогресу, які призводять до активізації всіх відтворювальних процесів ( виробництва, трудових та фінансових ресурсів, тощо)                          |
| <b>Системний підхід</b>  |   |   |
| в основі даного підходу закладено поділ процесу відтворення основних засобів на елементи, вивчення взаємозв'язку та взаємодії між ними і об'єднання їх в єдину систему взаємопов'язаних структурних ланок. |   |   |
| 7  | В.С. Котковський                                    | Відтворення основних засобів являє собою складний механізм, який включає інтегровану, органічно пов'язану цілісну систему економічних, організаційних і правових форм та методів господарювання. Відтворення основних засобів складається із заходів, спрямованих на впровадження прогресивної і принципово нової техніки, а також із комплексної модернізації основних засобів |
| 8  | В. Г. Герасимчук                                    | Відтворення основних засобів – це інтегрована, органічно пов'язана цілісна система економічних, організаційних і правових форм та методів господарювання, спрямованих на впровадження прогресивної і принципово нової техніки, комплексної модернізації основного капіталу  |
| 9  | А. А. Бойко   | Відтворення основних засобів – це соціально-економічна, складна, штучна, керована, динамічна, дискретно – неперервна, стохастична, відкрита система   |
| <b>Відновлювальний підхід</b>  |   |   |
| у процесі відтворення основна увага приділяється поновленню основних засобів, їх реконструкції, модернізації або ж перебудові.   |   |   |
| 10   | С. В. Стахурська                                    | Відтворення основних засобів – це постійне повторення і безперервне відновлення засобів праці в натуральній і вартісній формах  |
| 11   | І. В. Федорович [13]                                | Відтворення основних засобів – це безперервне відновлення без якого неможливе постійне повторення процесу виробництва. В процесі відтворення змінюється структура основних засобів і одночасно відбувається відновлення та розвиток їх економічної складової виробничого процесу  |

*Джерело: розроблено авторами за [2-12]*

Таблиця 2

## Напрями відтворення основних засобів

| № | Напря́м  | Характеристика   |
|---|--|--|
| 1 | Реконструкція діючих підприємств                               | Повна або часткова перебудова й переобладнання виробництва для випуску нових засобів виробництва і предметів споживання  |
| 2 | Технічне переобладнання виробництва                            | Підвищення технічного рівня через запровадження нової високопродуктивної техніки   |
| 3 | Будівництво нових підприємств і виробничих об'єктів            | Формування нових виробництв та розширення випуску конкурентоспроможної продукції   |
| 4 | Розширення існуючих основних і допоміжних цехів та підприємств | Спорудження другої і наступної черг, введення в дію додаткових потужностей   |
| 5 | Збільшення тривалості роботи машин та обладнання               | Ліквідація незадіяного обладнання та скорочення строків ремонту обладнання   |
| 6 | Покращення організації та управління виробництвом              | Впровадження наукової організації праці та виробництва, покращення забезпечення матеріально-технічними ресурсами та вдосконалення управління виробництвом на базі сучасної комп'ютерної техніки                        |
| 7 | Вдосконалення існуючої системи управління працівниками         | Постійний пошук менеджером нових способів стимулювання й заохочення працівників, що є користувачами основних засобів, призведе до більш ефективного їх використання та підвищить продуктивність праці на підприємстві. |

*Джерело: розроблено авторами за [11; 13]*

Чинники зовнішнього та екзогенного впливу не мають прямого відношення до виробничої діяльності підприємства, але можуть вплинути на її функціонування за допомогою споживачів, конкурентів, джерел фінансування і т. ін.

Внутрішні та ендогенні фактори навпаки, виникають всередині підприємства та мають прямий вплив на його функціонування. Це зокрема кадрова політика, інноваційної діяльності, амортизаційної політики і т. ін.

На відміну від двох попередніх груп, екстенсивні та інтенсивні фактори характеризується тим, що сам процес виробництва виступає в ролі чинника. Екстенсивні чинники впливу зосереджені лише на кількісних показниках виробничого процесу, а інтенсивні на якісних, тобто показують навантаження та напруженість праці під час виготовлення продукції.

Авторами запропонована ознака, яка включає в себе дві групи чинників та характеризує рівень впливу управлінського персоналу на відтворення основних засобів. Діяльність підприємства включає процеси на які менеджер може вплинути за допомогою управлінських рішень. Кожне підприємство повинне чітко визначати свої цілі та стратегії, а на менеджерів покладається основна відповідальність за дотримання дисципліни серед персоналу та сумлінне виконання ними своїх обов'язків. Але є такі процеси, результати яких не залежать

від рішень управлінського персоналу, хоча мають їх враховувати. До них належать: зміна потреб та вподобань споживачів, кон'юнктура ринку або ж нововведення у чинному законодавстві та податковій системі, тощо.

Тому, чинники впливу мають велике значення в процесі управління відтворенням основних засобів, а отже, на їх основі можна запропонувати такий механізм управління (рис. 1).

Відповідно до встановлених цілей, менеджери підприємства повинні правильно розподілити обов'язки серед працівників та забезпечити для них сприятливі умови праці. Для цього необхідно зацікавити робочий персонал та вмотивувати його на отримання бажаного результату. Крім того, менеджери повинні постійно проводити моніторинг стану кон'юнктури ринку, що допоможе сформулювати правильні прогнози щодо майбутніх обсягів випуску продукції і розподілити навантаження на обладнання таким чином, щоб отримати максимально ефективний результат.

В залежності від правильності прийнятих управлінським персоналом рішень можна отримати позитивні або негативні наслідки. Великою помилкою в процесі управління відтворенням основних засобів є зосередження уваги на чинниках прямого впливу, які безпосередньо залежать від прийнятих менеджером рішень. Велике значення також мають чинники опосе-

## Чинники впливу на процес відтворення основних засобів

| № | Ознака                                    | Чинник                             | Складові  |
|---|---|------------------------------------|---|
| 1 | За місцем виникнення                      | Внутрішні                          | Стан основних засобів<br>Комплексні технології<br>Рівень фінансових ресурсів<br>Кваліфікаційний рівень кадрів<br>Рівень витрат на утримання і обслуговування<br>Готовність залізниць до оновлення<br>Інноваційна діяльність лінійних підприємств та залізниць   |
|   |   | Зовнішні                           | Державне регулювання<br>Розвиненість інноваційної інфраструктури<br>Наявність виробників і продавців основних засобів<br>Технічний рівень підприємств конкурентів<br>Наявність зовнішніх джерел фінансування<br>Співробітництво в галузі інноваційних розробок для залізниць<br>Рівень потреб споживачів  |
| 2 | За джерелом прояву                        | Ендогенні                          | Бухгалтерські (оцінка основних засобів, вибір методу нарахування амортизації)<br>Управлінські (концентрація та спеціалізація виробництва)<br>Економічні (конкурентні позиції підприємства на ринку, збут продукції, амортизаційна політика)<br>Трудові (ефективність кадрової політики, кваліфікаційні характеристики персоналу)<br>Адміністративно-управлінські (розробка стратегії підприємства)<br>Техніко-технологічні (тривалість роботи та максимальне використання засобів праці, продуктивність обладнання, рухомого складу тощо) |
|   |   | Екзогенні                          | Міжгалузєва паритетність цін<br>Стан національного виробництва<br>Рівень розвитку економіки країни<br>Економічна стабільність в країні та світі<br>Розвиток економічних міжнародних зв'язків<br>Стійкість національної валюти   |
| 3 | За рівнем залучення резервів              | Екстенсивні                        | Збільшення годин роботи оснащення в календарному періоді<br>Збільшення питомої ваги оснащення в складі всього оснащення, яке є на підприємстві  |
|   |   | Інтенсивні                         | Збільшення ступеню навантаження в одиниці часу шляхом модернізації діючих машин та оснащення<br>Встановлення оптимального режиму роботи активної частини основних засобів   |
| 4 | Управлінський вплив [Розроблено авторами] | Залежні від управлінських рішень   | Цілі та стратегії організації<br>Темпи та обсяги робіт<br>Чітке розмежування повноважень між персоналом та наявність виконавчої дисципліни  |
|   |   | Незалежні від управлінських рішень | Зміна потреб та вподобань споживачів<br>Стан кон'юнктури ринку<br>Зміни у чинному законодавстві та податковій системі   |

Джерело: розроблено авторами [9-12]

редкованого впливу, які істотно впливають на результати діяльності підприємства взагалі, та процес відтворення основних засобів окремо.

Для виявлення негативних чинників у процесі відтворення основних засобів на підпри-

ємстві потрібно провести аналіз. На даний час, існує декілька методичних підходів до аналізу процесу відтворення основних засобів (табл. 4).

Наведені підходи дають змогу провести аналіз відтворення основних засобів на під-



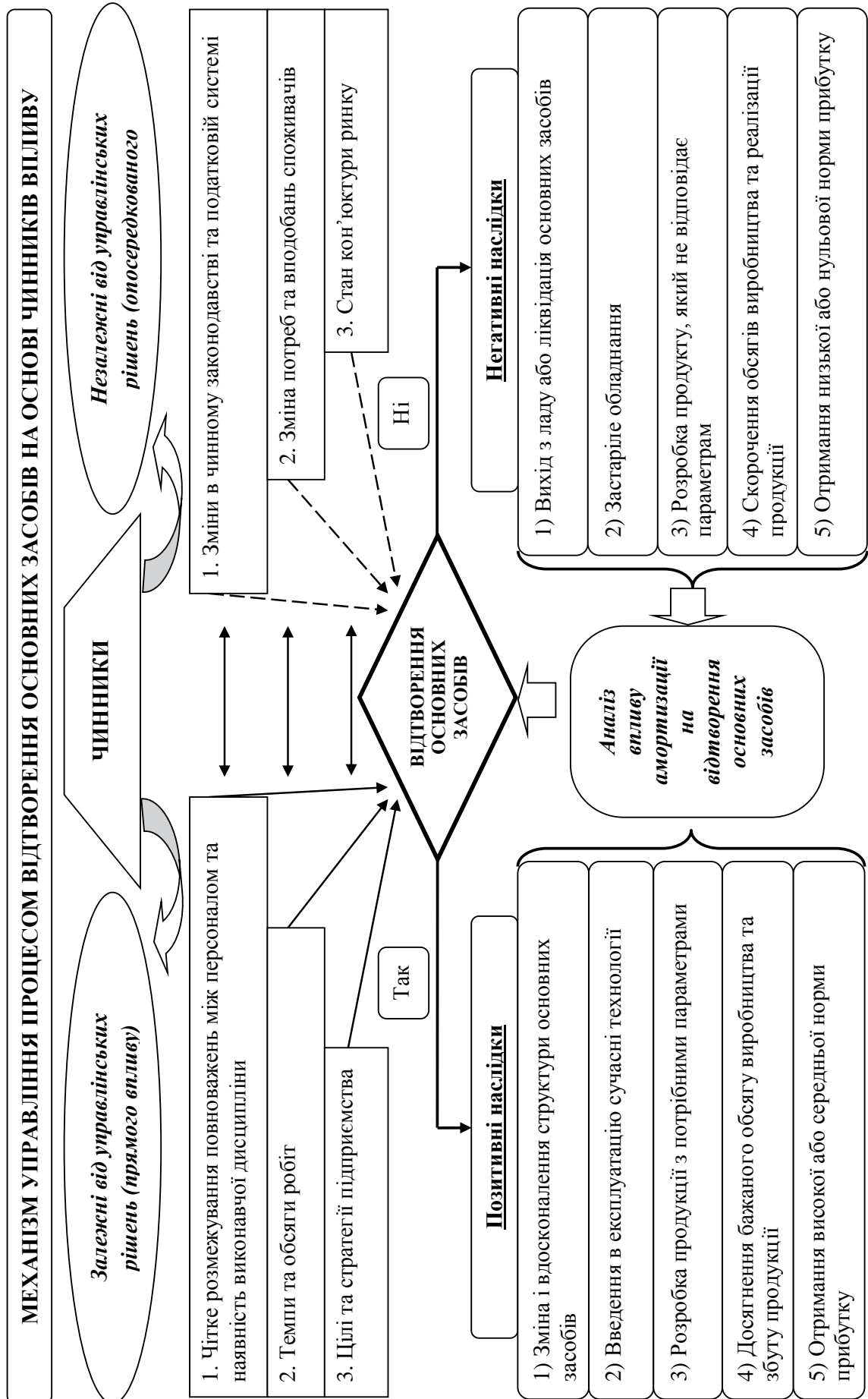


Рис. 1. Механізм управління процесом відтворення основних засобів

## Методичні підходи до аналізу відтворення основних засобів

| № | Назва підходу          | Характеристика  |
|---|------------------------|---|
| 1 | Стратегічний           | Сприяє планомірному затребуваному та економічно – обґрунтованому вибору заходів щодо оновлення основних засобів   |
| 2 | Фазовий                | Залежно від того на якій фазі діяльності знаходиться підприємство: на етапі виходу на ринок; виходу з ринку; проходить процедуру реорганізації, обираються завдання аналізу та аналітичні показники для розрахунку. |
| 3 | Системний              | Комплексний аналіз та розробка моделей і механізмів ефективного функціонування основних засобів виходячи з потреби в них, що відповідає специфіці виробничого напрямку  |
| 4 | Натурально – вартісний | Всі техніко – економічні показники роботи двигунів та машин, відношення національного доходу на одиницю вартості основних засобів, рентабельність, фондоддача та продуктивність праці                               |

Джерело: розроблено авторами за [2; 3; 14; 15]

приємстві за допомогою окремого конкретного методу. Але жоден з наведених методичних підходів не враховує вплив амортизації як джерела фінансування для оновлення основних засобів [16, с. 443]. Тому, доречним є, запропонувати *амортизаційний підхід* до аналізу відтворення основних засобів, який полягає в проведенні аналітичних процедур з виявлення впливу амортизаційних відрахувань на процес відтворення основних засобів.

**Висновки з цього дослідження.** Під час проведення дослідження авторами удосконалено механізм управління відтворенням основних засобів. В основі якого закладено аналіз, що полягає у виявленні залежності процесу відтворення основних засобів від управління амортизаційними відрахуваннями. Тому, подальші дослідження авторів та перспективи в цьому напрямку будуть спрямовані на розробку методики даного аналізу, розширення та вдосконалення амортизаційного підходу.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Касич А. О. Ресурсне забезпечення модернізаційних процесів в Україні: регіональний аспект. Бізнесінформ. 2016. № 2. С. 138–143.
2. Шляга О. В., Масилюк Б. В. Відтворення основних фондів підприємств: сутність, види, джерела. URL: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_7\\_120.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_120.pdf)
3. Каламбет С. В. Відтворення основних засобів у системі забезпечення економічної безпеки підприємств залізничного транспорту / С. В. Каламбет, О. В. Чорновіл, В. А. Воропай // Вісн. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Д., 2012. Вип. 40. С. 274-280.
4. Дідченко О. І., Анатальєва Т. С. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів. Запорізька державна інженерна академія, 2013. URL: <http://uk.x-pdf.ru/5ekonomika/1351699-1-wwwzgiazpu-udk-658152-didchenko-oi-ken-docent-docent-kafedri-ekonomiki-pidpri-mstva-anatol-va-magistr-kafedri-e.php>
5. Черваньов Д. М., Балан В. Г. Навчально-методичний комплекс з курсу «Планування НДДКР» для студентів спеціальності «Менеджмент організацій». К.: РВВ1МФ, 2002. 64 с.
6. Негоденко В. С. Особливості обліку та аудиту відтворення основних засобів. Підприємництво та інновації. 2017. Вип. 3. С. 56-64. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov\\_2017\\_3\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov_2017_3_11).
7. Олійник Є. В. Управління процесами відтворення основних засобів машинобудівних підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського. 2016. 240 с.
8. Котковський В. С. Відтворення основних засобів та його фінансове забезпечення на підприємствах залізничної промисловості України: Автореф. дис. канд. екон. наук. Київський національний економічний університет. К., 2001. 16 с.
9. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. К.: КНЕУ, 2009 360 с.
10. Бойко А. А. Имитационно-динамическая модель воспроизводства основных фондов как инструмент повышения качества стратегических управленческих решений. Проблемы современной экономики. 2013. № 3(47). С. 206–211. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4667>
11. Стахурська С. В. Механізм відтворення основних засобів виробництва: сутність, складові, джерела інвестування. Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. 2006. № 1. С. 240-247.

12. Федорович І. В. Процес відтворення основних виробничих засобів та його особливості для лінійної частини магістральних газопроводів. Формування ринкових відносин в Україні. 2011. № 2. С. 186-189. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2011\\_2\\_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2011_2_43).

13. Борисюк І. О., Ткаченко І. І. Резерви підвищення ефективності використання основних фондів підприємства. Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету імені академіка В. Лазаряна. Серія: Економічні науки. 2013. Вип. 4 URL: <http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/435/423>

14. Ярмоліцька О. В. Фактори впливу на інноваційно-інвестиційне відтворення основних засобів вітчизняних залізниць. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2015. № 2. С. 140-149. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/prpu\\_2015\\_2\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/prpu_2015_2_21).

15. Мазуркевич І. О. Формування принципів, критерію та факторів впливу на ефективність використання основних засобів підприємства. Економіка підприємства. № 10. 2010 URL: [http://www.rusnauka.com/NIEK\\_2006/Economics/10\\_17599.doc.htm](http://www.rusnauka.com/NIEK_2006/Economics/10_17599.doc.htm)

16. Черкасов О.О. Амортизація як інструмент відтворення основних засобів сільського господарства. Глобальні та національні проблеми економіки. С. 441-445. URL: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/91.pdf>

#### REFERENCES:

1. Kasych A. O. (2016) Resursne zabezpechennia modernizatsiinykh protsesiv v Ukraini: rehionalnyi aspect [Resource provision of modernization processes in Ukraine: regional aspect]. *BiznesInform*, no. 2, pp. 138–143.
2. Shliha O.V., Masyliuk B.V. Vidtvorennia osnovnykh fondiv pidpriemstv: sutnist, vydy, dzherela [Reproduction of fixed assets of enterprises: essence, types, sources]. Available at: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_7\\_120.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_120.pdf)
3. Kalambet S. V., Chornovil O. V., Voropai V. A. (2012) Vidtvorennia osnovnykh zasobiv u systemi zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv zaliznychnoho transport [Reproduction of fixed assets in the system of economic security of railway enterprises] *Visn. Dnipropetr. nats. un-tu zalizn. transp. im. akad. V. Lazariana*, vol. 40, pp. 274–280.
4. Didchenko O.I., Anatalieva T.S. (2013) Finansove zabezpechennia vidtvorennia osnovnykh zasobiv [Financial support of reproduction of fixed assets]. *Zaporizka derzhavna inzhenerna akademiia [Zaporizhzhya state engineering Academy]* Available at: <http://uk.x-pdf.ru/5ekonomika/1351699-1-wwwzgiazpu-a-udk-658152-didchenko-oi-kendocent-docent-kafedri-ekonomiki-pidpri-mstva-anatol-va-magistr-kafedri-e.php>
5. Chervanov D. M., Balan V. H. (2002) Navchalno-metodychnyi kompleks z kursu "Planuvannia NDDKR" dla studentiv spetsialnosti "Menedzhment orhanizatsii" [Educational and methodical complex on the course "planning of R & d" for students of specialty « management of organizations”]. K.:RVV1MF.
6. Nehodenko V. S. (2017) Osoblyvosti obliku ta audytu vidtvorennia osnovnykh zasobiv [Features of accounting and audit of reproduction of fixed assets]. *Pidpriemnytstvo ta innovatsii (electronic journal)*, vol. 3, pp. 56-64. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov\\_2017\\_3\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov_2017_3_11).
7. Oliinyk Ye. V. (2016) Upravlinnia protsesamy vidtvorennia osnovnykh zasobiv mashynobudivnykh pidpriemstv [Management of reproduction processes of fixed assets of machine-building enterprises], Kremenchuk: Kremenchutskiy natsionalnyi universytet imeni Mykhaila Ostrohradskoho.
8. Kotkovskiy V.S.(2001) Vidtvorennia osnovnykh zasobiv ta yoho finansove zabezpechennia na pidpriemstvakh zaliznorudnoi promyslovosti Ukrainy [Reproduction of fixed assets and its financial support at the enterprises of the iron ore industry of Ukraine], Kyiv: Kyivskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet.
9. Herasymchuk V. H. (2009) Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom [Strategic management of the enterprise], Kremenchuk: Kremenchutskiy natsionalnyi universytet imeni Mykhaila Ostrohradskoho.
10. Boiko A. A. Ymytatsyonno (2013) Dynamicheskaya model vosproyvodstva osnovnykh fondov kak ynsrument povsheniya kachestva stratehicheskyykh upravlencheskyykh resheniy [Simulation-dynamic model of reproduction of fixed assets as a tool to improve the quality of strategic management decision] *Problemy sovremennoy ekonomyy (electronic journal)*, vol. 3 (47). pp. 206–211. Available at: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4667>
11. Stakhurska, S.V. (2006) Mekhanizm vidtvorennia osnovnykh zasobiv vyrobnytstva: sutnist, skladovi, dzherela investuvannia [The mechanism of reproduction of fixed assets: the essence, components, sources of investment] *Derzhava ta rehiony. Ser. Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, vol. 1, pp. 240-247.
12. Fedorovych I. V. (2011) Protsey vidtvorennia osnovnykh vyrobnychyykh zasobiv ta yoho osoblyvosti dla liniinoi chastyny mahistralnykh hazoprovodiv [The process of reproduction of fixed assets and its features for the linear part of the main gas pipelines]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini (electronic journal)*, vol. 2, pp. 186-189. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2011\\_2\\_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2011_2_43).
13. Borysiuk I. O., Tkachenko I. I. (2013) Rezervy pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia osnovnykh fondiv pidpriemstva [Reserves to improve the efficiency of the company's fixed assets]. *Zbirnyk naukovykh prats*

Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu imeni akademika V. Lazariana. Seria: Ekonomichni nauky (electronic journal), vol. 4. Available at: <http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/435/423>

14. Yarmolitska O. V. (2015) Faktory vplyvu na innovatsiino-investytsiine vidtvorennia osnovnykh zasobiv vitchyznianskykh zaliznyts [Factors of influence on innovation and investment reproduction of fixed assets of domestic Railways]. Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia (electronic journal), vol. 2, pp. 140-149. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppeu\\_2015\\_2\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppeu_2015_2_21).

15. Mazurkevych I. O. (2010) Formuannia pryntsyviv, kryteriiu ta faktorv vplyvu na efektyvnist vykorystannia osnovnykh zasobiv pidpriemstva [The formula of principles, criteria and factor of influence on the efficiency of the enterprise fixed assets]. Ekonomyka predpriyatya (electronic journal), vol. 10. Available at: [http://www.rusnauka.com/NIEK\\_2006/Economics/10\\_17599.doc.htm](http://www.rusnauka.com/NIEK_2006/Economics/10_17599.doc.htm)

16. Cherkasov O.O. (2016) Amortyzatsiia yak instrument vidtvorennia osnovnykh zasobiv silskoho hospodarstva [Depreciation as a tool for reproduction of fixed assets of agriculture]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky (electronic journal), pp. 441-445. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/91.pdf>

## **Improved mechanism for managing the process of reproduction of fixed assets of enterprises**

**Tsyhan R.M.**

Senior Instructor,

Kremenchuk National University named after Mikhail Ostrogradsky

**Bondarenko I.V.**

Student,

Kremenchuk National University named after Mikhail Ostrogradsky

**Zelenska V.V.**

Student,

Kremenchuk National University named after Mikhail Ostrogradsky

Due to the unstable economic situation of the country, domestic enterprises have encountered a number of problematic issues. In particular, the level of competitiveness of products and volumes of its output decreased significantly. As a result, industrial enterprises lose their leading position every year. The reason, according to the authors, is an imperfect mechanism for managing the process of reproduction of fixed assets. Therefore, the task is to improve it and to find new methods of analysis for solving problem issues.

During the analysis of areas of reproduction of fixed assets, a number of shortcomings were identified. Therefore, it became appropriate to provide an alternative direction for improving the existing employee management system, which should take into account all factors that influence the process of using and reproducing fixed assets. In this case, managers are responsible for discipline among staff and faithful performance of their duties. But there are such processes, the results of which do not depend on the decisions of management personnel,

although they should be taken into account. These details were taken into account in the process of improving the mechanism for managing the reproduction of fixed assets.

Under the influence of factors dependent and independent of management decisions, the process of reproduction of fixed assets can have positive or negative effects. Positive are: changing and improving the structure of fixed assets, putting into operation modern technologies, and achieving the desired volume of production and sales of products. In this case, domestic enterprises achieve their goals and do not need further analysis. But in the case of detecting negative consequences such as: outdated equipment, reduction of volumes of production and sales of products or receipt of low or zero profit rates, it is appropriate to conduct an analysis of the impact of depreciation on the reproduction of fixed assets. In doing so, using the depreciation approach, which consists in conducting analytical procedures to detect the effect of depreciation deductions on the process of reproduction of fixed assets.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-83>

УДК 33.656.07

## Автомобільний транспорт України: аналіз та виявлення загроз для економічної безпеки підприємств

**Штангрет А.М.**доктор економічних наук, професор,  
Українська академія друкарства**Шляхетко В.В.**кандидат економічних наук, доцент,  
Українська академія друкарства**Штангрет І.А.**студент  
Української академії друкарства

Обґрунтовано, що умови фінансово-господарської діяльності автотранспортних підприємств в Україні характеризуються як зниженням обсягу перевезень, посиленням конкуренції, нестабільністю економічної ситуації, політичною та соціальною напруженістю, так і плинністю кадрів, зокрема висококваліфікованих працівників. Визначено та класифіковано ключові зовнішні та внутрішні загрози для економічної безпеки автотранспортних підприємств.

**Ключові слова:** автотранспортне підприємство, економічна безпека підприємства, безпека, загроза.

Штангрет А.М., Шляхетко В.В., Штангрет І.А. АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ УКРАИНЫ: АНАЛИЗ И ВЫЯВЛЕНИЕ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Обосновано, что условия финансово-хозяйственной деятельности автотранспортных предприятий в Украине характеризуются как снижением объема перевозок, усилением конкуренции, нестабильностью экономической ситуации, политической и социальной напряженностью, так и текучестью кадров, в частности высококвалифицированных работников. Определены и классифицированы ключевые внешние и внутренние угрозы экономической безопасности автотранспортных предприятий.

**Ключевые слова:** автотранспортное предприятие, экономическая безопасность предприятия, безопасность, угроза.

Shtangret A.M., Shlahetko V.V., Shtangret I.A. AUTOMOBILE TRANSPORT OF UKRAINE: ANALYSIS AND IDENTIFICATION OF THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES

It is substantiated that the conditions of financial and economic activities of road transport enterprises in Ukraine are characterized by both 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. Identified and classified key external and internal threats to the economic security of road transport enterprises.

**Keywords:** road transport enterprise, economic security of an enterprise, security, threat.

**Постановка проблеми.** Важливою умовою розвитку будь-якої економіки є ефективність й стабільність роботи усіх видів транспорту. Автомобільний транспорт забезпечує оперативність перевезення як пасажирів, так і вантажів, сприяючи розвитку бізнесу та задоволення потреб споживачів. Функціонування підприємств автомобільного транспорту залежить від умов розвитку, які формуються як державою шляхом реалізації державного регулювання, так і кожним окремим суб'єктом господарювання через створення системи

економічної безпеки. Формування безпечних умов розвитку автотранспортного підприємства вимагає здійснення систематичного аналізу з метою виявлення ключових загроз для розроблення та реалізації захисних заходів. Відтак завдання щодо проведення тенденційного аналізу та виявлення й характеристики внутрішніх та зовнішніх загроз для економічної безпеки автотранспортних підприємств (АТП) є актуальним.

**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. Ермошенко, 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. Горючий, І. Дмитрієв, О. Криворучко, В. Шинкаренко та ін. Віддаючи належне науковому доробку зазначених вчених, доцільно підкреслити, що окремі аспекти у вирішенні проблеми гарантування економічної безпеки українських підприємств ще недостатньо ретельно дослідженні, зокрема в частині визначення ключових загроз для економічної безпеки АТП.

**Виділення невирішеної частини загальної проблеми.** Ефективність дій суб'єктів безпеки визначається можливістю своєчасного розпізнавання ключових зовнішніх та внутрішніх загроз для розроблення та реалізації захисних заходів виходячи із суті кожної загрози та наявного ресурсного забезпечення. Формування початкової бази, яка містить сукупність ключових загроз, є інформаційним підґрунтям для подальшої роботи суб'єктів безпеки.

**Формування цілей статті.** Метою статті є здійснення тенденційного аналізу та уза-

гальнення наукового доробку для виявлення та характеристики ключових зовнішніх та внутрішніх загроз для економічної безпеки АТП.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для вирішення поставленого завдання пропонуємо коротко приділити увагу окремим показникам господарської діяльності АТП. Так, згідно статистичного щорічника «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 рівня 77% у порівнянні із попереднім періодом. Інший важливий момент – позитивне зростання обсягів перевезень у 2017 р. більшістю видів транспорту, зокрема авіаційним на 28% та річковим – на 26%, коли автомобільним – скорочення на 0,3%, що вказує на системність кризових процесів в 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 вказує наявність ряду проблем, які не вирішуються як на рівні окремого підприємства, так і

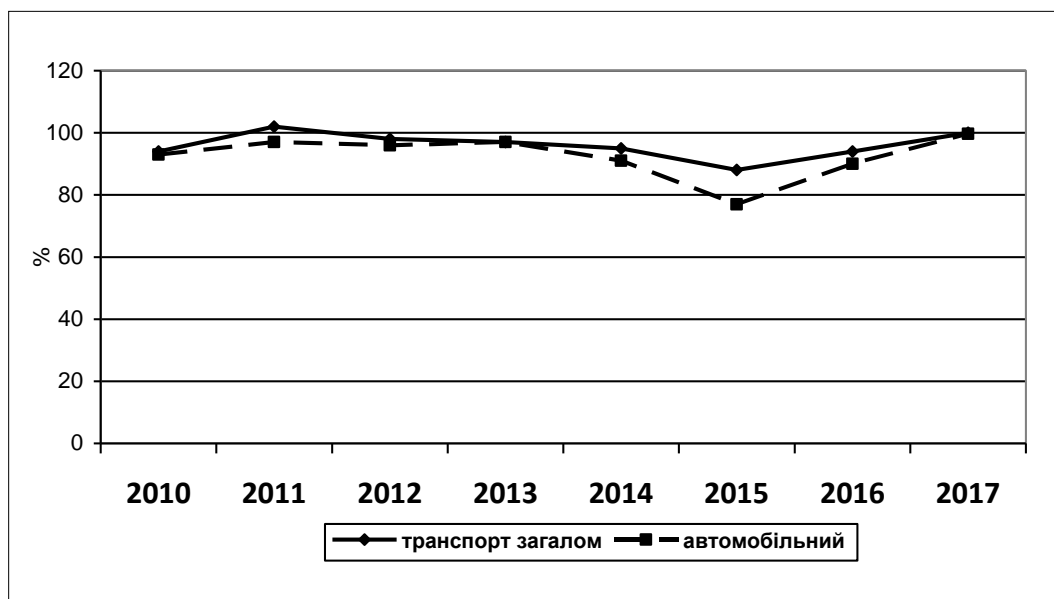
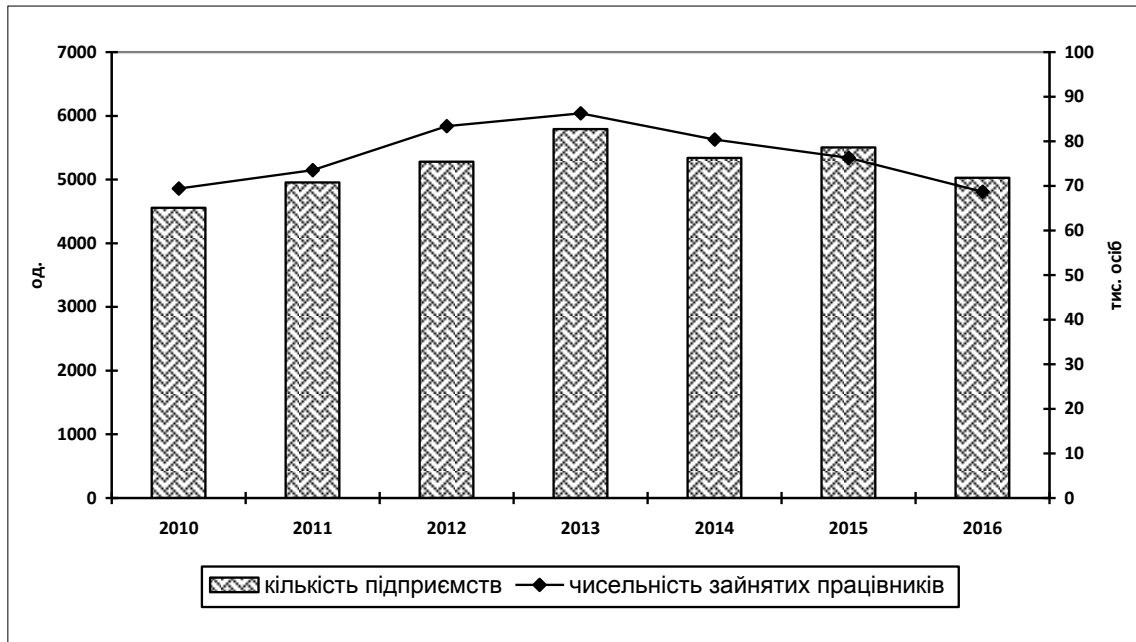
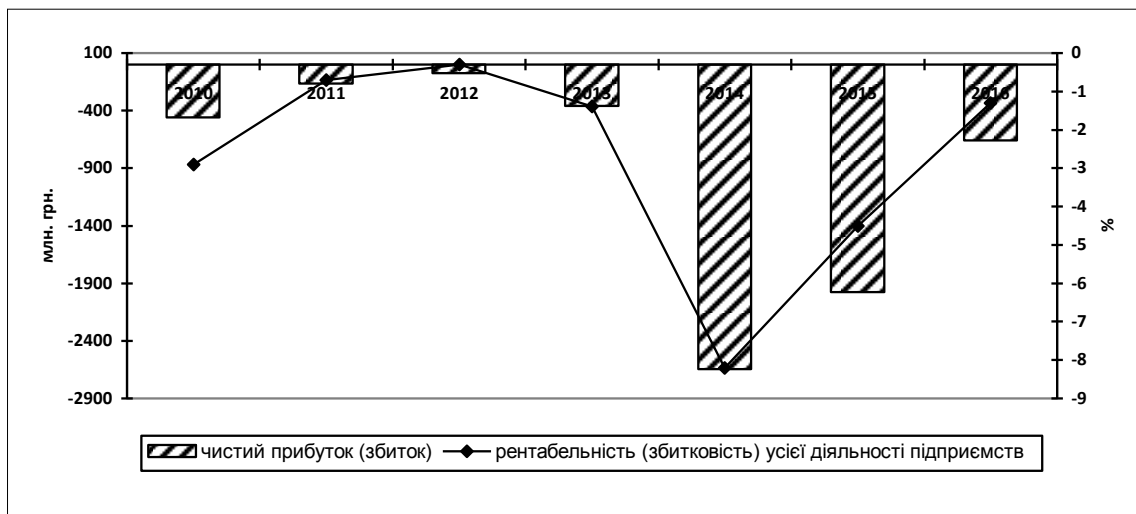


Рис. 1. Індекс обсягу відправлення (перевезення) пасажирів транспортом, відсотків до попереднього року

Джерело: побудовано на основі [6, с. 224]



**Рис. 2. Динаміка кількості підприємств та чисельності зайнятих працівників за КВЕД 49.4**  
 Джерело: побудовано на основі даних [2, с. 160-167]



**Рис. 3. Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємств та рентабельності (збитковості) усієї діяльності за КВЕД 49.4**  
 Джерело: побудовано на основі даних [2, с. 175-178]

шляхом реалізації державних програм захисту вітчизняного товаровиробника.

Важливо, що у 2016 р. у порівнянні із 2013-им кількість підприємств зменшилась із 5791 до 5027, тобто на 13,2%, а чисельність зайнятих працівників скоротилася на 20,3%, що вказує на зменшення трудового потенціалу.

Інший, не менш важливий, індикатор розвитку автомобільного транспорту в Укра-

їни – фінансові результати діяльності АТП нами охарактеризовано через динаміку ключових показників (рис. 3).

Вважаємо за доцільне акцентувати увагу на двох моментах: по-перше, в межах розглянутого періоду АТП отримали сумарні збитки, а максимальний рівень збитків у 2014 р. сягнув рівня 2646,1 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 у 2015 р. – 3037,8 млн. грн.

Інше пояснення отриманим сумарним збиткам АТП можна знайти у величині та динаміці рентабельності, тобто фактично збитковості усієї діяльності. Згідно даних рис. 3., критична збитковість усієї діяльності АТП була зафіксована у 2014 р. на рівні 8,2%. Хоча упродовж наступних періодів, тобто 2014-2015 рр., ситуація частково покращилася, але збитковість на рівні 1,3% у 2016-му не можна вважати позитивним результатом.

Підводячи проміжні підсумки, вважаємо за доцільне підкреслити, що на фоні незадовільних результатів розвитку автомобільного транспорту в Україні, що виражається як у зниженні підприємницької активності, скороченні трудового потенціалу, так збитковості господарської діяльності підприємств, зростає актуальність удосконалення процесу формування та функціонування системи економічної безпеки кожного АТП, яке безпосередньо пов'язано із виявленням та характеристикою ключових зовнішніх та внутрішніх загроз.

Здійснене узагальнення результатів проведеного тенденційного аналізу та наукового доробку українських та закордонних науковців [1, с. 57-76; 3, с. 315-316; 4, с. 113-135; 5, с. 11-13; 6, с. 58-60] дозволило виділити сукупність загроз, які найбільш суттєво впливають на економічну безпеку АТП, а відтак й на результати їх фінансово-господарської діяльності й динаміку розвитку. Серед ключових зовнішніх загроз доцільно виділити наступні, які нами умовно були класифіковані за сферами виникнення:

- в політико-правовій сфері: політичні кризи, соціальна напруженість, військові дії на території країни, бюрократичні перепони й корупція;

- в фінансовій сфері: низький рівень платоспроможності споживачів, зростання цін на паливно-мастильні матеріали та збільшення податкового навантаження;

- кадрова сфера: демографічна криза, трудова міграція та низький рівень претендентів на робочі місця;

- технічна сфера: критичний стан автомобільних доріг, низький рівень безпеки руху

та недостатній вибір на внутрішньому ринку транспортних засобів.

Внутрішні загрози нами визначено та класифіковано наступним чином:

- технологічна сфера: фізичне та моральне старіння транспортних засобів, неповна завантаженість;

- кадрова сфера: низький рівень управління персоналом, соціальна незахищеність працівників та неефективна мотиваційна система оплати праці;

- фінансова сфера: недостатнє забезпечення власними й залученими оборотними коштами, неефективна маркетингова політика та фінансове планування.

Визначена сукупність загроз є усередненою, відтак може бути використана суб'єктами безпеки певного АТП для моделювання впливу внутрішніх та зовнішніх загроз на економічну безпеку для подальшого розроблення оперативних, тактичних і стратегічних захисних заходів.

Стосовно внутрішніх загроз захисні заходи можуть бути спрямовані на протидію, а зовнішніх, враховуючи їх характер та ресурсні можливості більшості АТП, – на адаптацію.

**Висновки.** Підводячи підсумки доцільно констатувати факт, що сьогодні на більшості АТП, спираючись на набутий досвід, сформовані 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 результаті є недостатньо ефективним та унеможлиблює досягнення мети – формування безпечних умов розвитку.

Результати аналізу офіційних статистичних даних та узагальнення наукового доробку українських та закордонних вчених дозволили визначити та класифікувати сукупність зовнішніх й внутрішніх загроз, сформувавши інформаційне підґрунтя для розроблення та реалізації захисних заходів.

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.



## ЛІТЕРАТУРА:

1. Антикризисні технології в управлінні економічною безпекою підприємства : моногр. / М. М. Караїм, В. В. Мартинів, А. М. Штангрет та ін. ; за заг. ред. А. М. Штангрета. Укр. акад. друкарства, 2016. 250 с.
2. Діяльність суб'єктів господарювання : стат. зб. / за редакцією М. С. Кузнецової. ТОВ «Видавництво «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 : моногр. / 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. ТОВ «Видавництво «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 road transport: retrospective, state and development problems]. Visny`k NUVGP. 2009, Vol. 2 (46): 314–321 [in Ukrainian].
4. Shtanhret, 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` : teorety`ko-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. Verner, I. (2018) Ukrayina u cyfrax 2017 [Ukraine in figures 2017], Konsul'tant, Kyiv, [in Ukrainian].

# **Automobile transport of Ukraine: analysis and identification of threats to the economic security of enterprises**

**Shtangret A.M.**

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Ukrainian Academy of Printing

**Shlahetko V.V.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Ukrainian Academy of Printing

**Shtangret I.A.**

Student,  
Ukrainian Academy of Printing

An important condition for the development of any economy is the efficiency and stability of all types of transport. Automobile transport ensures the efficiency of transportation of both passengers and cargo, contributing to the development of business and customer satisfaction. The functioning of road transport enterprises depends on the conditions of development, which are formed both by the state through the implementation of state regulation and by each individual business entity through the creation of an economic security system. The formation of a safe environment for the development of a road transport company requires a systematic analysis in order to identify key threats for the development and implementation of protective measures. Therefore, the task of conducting a biased analysis and identifying and characterizing internal and external threats to the economic security of road transport enterprises is relevant.

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.

The compilation of the results of the biased analysis and scientific heritage of Ukrainian and

foreign allowed to identify the set of threats that most significantly affect the economic security of road transport enterprises, and then on the results of their financial and economic activities and development dynamics. Among the key external threats, it is advisable to single out the following: political crises, social tensions, military actions on the territory of the country, bureaucratic obstacles and corruption; low consumer solvency, rising prices for fuel and lubricants, and an increase in the tax burden; human resources: the demographic crisis, labor migration and the low level of job applicants; critical state of the roads, low level of traffic safety and insufficient choice of vehicles in the domestic market.

Internal threats were identified and classified as follows: physical and mental aging of vehicles, incomplete workload; low level of personnel management, social vulnerability of workers and ineffective motivational labor system; insufficient provision with own and attracted working capital, ineffective marketing policy and financial planning.

A certain set of threats is averaged, so it can be used by security subjects of a certain road transport enterprise to simulate the impact of internal and external threats on economic security for the further development of operational, tactical and strategic protective measures.

## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-84>

УДК 330.342.146

### Методологічні підходи до вивчення територіальних громад в умовах децентралізації влади

**Дрогомирецька Л.Ф.**

аспірант відділу розвитку територіальних громад  
і транскордонного співробітництва  
Державної установи «Інститут регіональних досліджень  
імені М.І. Долішнього  
Національної академії наук України»

Досліджено трактування терміну «громада» в різних сферах науки. Проведено схему еволюції визначення поняття «територіальна громада» в економічній науці та систематизовано підходи до визначення сутності дефініції «територіальна громада» в умовах децентралізації влади на основі узагальнення теоретичних уявлень, що дало змогу уточнити її економічний зміст.

**Ключові слова:** громада, територіальна громада, децентралізація, влада, добровільне об'єднання територіальних громад, методологічні підходи.

Дрогомирецкая Л.Ф. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ВЛАСТИ

Исследована трактовка термина «общество» в различных сферах науки. Проведена схема эволюции понятия «территориальная община» в экономической науке и систематизированы подходы к определению сущности дефиниции «территориальная община» в условиях децентрализации власти на основе обобщения теоретических представлений, что позволило уточнить ее экономическое содержание.

**Ключевые слова:** общество, территориальная община, децентрализация, власть, добровольное объединение территориальных общин, методологические подходы.

Drohomyretska L.F. METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY OF TERRITORIAL COMMUNITIES IN THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION OF POWER

The interpretation of the term "community" in various fields of science is researched. The scheme of evolution of the definition of the concept of "territorial community" in economic science was carried out and the approaches to defining the essence of the definition of "territorial community" in the conditions of decentralization of power based on the generalization of theoretical representations were systematized, which made it possible to specify its economic content.

**Keywords:** community, territorial community, decentralization, power, voluntary association of territorial communities, methodological approaches.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах децентралізації влади виникає об'єктивна необхідність у формуванні територіальної громади, її вдосконаленні та розвитку. Характерною рисою теперішнього її стану є активність громадян у здійсненні місцевого самоврядування. В умовах сьогодення відбувається процес подальшого конституційного врегулювання статусу територіальних громад, що сприятиме розвитку місцевої демократії та належного становлення дієдат-

них і самодостатніх територіальних громад. Територіальна громада є осередком побудови громадянського суспільства та правової держави в Україні. У цьому контексті вкрай важливими є дослідження сутності поняття «територіальна громада» й узагальнення теоретичних уявлень, що дасть змогу уточнити її економічний зміст.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі дослідженню питань територіальних громад присвя-

чено праці М.О. Баймуратова, О.В. Батанова, В.І. Борденюка, І.П. Бутка, М.П. Воронова, І.В. Дробуш, В.С. Куйбіди, Ю.О. Куца, В.В. Мамонової, М.П. Орзіха, О.М. Пастернак та інших дослідників. Однак подальшого обґрунтування потребує визначення поняття територіальної громади в умовах децентралізації влади.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є відстеження еволюції визначення поняття «територіальна громада» в економічній науці та систематизація підходів до визначення сутності дефініції «територіальна громада» на основі узагальнення методологічних підходів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Однією з ключових дефініцій нашого дослідження є «громада».

У широкому розумінні термін «громада» (від лат. *politia* – община) – це група людей, об'єднаних спільністю становища, інтересів, що ставить перед собою певні спільні завдання [1].

Термін «громада» нині вживають поряд із назвами багатьох дисциплін, зокрема таких, як релігія, соціологія, економіка, філософія та ін. (табл. 2).

Узагальнюючи визначення терміна «громада», можна дійти висновку, що це поняття об'єднує громадську думку, громадські та культурні цінності і традиції, які за посередництвом малих груп доводяться до свідомості кожного індивіда.

Протягом історії громада набувала різного соціального і правового змісту. У Княжу добу громаді як територіально-адміністративній одиниці відповідала верв. Кілька громад-вервей утворювали волость. Громади характеризуються широким самоврядуванням, у їх зборах брали участь усі голови дворич. Вони обирали голову громади – старосту. Громадське віче мало судово-поліцейські функції. Громада несла кругову поруку за податки та за видачу злочинця. На Лівобережжі існували суто козацькі громади на чолі з отаманом і мішані із сільськими громадами. Отаман і староста були виборними. Вони скликали громади на збори, де вирішувалися справи місцевого управління, судівництва й спільного землекористування. Громада була власником деякої частини земель. Виділення громадської землі під обробіток та її розподіл відбувалися за рішенням зборів. Століпінська реформа сприяла переходу селян з

Таблиця 1

**Визначення поняття «громада»**

| № з/п | Джерело   | Версія дефініції  |
|-------|---|---|
| 1.    | Великий тлумачний словник сучасної української мови [4, с. 173] | Група людей, об'єднаних спільністю становища, інтересів   |
| 2.    | Словник української мови [18, с. 309; 19, с. 174]               | Общество равноправныхъ лицъ, мѣръ, собраніе   |
| 3.    | Економічна енциклопедія [7, с. 253]                             | Основна територіально-адміністративна одиниця   |
| 4.    | Oxford Dictionary of Economics [22, с. 18]                      | The people of a district or country considered collectively, especially in the context of social values and responsibilities; society (Люди округу або країни розглядаються колективно, особливо в контексті соціальних цінностей та обов'язків; суспільство) |

Джерело: складено автором на основі опрацювання вказаних джерел

Таблиця 2

**Трактування терміна «громада» у різних сферах науки**

| Сфери науки | Дефініції  |
|-------------|--|
| Соціологія  | Група людей, яка має загальні ознаки, повне або часткове самоврядування  |
| Економіка   | Низова адміністративно-територіальна одиниця, ланка суспільно-політичної організації                               |
| Філософія   | Громаду можна розглядати як соціальну спільність, яка є суб'єктом зміни того світу, в якому розгортається її буття |

Джерело: побудовано автором за [16]

общинного землеволодіння на приватно-власницьке. У Галичині, зокрема в Карпатах, існували громади з виборним начальником і самоврядуванням [16].

Згодом громади у значенні територіально-адміністративних одиниць поступають місцем спільнотам-громадам як осередкам культурного та громадсько-політичного життя української інтелігенції (друга пол. XIX – поч. XX ст.). Так, у Петербурзі М. Костомаров, Т. Шевченко, П. Куліш згуртували навколо себе більше десятка молодих українців, утворивши так звану «Громаду». Ця група прагнула поліпшити долю українців і особливо селянства. Водночас у Києві також утворилася громада, яка зосередила зусилля на розвитку мережі недільних шкіл для неписемного селянства.

Отже, для українського народу протягом усієї історії його існування якраз довкола громад будувалося соціальне життя, через них людина входила у це життя і здійснювала зв'язки з ширшими соціальними інститутами, як-от держава або політичні партії, рухи [16].

Виходячи з історії, поняття «громада» з княжих часів пройшло декілька етапів свого саморозвитку в усіх куточках України. І саме на Закарпатті громада ототожнювалася із селом, у межах якого користувалася самоврядуванням із виборним старостою. Відтоді започаткувалося формування поняття «сільська територіальна громада».

У нормативно-законодавчих документах поняття «територіальна громада» представлено такими трактуваннями (табл. 3).

Поняття «територіальна громада» в сучасній економічній науці демонструє широкий спектр трактувань (табл. 4).

**Висновки з цього дослідження.** У результаті розгляду еволюції та систематизації методологічних підходів визначення сутності понять «громада», «територіальна громада» уточнено їхній економічний зміст та запропоновано власне трактування поняття «територіальна громада». Отримані результати поглиблюють та розвивають методологічні основи наукових досліджень регіональної економіки.

Таблиця 3

## Визначення поняття «територіальна громада»

| № з/п | Джерело  | Версія дефініції   |
|-------|--|--|
| 1.    | Конституція України [10, хст. 140–143]                           | Територіальна громада – це жителі одного чи декількох населених пунктів, які добровільно об'єднуються в одну територіальну громаду для вирішення питань місцевого значення, які представляють та захищають інтереси всієї громади; управляють майном, що є в комунальній власності; затверджують програми соціально-економічного та культурного розвитку і контролюють їх виконання; затверджують бюджети відповідних адміністративно-територіальних одиниць і контролюють їх виконання; встановлюють місцеві податки і збори відповідно до закону; забезпечують проведення місцевих референдумів та реалізацію їх результатів |
| 2.    | Цивільний кодекс України [21]                                    | Територіальні громади є юридичними особами, мають свої рахунки, надходження ... можуть створювати комунальні підприємства, навчальні заклади, підприємницькі товариства, приймати участь в їхній діяльності на загальних підставах   |
| 3.    | Європейська хартія місцевого самоврядування [8]                  | Одним зі специфічних суб'єктів місцевого самоврядування є територіальна громада. Її специфіка полягає у тому, що на місцевому рівні можна розглядати перетворення територіальної громади з учасника управління на його первинного суб'єкта   |
| 4.    | Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [17, ст. 6] | Територіальні громади в порядку, встановленому законом, можуть об'єднуватися в одну сільську, селищну, міську територіальну громаду, утворювати єдині органи місцевого самоврядування та обирати відповідно сільського, селищного, міського голову   |

Джерело: складено автором на основі опрацювання вказаних джерел

Таблиця 4

## Методологічні підходи до визначення поняття «територіальна громада»

| № з/п | Підхід            | Автори   | Зміст  | Джерело     |
|-------|-------------------|--|--|-------------|
| 1     | Соціо-екологічний | Е. Остром  | Чітко визначена група індивідуальностей, яка, визначивши правила користування ресурсом, згідно з локальними умовами, створює довгострокові інституційні об'єднання для моніторингу використання ресурсу, вирішення конфліктів, адміністрування санкцій   | [15, с. 47] |
| 2     |                   | Ю. Сурмін  | Автономна соціальна надструктура, яку об'єднує спільна діяльність  | [20, с. 29] |
| 3     |                   | К. Йонассен та Д. Хіллері  | Певне об'єднання людей на окремо визначеній території, котрих об'єднують також спільна культура, соціальна система й які можуть діяти колективно для представлення своїх інтересів   | [23, с. 16] |
| 4     | Правовий          | Л. Штейн   | Громади та їх територіальні союзи як самостійні суб'єкти права вступають із державою в юридичні відносини  | [14]        |
| 5     |                   | Р. Моль, О. Гірке, О. Васильчиков, В. Лешков   | Територіальний колектив є елементом, насамперед, громадянського суспільства, і держава не втручається в місцеві справи: вони вирішуються самими територіальними громадами; питання ж політичні належать до компетенції державної влади   | [14]        |
| 6     |                   | Г. Аренс, Н. Гербер, А. Токвіль  | Громада має право на самостійне і незалежне від центральної влади існування за своєю природою, причому держава не утворює, а лише визнає її  | [14]        |
| 7     |                   | М. Баймуратов  | Сукупність фізичних осіб, що постійно мешкають на відповідній території та пов'язані між собою територіально-особистими зв'язками системного характеру   | [1, с. 210] |
| 8     |                   | І. Бутка   | Люди, які проживають на певній території і мають спільні інтереси  | [3]         |
| 9     |                   | М. Орзіх   | Єдиний на території соціальний субстрат, який має власні інтереси», до складу якого входять «громадяни України, іноземці, особи без громадянства, що постійно мешкають або працюють на даній території, або володіють на території нерухомим майном, або сплачують місцеві податки та збори»   | [13]        |
| 10    | Я. Щепанський     | Група людей, члени якої «прив'язані узами спільних відносин до території, на якій вони мешкають, і узами відносин, що випливають з факту проживання на спільній території»   | [14]   |             |
| 17    | Комплексний       | О. Батанов   | Складна «кумулятивна» форма суспільної організації, сукупність людей (місцевих жителів), асоційованих на публічних засадах у межах певної території та об'єднана різноплановими ознаками системного характеру (зокрема, демографічний і територіальний (земляцький) зв'язок, правовий і політичний зв'язок, майновий (економічний) і професійний зв'язок, мовний і релігійний (соціально-культурний) зв'язок тощо) | [2, с. 54]  |
| 18    |                   | В. Кравченко   | Сукупність громадян України, котрі спільно проживають у міському чи сільському поселенні, мають колективні інтереси і визначений законом правовий статус. При цьому автор розглядає її у трьох аспектах, як: 1) базу адміністративно територіальну одиницю; 2) форму організації місцевої влади; 3) суб'єкт цивільно-правових відносин, господарюючий суб'єкт  | [11, с. 66] |
| 19    | О. Мороз          | Група людей із певними ознаками, а саме: спільна територія існування; спільні інтереси у вирішенні питань життєдіяльності; соціальна взаємодія у процесі реалізації цих інтересів; психологічна ідентифікація кожного члена з громадою; спільна комунальна власність; сплачування комунальних податків | [12]   |             |
| 24    | Авторський підхід | Авторська група  | Територіальна громада – певне об'єднання жителів території, які виявляють ініціативу спільного вирішення проблем громади з урахуванням особливостей території, інфраструктури, економічного розвитку, стану сільського господарства та культурних традицій   |             |

Джерело: побудовано автором

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Баймуратов М.О. Територіальна громада в політичній системі і системі місцевого самоврядування України. Муніципальне право України: підручник; за ред. В.Ф. Погорілка, О.Ф. Фрицького. К., 2001. 352 с.
2. Батанов О.В. Територіальна громада – основа місцевого самоврядування в Україні: монографія; Ін-т держави і права імені В. М. Корецького НАН України. К.: б. в., 2001. 260 с.
3. Бутко І.П. Деякі проблеми становлення і розвитку територіального самоврядування в Україні. Місцеве та регіональне самоврядування України. 1992. № 3. С. 6–10.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. В.Т. Бусел. К.: Перун, 2001. 1440 с.
5. Громада / Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/> (дата звернення: 29.09.2018).
6. Добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України станом на 05.02.2015. № 157-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (дата звернення: 29.09.2018).
7. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. за англ. К.: Академія, 2002. Т. 3. 952 с.
8. Європейська хартія місцевого самоврядування: Закон станом на 15 липня 1997 р. № 452/97-ВР. URL: [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994\\_036](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_036) (дата звернення: 23.10.2018).
9. Колесніков В.І. Світовий досвід розвитку сільських територій. Ефективна економіка. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua> (дата звернення: 02.10.2018).
10. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/> (дата звернення: 02.10.2018).
11. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України: навч. посіб. К.: Знання України, 1999. 487 с.
12. Мороз О.Ю. Територіальна громада: сутність становлення та сучасні українські реалії. Демократичне врядування. 2008. Вип. 2. URL: [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua) (дата звернення: 02.10.2018).
13. Орзіх М. Концепція правового статусу самоврядних територій і органів місцевого самоврядування. Місцеве та регіональне самоврядування України. 1995. Вип. 1–2 (10–11). С. 67.
14. Остапенко О.Г. Територіальні громади як первинний суб'єкт місцевого самоврядування та реалізації муніципальної політики. URL: <http://science2016.lp.edu.ua/uk/visn-nac-univ-lviv-politeh-ser-urid-nauki-2016/vuznachayetsya-status-terytorialnoyi-gromady-yak/> (дата звернення: 23.10.2018).
15. Остром Э. Эволюция институтов коллективной деятельности; пер. с англ. М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. 447 с.
16. Громада. Структура громади / Інститут соціокультурного менеджменту. URL: <http://www.lacenter.org.ua/2013-09-10-08-52-50/64-2013-09-10-08-51-24/1088-1r.html> (дата звернення: 21.10.2018).
17. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон від 21.05.1997 № 280/97-ВР. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/> (дата звернення: 21.10.2018).
18. Словник української мови: у 4-х т. / за ред. Б. Грінченка. К., 1907–1909. Т. 1. С. 329.
19. Словник української мови: в 11-х т. / за ред. І.К. Білодіда. К.: Наукова думка, 1970–1980. Т. 2. С. 173–174.
20. Сурмін Ю. Концептуальні основи створення системи взаємодії органів державної влади із суб'єктами громадянського суспільства в контексті інтеграційних процесів. 2006. № 2(8). С. 29.
21. Цивільний кодекс України. URL: [http://kodeksy.com.ua/tsivil\\_nij\\_kodeks\\_ukraini/statja169.htm](http://kodeksy.com.ua/tsivil_nij_kodeks_ukraini/statja169.htm) (дата звернення: 23.10.2018).
22. A Dictionary of Economics. Second edition / John Black. New York: Oxford University Press, 2003. 523 p.
23. Jonassen C.T. Community Typology – Community Structure and Analysis. N.-Y.: Kluges, 1959. 195 p.

## REFERENCES:

1. Baimuratov M.O. (2001). Terytorialna hromada v politychnii systemi i systemi mistseвого samovriadyvannia Ukrainy. [Territorial community in the political system and system of local self-government of Ukraine]. Munitsypalne pravo Ukrainy [Municipal Law of Ukraine], 352. (In Ukr.).
2. Batanov, O. V. (2001). Terytorialna hromada – osnova mistseвого samovriadyvannia v Ukraini [Territorial community is the basis of local self-government in Ukraine]. Mistseve samovriadyvannia [Local Government], 4, 47-57. (In Ukr.).
3. Butko, E. P. (1992). Deiaki problemy stanovlennia i rozvytku terytorialnogo samovriadyvannia v Ukraini [Some problems of the formation and development of territorial self-government in Ukraine]. Mistseve ta regionalne samovriadyvannia Ukrainy [Local and regional self-government of Ukraine], 3, 6-10. (In Ukr.).
4. Busel V.T. (2001). Welykyi tлумachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy [Great explanatory dictionary of modern Ukrainian language]. Kyiv. 1440. (In Ukr.).
5. Hromada. [Community]. Ekonomika [Economy], 1. [Electronic source]. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>. (date of accesse: 29.09.2016). (In Ukr.).

6. Zakon Ukrainy (2015). Pro dobroviline obiednannia terytorialnykh hromad. [On voluntary association of territorial communities]. Verkhovna Rada Ukrainy [Verkhovna Rada of Ukraine]. [Electronic source]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19>. (date of accesse: 30.09.2016). (In Ukr.).
7. Mochernyi S.V. (2002). Ekonomichna entsyklopedia [Economic Encyclopedia]. Kyiv, T.3. 952. (In Ukr.).
8. Zakon Ukrainy (1997). Evropeiska hartia mistseвого samovriaduvannia.[European Charter of Local Self-Government]. Verkhovna Rada Ukrainy [Verkhovna Rada of Ukraine]. [Electronic source]. URL: [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994\\_036](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_036). (date of accesse: 23.10.2018). (In Ukr.).
9. Kolesnikov, V. E. (2014). Svitovi dosvid rozvytky silskykh terytoriy. [The world experience of rural development]. Mistseve samovriadyvannia [Local Government], 5, [Electronic source]. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>. (date of accesse: 2.10.2016). (In Ukr.).
10. Konstytutsia Ukrainy. (1996). Konstytutsia Ukrainy. [Constitution of Ukraine]. Verkhovna Rada Ukrainy [Verkhovna Rada of Ukraine]. [Electronic source]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>. (date of accesse: 2.10.2016). (In Ukr.).
11. Kravchenko V.I. (1999). Mistsevi finansy Ukrainy. [Local Finances of Ukraine]. Pidruchnyk [Student's book]. Kyiv: Znannia, 487. (In Ukr.).
12. Moroz, O. Yu. (2008). Terytorialna hromada: sytnist stanovlennia ta suchasni ukraïnski realii. [Territorial community: the essence of formation and modern Ukrainian realities]. Mistseve samovriadyvannia [Local Government], 6, [Electronic source]. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>. (date of accesse: 3.10.2016). (In Ukr.).
13. Orzih M. (1995). Kontseptsia pravovogo statusu samovriadnykh terytoriy i organiv mistseвого samovriadyvannia. [Concept of the legal status of self-governing territories and local self-government bodies]. Mistseve samovriadyvannia [Local Government], 1-2 (10-11). Kyiv, 67. (In Ukr.).
14. Ostapenko O.H. (2018). Terytorialna hromada yak pervynnyi subiekt mistseвого samovriaduvannia ta realizatsii munitsypalnoi polityky. [Territorial communities as the primary subject of local self-government and the implementation of municipal policy]. Mistseve samovriadyvannia [Local Government]. [Electronic source]. URL: <http://science2016.lp.edu.ua/uk/visn-nac-univ-lviv-politeh-ser-urid-nauki-2016/vyznachayetsya-status-terytorialnoyi-gromady-yak/>. (date of accesse: 23.10.2018). (In Ukr.).
15. Ostrom E. (2010). Evolutsia instytutov kolektivnoi deiatelnosti [The evolution of collective institutions]. Moskva: Mysl'. 447. (In Rus.).
16. Ponniatia "Hromada. Struktura Hromady". [The Concept of Community. The structure of Community.]. Ekonomika [Economy], 1. [Electronic source]. URL: <http://www.lacenter.org.ua/2013-09-10-08-52-50/64-2013-09-10-08-51-24/1088--lr.html>. (date of accesse: 21.10.2018). (In Ukr.).
17. Zakon Ukrainy (2015). Pro mistseve samovriadyvannia v Ukraini. [On About Missors of Ukraine in Ukraine]. Verkhovna Rada Ukrainy [Verkhovna Rada of Ukraine]. [Electronic source]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19>. (date of accesse: 21.10.2018). (In Ukr.).
18. Grinchenko B. (1909). Slovar ukrainskoi movy. [Dictionary of Ukrainian Language]. Kyiv. T. 1. 329. (In Ukr.).
19. Bilodida E.K. (1980). Slovnyk ukrainskoi movy. [Dictionary of Ukrainian Language]. Kyiv. T. 2. 174. (In Ukr.).
20. Surmin, Yu. (2006). Kontseptualni osnovy systemy vzaemodii organiv derzhavnoi vlady iz subektamy hromadskogo suspilstva v konteksti integratsiinykh protsesiv. [Conceptual bases for creating a system of interaction between public authorities and civil society actors in the context of integration processes]. Kyiv: NISD. 29. (In Ukr.).
21. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy. [The Civil Code of Ukraine]. [Electronic source]. URL: <http://kodeksy.com.ua>. (date of accesse: 23.10.2018). (In Ukr.).
22. A Dictionary of Economics. Second edition / John Black. – New York : Oxford University Press, 2003. – 523 p.
23. Jonassen C. T. Community Typology – Community Structure and Analysis [Text] / C. T. Jonassen. – N.-Y.: Kluges, 1959. 195 p.



## Methodological approaches to the study of territorial communities in the conditions of decentralization of power

**Drogomiretska L.F.**

Postgraduate Student,

Institute of Regional Studies named after M.I. Dolishny  
National Academy of Sciences of Ukraine

In the conditions of decentralization of power territorial communities are particularly important. To solve this problem, it is expedient to engage citizens in the implementation of local self-government. In the current conditions, the process of further constitutional settlement of the status of territorial communities is underway, which will promote the development of local democracy and the proper formation of capable and self-sufficient territorial communities. Therefore, the territorial community is the center of civil society and the rule of law in Ukraine. In this context, it is extremely important to study the essence of the concept of “territorial community” and generalize theoretical concepts, which will clarify its economic content.

The article examines the essence of the term “community” and we have found that it is widely used in various fields of science – sociology, economics, philosophy, and others. The defini-

tion of “territorial community” in its development acquired different interpretations, which allowed tracking the various aspects and views of scientists. The author is proposed own vision of the definition of “territorial community”.

The works of the scientists who investigated the essence of the concept of “territorial community” are analyzed, and we have a tendency towards constant changes in its interpretation and functioning in particular. It should be noted that in the evolution of the definition of this concept a number of methodological approaches have been created that allowed them to be systematized.

The obtained results deepen and develop the methodological bases of scientific researches of the regional economy, which will allow receiving positive changes in the development of local democracy and the proper formation of capable and self-sufficient territorial communities.

## Методи прогнозування інноваційного розвитку регіону

**Дюгованець О.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
виконуючий обов'язки завідувача кафедри бізнес-адміністрування,  
маркетингу та менеджменту  
Ужгородського національного університету

**Федурця В.П.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бізнес-адміністрування,  
маркетингу та менеджменту  
Ужгородського національного університету

**Довба І.В.**

старший викладач кафедри бізнес-адміністрування,  
маркетингу та менеджменту  
Ужгородського національного університету

У статті проаналізовано етапи оцінки прогнозування інноваційного розвитку регіону. Запропоновано методи визначення рівня інноваційного розвитку регіону, а також охарактеризовано показники, які використовуються під час визначення інноваційного потенціалу регіону. На основі даного дослідження авторами виокремлено проблеми, які виникають під час вибору показників, що характеризують інноваційний потенціал розвитку регіону.

**Ключові слова:** оцінка, методи, показники, інноваційний потенціал, інноваційний розвиток регіону.

Дюгованець О.М., Федурця В.П., Довба І.В. МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье проанализированы этапы оценки прогнозирования инновационного развития региона. Предложены методы определения уровня инновационного развития региона, а также охарактеризованы показатели, используемые при определении инновационного потенциала региона. На основе данного исследования авторами выделены проблемы, которые возникают при выборе показателей, характеризующих инновационный потенциал развития региона.

**Ключевые слова:** оценка, методы, показатели, инновационный потенциал, инновационное развитие.

Diugowanets O.M., Fedurtsia V.P., Dovba I.V. THE PROGNOSTICATION METHODS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE REGION

The article analyzes the evaluation stages of the prognostication of innovative region development. The determination methods of the innovative development level of the region are offered, as well as indicators, which are used in the innovation potential of the region determining, are described. Based on this research, the author outlines the problems that arise when choosing indicators that characterize the innovative potential of the region development.

**Keywords:** evaluation, methods, indicators, innovative potential, innovative development of the region.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Соціально-економічний розвиток регіональних систем – процес складний, багатфакторний, тому перед кожним регіоном постає питання оцінки перспектив розвитку з урахуванням усіх чинників, що впливають на кінцевий результат. Важливим аспектом управління будь-якою економічною системою є наявність інструментів для оцінки основних показників розвитку системи і досягнутих результатів, можливість їх порівняння з

іншими суб'єктами, а також можливість постійного контролю над динамікою і напрямками зміни ключових показників розвитку. У зв'язку із цим виникає необхідність у виборі найбільш ефективних методів для прогнозування інноваційного потенціалу розвитку регіону.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у визначення основних методів прогнозування інноваційного потенціалу розвитку регіону зробили українські та зарубіжні вчені, такі як: Р.Р. Дужин-

ски [1], Т.В. Таточенко [1], А.В. Шадчнева [1], Т.В. Бутова [2], М.К. Кривцова [2], М.А. Подзорова [2], В.А. Белозерова [2], Т.Г. Краснова [3], Н.Т. Плотнікова [3], Л.С. Шеховцева [4], А.Н. Лисина [5], О.Ю. Доценко [6] та ін. Однак деякі питання прогнозування інноваційного розвитку регіону не отримали належного теоретико-методичного висвітлення, що й зумовило актуальність та вибір теми дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз та подальше вивчення наявних методів прогнозування інноваційного розвитку регіонів з урахуванням етапів оцінки та вибору показників, що характеризують рівень інноваційного розвитку регіонів, а також окреслення проблем, які виникають під час вибору показників оцінювання інноваційного розвитку регіонів та практичного їх застосування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Динамічність, невизначеність, високий рівень конкуренції і технологічності характеризують стан світової економіки. Сьогодні саме регіональна галузь має науково-методологічні, технічні та інтелектуальні можливості активного розвитку інноваційної сфери. При цьому виникають проблеми практичного характеру щодо розроблення, реалізації та впровадження інновацій, це пов'язано, в першу чергу, зі слабо розробленим економіко-математичним апаратом усього життєвого циклу інновації [1].

Розвиток регіонів на базі інновацій – це найважливіший чинник його конкурентоспроможності. У широкому змісті конкурентоспроможність регіону можна розглядати у вигляді сукупності стійких відносин у сфері соціально-економічного розвитку регіону в побудові ефективної взаємодії з іншими регіонами, які дають змогу створити нові комбінації продуктів, галузей і сфер економічної діяльності. Ці комбінації, своєю чергою, орієнтовані на створення і поширення інноваційних продуктів і нових видів діяльності для регіону, забезпечуючи тим самим його інноваційну перевагу і конкурентоспроможність.

Регіональними пріоритетами, що визначають особливості стратегічного управління інноваціями, виступають розширене відтворення інтелектуальних ресурсів регіонів, розвиток регіональної інноваційної інфраструктури та формування сприятливого середовища для інноваційної діяльності. Процес стратегічного управління інноваційним розвитком здійснюється за допомогою кадрового складника та системи освіти. Розвинена наукова сфера в

регіоні є найважливішою інтелектуальною передумовою підвищення рівня інноваційного потенціалу.

Сучасна економічна теорія і практика широко застосовує поняття інноваційного розвитку регіону. Поруч із теоретичним надбанням проводилася ціла низка самостійних досліджень, які присвячені аналізу оцінки цієї категорії в економіці [2, с. 3].

У практиці використовується близько 15–20 методів прогнозування, кожен з яких має свої переваги і недоліки. Однак жоден із методів не може забезпечити високої ефективності без урахування комплексності та комбінування тих чи інших методів залежно від особливостей моделі інноваційного розвитку кожного конкретного регіону.

Запропонована у науковій роботі методика (рис. 1) прогнозування спирається насамперед на той факт, що інноваційний потенціал можна вважати інтегральним критерієм інноваційного розвитку. Універсальність цього критерія полягає в підсумовуванні показників потенційного розвитку за рівнями регіонального управління і за структурою самого інноваційного потенціалу одночасно.

Такий підхід дає змогу вирішувати проблему визначення єдиного критерія оцінки інноваційного розвитку регіонів, чого сьогодні не спостерігається [4, с. 106].

Також слід зазначити, що під час прогнозування інноваційного розвитку регіону важливу роль відіграє оцінювання його інноваційного потенціалу, яке дає можливість підвищити надійність прогнозів і вибрати найбільш придатний метод із сукупності наявних. Використання ефективних інструментів оцінки сприятиме підвищенню якості продукції та забезпеченню конкурентоспроможності регіону загалом.

Найбільш часто у відомих методиках прогнозування як основну характеристику рівня інноваційного розвитку регіону використовують методи, які можна умовно згрупувати в три групи:

1. Індексний метод – заснований на оцінці змінних, що інтерпретують кількісні та якісні характеристики інноваційних процесів. Основою методик цієї групи є західні моделі, які зарекомендували себе на практиці. Серед них можна виділити індекс Бостонської консалтингової групи (The Boston Consulting Group), глобальний індекс інновацій (The Global Innovation Index).

2. Метод бальної (рейтингової) оцінки – включає у себе визначення коефіцієнтів (вар)

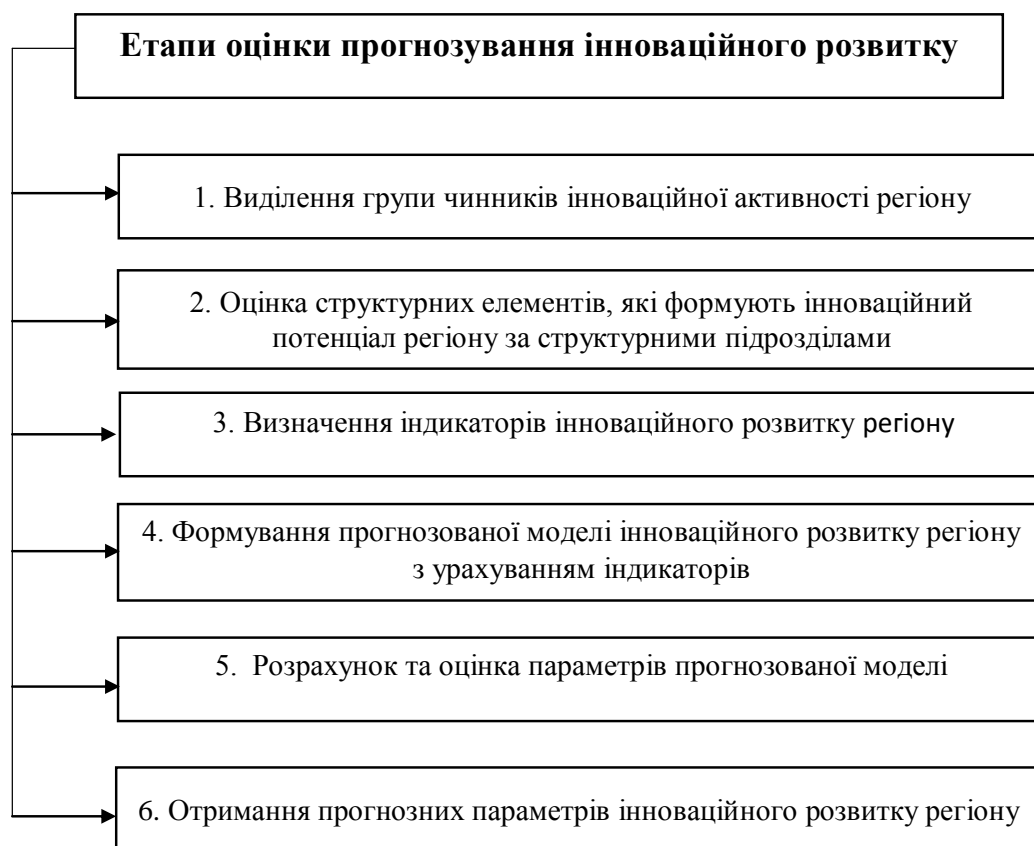


Рис. 1. Етапи оцінки прогнозування інноваційного потенціалу

Джерело: сформовано авторами на основі [3]

і приватних показників інноваційного розвитку регіону.

3. Матричний метод – побудований на кількісній оцінці співвідношень між елементами інноваційного розвитку регіонів у межах видів економічної діяльності.

На практиці надається перевага використанню комбінацій із запропонованих методів прогнозування інноваційного потенціалу розвитку для підвищення ефективності та обґрунтованості прогнозів дійсному розвитку регіону в майбутньому та визначення ступеня його відповідності вимогам сучасної інноваційної економіки.

Важливим аспектом управління будь-якою економічною системою є наявність інструментів для оцінки основних показників розвитку системи і досягнутих результатів, можливість їх порівняння з іншими суб'єктами, а також можливість постійного контролю над динамікою і напрямками зміни ключових показників розвитку. Особливої актуальності у цьому разі набуває аналіз інноваційного розвитку. У вітчизняній науці та практиці не існує будь-якої цілісної і загальноприйнятої (універсальної) методики оцінки інновацій-

ного потенціалу та інноваційної конкурентоспроможності економічних систем (у тому числі регіональних) [5, с. 115].

На нашу думку, для визначення рівня інноваційного розвитку регіону найбільш доцільно використовувати такі показники, як:

1) частка обсягу реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку регіону, в сукупному обсязі реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку України, % ( $k_1$ ):

$$k_1 = \frac{RIPr_i}{\sum RIPr} \times 100\%, \quad (1)$$

де  $RIPr_i$  – обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку,  $i$ –регіону,

$\sum RIPr$  – обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, у цілому по Україні;

2) частка обсягу реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку регіону, в сукупному обсязі реалізованої промислової продукції, робіт, послуг регіону, % ( $k_2$ ):

$$k_2 = \frac{RIPr_i}{RPPi} \times 100\%, \quad (2)$$

де  $RPP_i$  – обсяг реалізованої промислової продукції, робіт, послуг і–регіону;

3) частка обсягу реалізованої інноваційної продукції, що є новою лише для підприємств регіону, в сукупному обсязі реалізованої інноваційної продукції, що є новою лише для підприємств України, % ( $k_3$ ):

$$k_3 = \frac{RIP_{pi}}{\sum RIP_p} \times 100\% , \quad (3)$$

де  $RIP_{pi}$  – обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою лише для підприємства і–регіону;

$\sum RIP_p$  – обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою лише для підприємства, у цілому по Україні;

4) частка обсягу реалізованої інноваційної продукції, що є новою лише для підприємств регіону, в сукупному обсязі реалізованої промислової продукції, робіт, послуг регіону, % ( $k_4$ ):

$$k_4 = \frac{RIP_{pi}}{RPP_i} \times 100\% \quad (4)$$

Рівень інноваційного розвитку регіону та вплив реалізації інноваційної продукції на формування валового регіонального продукту слід визначати показником (5), який характеризує кінцевий результат інноваційної діяльності підприємств регіону, а саме часткою сукупного обсягу реалізованої інноваційної продукції регіону в сукупному обсязі реалізованої промислової продукції, робіт, послуг регіону ( $k_5$ ) [6, с. 48]:

$$k_5 = \frac{RIP_{pi} + RIP_{pi}}{RPP_i} \times 100\% \quad (5)$$

Отже, запропоновані показники інноваційного розвитку регіону характеризують соціально-економічний стан регіону в цілому, тобто обсяги реалізованої інноваційної продукції, а також свідчить про кінцевий результат інноваційного розвитку.

Крім того, у результаті проведеного дослідження можна виокремити такі проблеми, які виникають під час вибору показників, що характеризують інноваційний потенціал розвитку регіону.

По-перше, проблема зумовлена необхідністю вибору сукупності показників, що характеризують ресурсний і результативний складники інноваційного потенціалу.

Вирішуючи цю проблему, виходимо з того, що набір показників повинен бути дворівневим – складатися з узагальнюючих і приватних показників. Перші з них виступають базовими характеристиками і вимагають

визначення пограничних станів, другі відіграють допоміжну роль і служать переважно для пояснення виявлених тенденцій інноваційного розвитку регіону.

По-друге, проблема виникає з необхідності визначення пограничних станів вибраних узагальнюючих показників. Нині з'явилася значна кількість методологічних і методичних розробок у цьому дослідницькому напрямі.

По-третє, проблема пов'язана з формуванням нормативної моделі стану інноваційного потенціалу, вирішення якої можливе за допомогою визначення системи нерівностей, що погоджує узагальнюючі показники з їх прикордонними характеристиками.

По-четверте, проблема пов'язана з проведенням аналізу незгодженості нормативних і фактичних параметрів потенціалу. Першочергове значення тут набуває питання порівняності отриманих у ході оцінки узагальнюючих показників результатів. Для цього варто використовувати підхід, що дає змогу виявити окремі характеристики потенціалу та відобразити їх графічно у вигляді сукупності координат єдиної шкали.

Досліджуючи проблеми, які виникають під час вибору показників інноваційного розвитку, доведено, що показник інноваційного потенціалу не тільки зумовлює подальший розвиток регіону, а й характеризує ступінь готовності регіону до створення, освоєння і поширення різного типу нововведень, до реалізації результатів інноваційної діяльності.

**Висновки з цього дослідження.** У результаті проведеного дослідження здійснено аналіз етапів оцінки прогнозування інноваційного розвитку регіону, запропоновано методи визначення рівня інноваційного розвитку регіону, а також охарактеризовано показники, які використовуються під час визначення інноваційного потенціалу регіону. На основі даного дослідження авторами виокремлено проблеми, які виникають під час вибору показників, що характеризують інноваційний потенціал розвитку регіону.

Застосування окреслених методів (індексний, бальної оцінки, матричний) для оцінювання альтернативних сценаріїв інноваційного розвитку регіону дасть змогу вибрати найоптимальніший прогноз виходячи з етапів оцінки прогнозування інноваційного розвитку, виявити особливості структури інноваційного потенціалу областей, визначити його переваги серед інших регіонів і найбільш слабкі ланки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дужински Р.Р., Таточенко Т.В., Шадчнева А.В. Моделирование инновационного потенциала региона на основе методов кластеризации. URL: [http://vectoreconomy.ru/images/publications/2017/5/mathematicalmethods/Duszynski\\_Tatochenko\\_Shadchnev.pdf](http://vectoreconomy.ru/images/publications/2017/5/mathematicalmethods/Duszynski_Tatochenko_Shadchnev.pdf).
2. Бутова Т.В., Кривцова М.К., Подзорова М.А., Белозерова В.А. Инновационный потенциал региона: его структура, оценка состояния, влияние региональных властей на его развитие. *Науковедение*. 2014. № 3(22). С. 18
3. Краснова Т.Г., Плотникова Н.Т. Особенности прогнозирования потенциала инновационного развития региона. URL: <https://www.science-education.ru/pdf/2014/2/352.pdf>.
4. Шеховцева Л.С. Интегральная оценка стратегической конкурентоспособности российских регионов. *Вестник ИНЖЕКОНА. Экономика*. 2007. № 3(17). С. 106–115.
5. Лисина А.Н. Методика оценки уровня инновационного развития региона. *Вестник НГУ. Серия «Социально-экономические науки»*. 2012. Т. 12. Вып. 1. С. 115–126.
6. Доценко О.Ю. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку регіону на основі консолідованого фінансування інноваційних проєктів: монографія. Д.: НГУ, 2016. С. 130–144.

REFERENCES:

1. Duzhinski, R. R., Tatochenko, T.V., & Shadchneva, A.V. (2017). Modelirovanie innovacionnogo potenciala regiona na osnove metodov klasterizacii. URL: [http://vectoreconomy.ru/images/publications/2017/5/mathematicalmethods/Duszynski\\_Tatochenko\\_Shadchnev.pdf](http://vectoreconomy.ru/images/publications/2017/5/mathematicalmethods/Duszynski_Tatochenko_Shadchnev.pdf).
2. Butova, T. V., Krivcova, M. K., Podzorova, M. A., & Belozerova, V. A. (2014). Innovacionnyj potencial regiona: ego struktura, ocenka sostoyaniya, vliyanie regional'nyh vlastej na ego razvitie. *Internet-zhurnal Naukovedenie*, 3(22), 18. Retrived from
3. Krasnova, T. G., Plotnikova, N.T. (2014). Osobennosti prognozirovaniya potenciala innovacionnogo razvitiya regiona. URL: <https://www.science-education.ru/pdf/2014/2/352.pdf>.
4. Shekhovceva, L. S. (2007). Integral'naya ocenka strategicheskoy konkurentosposobnosti rossijskih regionov. *Vestnik INZHEKONA, ser. Ekonomika*, 3 (17), 106–115.
5. Lisina, A. N. (2012). Metodika ocenki urovnya innovacionnogo razvitiya regiona. *Vestnik NGU, Seriya: Social'no-ehkonomicheskie nauki*, 12(1), 115-126.
6. Docenko, O. Yu. (2016). Finansove zabezpechennya innovacijnogo rozvy`tku regionu na osnovi konsolidovanogo finansuvannya innovacijny`x proektiv: monografiya. Dnipro: NGU.

## The prognostication methods of innovative development in the region

### **Diugowanets O.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Acting Head of the Department of Business Administration,  
Marketing and Management,  
State Higher Educational Institution "Uzhhorod National University"

### **Fedurtsia V.P.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Business Administration  
Marketing and Management,  
State Higher Educational Institution "Uzhhorod National University"

### **Dovba I.V.**

Senior Lecturer of the Department of Business Administration  
Marketing and Management,  
State Higher Educational Institution "Uzhhorod National University"

As a result of the research that was led, the analysis of the stages of estimation of the innovative development of the region was carried out; the methods of determining the level of innovative development of the region were proposed, as well as indicators characterizing the formation of the socio-economic status of the region as a whole, i.e. the volume of implemented innovative products, which also indicates the final result of innovative development.

The application of the above methods (index, score, matrix) for evaluating alternative scenarios of innovation development of the region will allow us to choose the most optimal forecast,

based on the stages of estimation of the forecasting of innovation development, to identify features of the structure of the innovation potential of the regions, to determine its advantages among other regions and the weakest links.

Investigating the problems that arise when choosing the indicators of innovation development, it is proved that the indicator of innovative potential not only predetermines further development of the region, but also characterizes the degree of readiness of the region to create, master and disseminate various types of innovations, and implement the results of innovative activity.

## Кібернетичне уявлення маркетингової системи регіону

Метіль Т.К.

старший викладач

кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю  
Ізмаїльського державного гуманітарного університету

Подано уявлення маркетингової системи регіону як кібернетичної системи із зворотними взаємодоповнюючими зв'язками. Визначено, що маркетингова система регіону підпорядковується таким принципам: моделювання, цілеспрямованості, фізичності, двоїстості. Охарактеризовано структуру системи маркетингу регіону згідно із загальною теорією систем.

**Ключові слова:** система, принцип, зворотний зв'язок, маркетинг, інформація, моделювання.

Метиль Т.К. КИБЕРНЕТИЧЕСКОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

Приведено представлення маркетингової системи регіону як кібернетичної системи з зворотними взаємодоповнюючими зв'язками. Определено, что маркетинговая система региона подчиняется таким принципам: моделирования, целенаправленности, физичности, двойственности. Охарактеризована структура системы маркетинга региона согласно общей теории систем.

**Ключевые слова:** система, принцип, обратная связь, маркетинг, информация, моделирование.

Metil T.K. CIBERNETIC VIEW OF THE MARKETING SYSTEM OF THE REGION

The performance of the marketing system of the region as a cybernetic system with the reverse complementary relationships. Determined that the marketing system of the region is subject to the following principles: modeling, cleanplanet, fishnet, duality. Described the structure of the marketing system of the region, according to General systems theory.

**Keywords:** system, principle, feedback, marketing, information, modeling.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** З позицій кібернетичного підходу маркетингова система регіону являє собою в загальному вигляді «чорний ящик» із набором певних компонентів. Використаємо загальний методологічний підхід до моделювання цієї системи – методи аналізу та синтезу.

На стадії аналізу складна система за певними правилами розкладається на кінцеве число підсистем, компонентів, і на цій основі будується модель вихідної системи.

Розглядаючи маркетингову систему регіону як складну, вважаємо, що вона підпорядковується принципу моделювання, тобто вона подана кінцевою безліччю моделей, кожна з яких відображає певну грань її сутності. Цей принцип дає можливість дослідити певну властивість або групу властивостей складної системи за допомогою спрощених спеціалізованих моделей.

У реальності процеси взаємодії системи складні та єдині, і тільки через обмеженість наших засобів пізнання ми змушені цю єдність розкласти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Під час проведення цього дослідження автори спиралися на роботи таких учених, як А. Букалов [1], В. Захарченко та М. Меркулов [4], Н. Свірідова [5], Ф. Шеллинг [7], А. Чернявський [8] тощо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У більшості робіт видатних учених кібернетичне уявлення системи маркетингу не розглядається на рівні регіону, тому це питання потребує безумовного подальшого дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є надання методологічного обґрунтування кібернетичного уявлення побудови системи маркетингу у регіоні, а також застосування основних принципів та методів кібернетики на практиці задля ефективного економічного розвитку регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Постулат невизначеності для складних систем свідчить, що підвищення точності визначення, що кількісно описує властивості складної системи понад певну межу, тягне



за собою зниження можливої точності визначення іншої властивості – одночасно виміряти значення двох або більше параметрів із точністю, яка перевищує певний рівень, неможливо. Це означає, що є область невизначеності, в межах якої властивості системи можуть бути описані тільки ймовірнісними характеристиками.

Загалом згідно з принципом невизначеності максимальна точність вимірювання властивостей системи залежить від відповідної області невизначеності, всередині якої підвищення точності визначення однієї властивості завжди тягне за собою зниження точності іншої.

Під час аналізу маркетингової системи регіону, крім принципу моделювання, слід також враховувати і принцип цілеспрямованості: цілеспрямованість розуміється як функціональна тенденція, яка спрямована на досягнення системою певного стану або на посилення деякого процесу. При цьому система є стабільною в тому сенсі, якщо вона здатна протистояти зовнішньому впливу, а також використовувати це середовище та випадкові події. При цьому ми не розглядаємо питання про володіння системою «внутрішньої» цілеспрямованості у точному термінологічному сенсі.

Наслідком принципу цілеспрямованості є постулат вибору: складні системи володіють властивістю та здатністю до вибору поведінки, отже, однозначно передбачити їхню поведінку неможливо ні за якого знання властивостей системи та ситуації. Таким чином, поведінку складної системи можна оцінити, ґрунтуючись на взаємозв'язку із ситуацією, але вона неоднозначна. Ступінь неоднозначності буде залежати від зовнішніх зв'язків та рівня зовнішнього впливу.

Стосовно атрибуту соціальної системи людина сама є системою високої складності. Вона веде себе передбачувано тільки в певних ситуаціях, повної однозначної залежності від зовнішньої реакції не досягається.

Постулат вибору властивий і маркетинговій системі, що дає змогу відповідно до її цілеспрямованості реалізувати малоімовірні сприятливі події, які виникають під час взаємодії з навколишнім середовищем, відсіваючи інші події.

В основі можливості моделювання маркетингової системи лежить і третій принцип – принцип фізичності.

Відповідно до принципу фізичності будь-якій системі притаманні фізичні закони, що

визначають внутрішні причинно-наслідкові зв'язки, існування та функціонування. Додаткових законів для пояснення поведінки системи не потрібно.

Розглянемо можливий розподіл маркетингової системи на підсистеми, тобто основні компоненти системи, що визначають її функціонування [6, с. 178]. При цьому слід враховувати таку закономірність, як розширення поняття моделі, тобто розширення сфер її застосування.

Оцінимо можливу мінімальну кількість потрібних підсистем та їх категоріальні характеристики на прикладі регіональної системи.

Розглянемо такий варіант, як поділ маркетингової системи на дві підсистеми. Дві підсистеми можуть відповідати двом протилежним сутностям, наприклад діаді, тобто символу первинної невизначеності та стану мінімального вибору. Аналогом подвійності є початок як два взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих аспекти первинного розподілу єдиного. Виділення двох начал у вигляді двох підсистем всередині маркетингової системи забезпечить діалектичну полярність всіх можливих пар опозицій.

Аналогом діади у квантовій механіці є принцип додатковості Н. Бора: «термін «додатковість» підкреслює ту обставину, що всупереч одному явищу ми маємо справу з різними, але однаково істотними аспектами єдиного комплексу відомостей про об'єкт» [1, т.1, с. 60]. Є 27 пар категоріальних феноменів подвійності з різних областей науки, з них 8 пар було зазначено Н. Бором. Наведемо тут ті, які можуть бути використані у подальшому моделюванні:

1. Фізико-хімічні та біологічні процеси.
2. Дискретні та безперервні.
3. Кінцеві та нескінченні.
4. Локальні та нелокальні.
5. Аналіз та синтез.
6. Спокій (статика) та рух (динаміка).
7. Об'єкт та суб'єкт.

У цьому ряду зліва знаходиться те, що відповідає раціональній стороні дійсності та її пізнання, а праворуч – додаткова до неї ірраціональна сторона дійсності та її пізнання. Слід зазначити, що наведений ряд додаткових один одному понять не є закритим, тобто вичерпним.

Таким чином, під час розгляду явищ навколишнього світу та спроби агрегування в єдине ціле – систему – слід завжди прагнути виділити два протилежних начала в структурі системи.

Оскільки неодмінним атрибутом маркетингової системи регіону є індивідуум, то становить інтерес розгляд його характеристик із позиції принципу додатковості. Можна знайти й тут розподіл соціологічних характеристик людини: екстравертність – інтровертність, логіка – етика, інтуїція – сенсорика, раціональність – ірраціональність [2, с. 28]. Перераховані функції індивідуума є антагоністами, оскільки домінування однієї пригнічує в особистості прояв іншій.

Тут слід також зазначити, що креативне начало (ірраціональність) протилежне логічному (раціональність). І для індивідуума, що знаходиться у колективі, об'єднаному у межах якоїсь організації (раціональне), його творче начало (ірраціональне) буде обов'язково конфліктувати зі своїм антагоністом – раціональним.

Ф. Шеллінг, розмірковуючи про внутрішню організацію системи, пише: «Спочатку потрібно роздвоєння продуктивності. Роздвоєнням може бути зумовлено чергування скорочення та розширення. Продукт може виникати тільки за допомогою чогось третього, яке саме фіксує цю вимогу» [7, т. 1, с. 209].

Розглянемо вимоги до структури, а саме моделі системи маркетингу регіону, яка конструється, виходячи з передумов, що задаються загальною теорією систем.

1. Складна система ієрархічна. Ієрархічність – найважливіша властивість системи, оскільки дає змогу впорядкувати зв'язки та функції, відповідно, знизити складність управління системою. Ієрархічні системи зазвичай складаються з небагатьох типів підсистем, по-різному організованих та скомбінованих.

Під час розроблення моделі маркетингової системи регіону виходимо з концепції техногуманітарного балансу і в основу моделі закладаємо обидва начала у вигляді двох підсистем: технічної та соціальної.

При цьому технічна підсистема являє собою сукупність технічних засобів, яка використовується маркетинговою системою у процесі своєї життєдіяльності. Соціальна підсистема – сукупність людських індивідуумів, яка організована та спрямована відповідно до цільової функції маркетингової системи.

Ці дві підсистеми, протилежні за своєю суттю, дають змогу виділити у подальшому аналізі два протилежних начала, що притаманні людській цивілізації, та створити математичну модель, яка дозволяє проаналізувати їх взаємодію та спрогнозувати циклічність розвитку маркетингової системи.

У структурі маркетингової системи регіону соціальна підсистема представляє верхній рівень ієрархії, технічна підсистема – нижній. Звичайно, у реальній маркетинговій системі людські індивідууми становлять елементи системи, які організовуються у нові компоненти соціальної підсистеми та всередині неї складають складну ієрархічну структуру, як всередині окремих організацій, так і в їх сукупності.

Таким чином, вимога ієрархічності, що використовується у складних системах, застосовується під час побудови моделі маркетингової системи регіону.

2. У архітектурі технічної складної системи сутність її ієрархії висловлює агрегація. В ієрархії структури компоненти нижнього рівня вважаються повністю незалежними один від одного і не повинні самостійно вступати в будь-яку взаємодію.

Стосовно маркетингової системи регіону ця передумова виглядає таким чином.

У технічній підсистемі всі її компоненти управляються по лініях зв'язку компонентами соціальної підсистеми. Для соціальної підсистеми це не зовсім правильно та пов'язане з тим, що кожен індивідуум в будь-якій ланці цієї підсистеми сам являє собою складну систему. Це веде до того, що алгоритм управління «майже завжди» виконується, але збій в управлінні більш імовірний, ніж у технічній підсистемі. Ця особливість буде розглянута під час аналізу соціальної підсистеми регіону.

3. У складній технічній системі суміжні рівні ієрархії повинні підтримувати інтерфейс, що дозволяє елементам цих рівнів взаємодіяти між собою. При цьому інтерфейс задає параметри, процедури, характеристики взаємодії елементів системи.

Це положення застосовується і до розглянутої маркетингової системи регіону. При цьому за допомогою інтерфейсу, що піддається реалізації за допомогою зв'язків, нижній рівень в ієрархії являє собою функціональність верхнього рівня.

4. Інтерфейс із верхнім рівнем у складній технічній системі визначає функціональність цього рівня і, таким чином, властивості цього рівня. Це твердження може бути прийнято стосовно маркетингової системи регіону з урахуванням того, що міжрівневий інтерфейс закладає поліморфізм кожного з рівнів.

5. Внутрішньо-компонентний зв'язок у складній технічній системі зазвичай сильніший, ніж зв'язок між компонентами. Ця обставина дозволяє розділити взаємодію всередині компонентів від взаємодії між компонентами.

Це твердження можна застосувати і до маркетингової системи регіону. При цьому у межах як технічної підсистеми, так і соціальної їхні компоненти типово представлені організаціями. За такого розподілу зв'язок усередині компонентів, тобто організацій, буде дійсно не тільки сильнішим, але і інтенсивнішим, тому потужність комунікаційних потоків всередині маркетингової системи буде більшою.

6. Будь-яка працююча складна система – результат розвитку більш простої системи, яка працювала раніше. Проектування складної системи потрібно починати з простої системи, що працює.

Це твердження, що стосується складних технічних систем, знову ж підтверджує коректність обраного підходу для моделювання маркетингової системи регіону. На початковому етапі моделювання представляємо маркетингову систему на прикладі двох підсистем, пов'язаних одна з одною прямими та зворотними зв'язками. Цей підхід дозволяє акцентувати увагу на основних чинниках еволюції підсистем та характеристиках їх зв'язків, що описують взаємодію підсистем у межах, наприклад, регіональної системи [4, с. 124].

Розглянемо моделювання як метод дослідження реально існуючої системи. Під моделлю розуміємо штучно створений фізичний об'єкт або віртуальний об'єкт, який замінює аналізовану систему в процесі експерименту.

Моделювання дає змогу:

- прискорити процеси, що протікають у системі в реальному масштабі часу;
- зробити процес експерименту дешевшим, ніж у разі проведення його у реальній системі;
- перевірити гіпотези, які не можуть бути реалізовані натепер із різних причин;
- забезпечити реальну систему від можливих негативних наслідків, аж до руйнування.

Моделювання як метод наукового пізнання являє собою заміну досліджуваного реального об'єкта його спрощеним аналогом, що називають моделлю. У процесі моделювання здійснюється перенесення досліджуваних властивостей маркетингової системи на модель з урахуванням:

- оцінки та відбору факторів, що істотно впливають на поведінку системи;
- розбиття системи на основні підсистеми, що визначають функціональну спрямованість до моделі;

- встановлення елементів та зв'язків як усередині системи, так і з навколишнім середовищем;

- обліку передісторії розвитку системи, що дозволяє оцінити попередню динаміку поведінки маркетингової системи.

Доречно зазначити про висловлювання Р. Беллмана, що моделювання являє собою «вічне балансування перед болотами перускладнення та переспрошення» [3, с. 182].

У результаті моделювання передбачається отримати як кількісні, так і якісні результати поведінки системи за наявною моделлю:

- кількісні результати мають характер прогнозу майбутніх чи пояснення минулих станів системи;

- якісні результати дозволяють встановити раніше не відомі властивості системи: структуру, стійкість, динаміку розвитку.

Відповідно до передбачуваної структури, модель маркетингової системи регіону подана на рис. 1 та містить дві підсистеми (науково-технологічну та соціальну), охоплені внутрішніми зворотними зв'язками з регулюючими ланками в ланцюзі зворотного зв'язку [8, с. 36].

При цьому соціальна та науково-технологічна системи із зовнішнього середовища отримують необхідні керуючі впливи, а їх вихідні впливи спрямовані у навколишнє середовище.

Оскільки розглянута маркетингова система регіону складається з двох протилежних взаємодіючих підсистем, то для прогнозування динаміки такої системи можна застосувати математичну модель, використану для опису динаміки конфлікту [5, с. 187]:

$$\left. \begin{aligned} \frac{dY_1}{dt} &= F_1 + a_{11}Y_1 + a_{12}Y_2 \\ \frac{dY_2}{dt} &= F_2 + a_{21}Y_1 + a_{22}Y_2 \end{aligned} \right\} \quad (1)$$

Система рівнянь (1) відповідає взаємодії двох підсистем: соціальної ( $Y_1$ ) та науково-технічної ( $Y_2$ ). При цьому вважаємо, що серед численних чинників найбільш сильний вплив надають у ланцюг внутрішні зворотні зв'язки, що включаються. Це дозволяє внутрішню динаміку розвитку аналізувати спрощено за допомогою системи рівнянь (1), де зміни величин  $Y_1$  та  $Y_2$  у часі  $t$  адитивно і лінійно впливають на поведінку обох підсистем.

При цьому у системі (1) величини  $F_1$  та  $F_2$  – фактори, що обурюють в кожній з підсистем, які послуговували внутрішнім стартовим

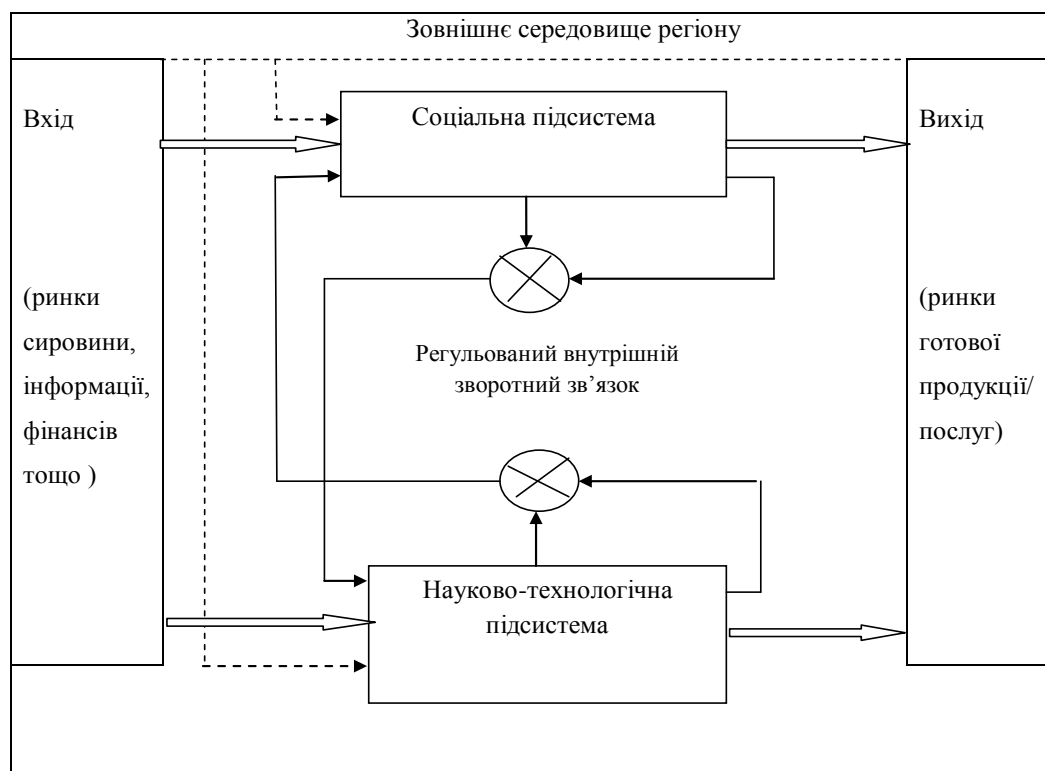


Рис. 1. Структурна модель маркетингової системи регіону

поштовхом, коефіцієнти  $\alpha_{ik}$  – швидкість реакції кожної з підсистем, що визначається або внутрішніми причинами ( $\alpha_{11}$ ,  $\alpha_{22}$ ), або взаємним впливом одна на одну ( $\alpha_{12}$ ,  $\alpha_{21}$ ).

Наступною посилкою є затримка реакції науково-технічної підсистеми щодо соціальної, тобто  $\alpha_{21} = \alpha_{21}(t - t_0)$ . Це цілком природне припущення, оскільки нематеріальне (ідеї) у соціальній підсистемі завжди мають більш швидку реакцію, ніж матеріальне (науково-технічна підсистема). Це припущення використано, наприклад, в аналізі сучасної структури українського соціуму як двокомпонентної сильно поляризованої системи: на одному полюсі олігархічна еліта, на іншому – інша частина населення з мінімальним прожитковим мінімумом.

**Висновки з цього дослідження.** З урахуванням принципу ізоморфізму подібні моделі типові для самоорганізації соціально-економічних регіональних систем.

Відповідно до схеми на рис. 1, ланки зворотного зв'язку являють собою керовані пристрої. Ланки зворотного зв'язку повинні бути керованими пристроями – це відповідає висновку [9, с. 69], що наявність достовірної інформації про тенденції спаду або зростання системоутворюючих та системозберігаючих параметрів дозволяє своєчасно запобігти розвалу регіональної системи.

При цьому слід враховувати ще одну важливу обставину: затримка у колі зворотного зв'язку викликає втрату стійкості регіональної системи.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бор Н. Избранные труды в 2-х томах. М.: Наука, 1966. 1120 с.
2. Букалов А.В., Бойко А.Г. Соціоніка: таємниця людських відносин і біоенергетика. – Київ: Соборна Україна, 1992. 75 с.
3. Беллман Р. Динамическое программирование. М.: ИИЛ, 1960. 87 с.
4. Захарченко В.І., Меркулов М.М. Інноваційна система регіону: монографія – Одеса: Наука і техніка, 2005. 230 с.
5. Свірідова Н.Д., Заблудська І.В., Ліснови С.С. Маркетингове забезпечення підвищення конкурентоспроможності регіону: Луганськ, 2011. 186 с.
6. Захарченко В.І., Метіль Т.К., Топалова І.А. Наукові основи управління ринковою системою регіону: [монографія] / В.І. Захарченко, Т.К. Метіль, І.А. Топалова. – Одеса: ОНПУ, Атлант, 2016. 316 с.

7. Шеллинг Ф.В. Введение к наброску системы натурфилософии, или о понятии умозрительной физики и о внутренней организации системы этой науки // Соч. в 2т. / Пер. з нем. М.: Мысль, 1987. 442 с.
8. Чернявський А.Д. Розробка математичної моделі маркетингової системи / Вісник Інжекона, 2008. № 5. 34–37 с.
9. Gorsky Y., Stepanov M., Teslinov A., Kudrevatov O., Pokrovsky S. Homeostatics as the basics for forecasting the global catastrophe // Kybernetics, 2000. № 9. 67–71 p.

## REFERENCES:

1. Bor N. Yzbrannyye trudy v 2-kh tomakh. – M.: Nauka, 1966. 1120 s.
2. Bukalov A.V., Boiko A.H. Sotsionika: taiemnytsia liudskykh vidnosyn i bioenerhetyka. – Kyiv: Soborna Ukraina, 1992. 75 s.
3. Biellman R. Dynamycheskoe prohamyrovanye. M.: YYL, 1960. 230 s.
4. Zakharchenko V.I., Merkulov M.M. Innovatsiina systema rehionu: monohrafiia – Odesa: Nauka i tekhnika, 2005. 230 s.
5. Sviridova N.D., Zablodska I.V., Lisnovy S.S. Marketynhove zabezpechennia pidvyshchennia konkurentospromozhnosti rehionu: Luhansk, 2011. 186s.
6. Zakharchenko V.I., Metil T.K., Topalova I.A. Naukovi osnovy upravlinnia rynkovoioi systemoioi rehionu: [monohrafiia] / V.I. Zakharchenko, T.K. Metil, I.A. Topalova. – Odesa: ONPU, Atlant, 2016. 316 s.
7. Shellynh F.V. Vvedenye k nabrosku systemy naturfylosofyy, yly o poniatyy umozrytelnoi fyzyky y o vnutrennei orhanyzatsyy systemy etoi nauky // Soch. v 2t. / Per. z nem. M.: Myisl, 1987. 442 s.
8. Cherniavskiy A.D. Rozrobka matematychnoi modeli marketynhovoioi systemy / Visnyk Inzhekon, 2008. – #5. 34-37 s.
9. Gorsky Y., Stepanov M., Teslinov A., Kudrevatov O., Pokrovsky S. Homeostatics as the basics for forecasting the global catastrophe // Kybernetics, 2000. № 9. 67–71 p.

## Cibernetic view of the marketing system of the region

**Metil T.K.**

Senior Lecturer of the Department of Business and Tourism Management,  
Izmail State Humanitarian University

The representation of the marketing system of the region as a cybernetic system with reciprocal complementary connections is given. It is determined that the marketing system of the region is subject to the following principles: modeling, purposefulness, physics, duality. The subsystems and their categorical characteristics are considered, namely, two opposite entities, for example: physico-chemical and biological processes, local and non-local, analysis and synthesis, etc. This phenomenon also applies to the individual: rationality and irrationality. The structure of the marketing system of the region is described, according to the general theory of systems, that is: hierarchy; two subsystems – technical and social; aggregation; interlayer interface; intra-component connection; designing a complex system is based on a simple one.

Attention is paid to the main method of researching a marketing system – a modeling

method. As a result of this method, both quantitative and qualitative results of the system's behavior can be obtained. In addition, this method has the following advantages: to accelerate the processes occurring in the system in real time; make the experiment less expensive than conducting it in a real system; to test the hypotheses that can not be implemented at present for various reasons; to secure the real system from possible negative consequences up to destruction. Simulation as a method of scientific knowledge represents the replacement of the investigated real object with its simplistic analog, called the model.

Since the considered marketing system of the region consists of two opposites of interacting subsystems, for prediction of dynamics, a mathematical model used to describe the dynamics of the conflict can be used.

## Державно-приватне партнерство як вектор розвитку регіонального туризму

**Нездоймінов С.Г.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу  
Одеського національного економічного університету

**Александрочкіна П.О.**

студентка  
Одеського національного економічного університету

Стаття присвячена актуальним проблемам реалізації проектів туристичної діяльності на засадах державно-приватного партнерства. Проаналізовано науково-теоретичні аспекти розвитку державно-приватного партнерства. Досліджено світовий та вітчизняний досвід щодо співпраці бізнесу та держави у сфері рекреації та туризму. Акцентовано увагу на формах державно-приватного партнерства щодо реалізації підприємницьких проектів в туризмі. Запропоновано шляхи розвитку підприємницької діяльності у сфері рекреації та туризму на засадах регіонального державно-приватного партнерства.

**Ключові слова:** механізм державно-приватного партнерства, регіон, туристична діяльність, підприємницькі проекти, сфера рекреації та туризму.

Нездойминов С.Г., Александрочкина П.А. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА.

Статья посвящена актуальным проблемам реализации проектов туристической деятельности на основе государственно-частного партнерства. Проанализированы научно-теоретические основы развития государственно-частного партнерства. Исследован мировой и отечественный опыт сотрудничества бизнеса и государства в сфере рекреации и туризма. Акцентировано внимание на видах государственно-частного партнерства по реализации предпринимательских проектов в туризме. Предложены пути развития предпринимательской деятельности в сфере рекреации и туризма на основе регионального государственно-частного партнерства.

**Ключевые слова:** механизм государственно-частного партнерства, регион, туристическая деятельность, предпринимательские проекты, сфера рекреации и туризма.

Nezdoyminov S.G., Aleksandrochkina P.O. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A VECTOR FOR THE DEVELOPMENT OF REGIONAL TOURISM

The article is devoted to the actual issues of realization of tourism activity projects on the basis of public-private partnership. The scientific and theoretical foundations of the development of public-private partnership are analysed. The world and domestic experience concerning cooperation between business and the state in the field of recreation and tourism is researched. The attention is focused on the types of public-private partnership on the implementation of entrepreneurial projects in tourism. The ways of development of entrepreneurial activity in the field of recreation and tourism on the basis of a regional public-private partnership are proposed.

**Keywords:** mechanism of public-private partnership, region, tourism activity, business projects, recreation and tourism.

**Постановка проблеми.** Останні роки розвиток регіональної туристичної сфери має позитивну тенденцію щодо повернення додаткових надходжень до бюджету держави, створення нових робочих місць, залучення приватних інвестицій. Це стало можливим за рахунок постійного розширення напрямів туристичної діяльності та нових підприємницьких проектів, які сприяють модернізації сфери рекреації та туризму. Актуальним є

вивчення світового та вітчизняного досвіду щодо розвитку державно-приватного партнерства як форми співпраці держави і бізнесу у сфері рекреації та туризму. В державі ця форма співробітництва знаходиться на початковій стадії, тому необхідні додаткові заходи щодо формування інституційного середовища державно-приватного партнерства.

Аналіз останніх досліджень, в яких започатковано вирішення проблеми.

Механізм державно-приватного партнерства розглядався у працях українських дослідників: Л.І. Тараш, І.П. Петрової [1], І.К. Чукаєвої [2]. В.В. Сиченко та В.В. Мареніченко провели дослідження інституціонально-правового забезпечення державно-приватного партнерства та запропонували основні заходи органів державної влади у розвитку взаємодії з малим та середнім бізнесом [3]. Проблеми розвитку державно-приватного партнерства в рекреаційно-туристичній галузі висвітлювали в своїх дослідженнях О.М. Кошарний та В.О. Кошарний [4], Г.М. Брусильцева [5], Л. Гриценко, Г. Шевченко [6] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Нині потребують більш детального вивчення та узагальнення світової, регіональної досвід щодо застосування інструментів розвитку туристичної діяльності на засадах державно-приватного партнерства.

Метою статті є узагальнення регіонального досвіду, визначення механізму та перспективних напрямів розвитку туристичної діяльності на засадах державно-приватного партнерства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Державно-приватне партнерство (ДПП) сьогодні є інструментом для розвитку туристичної інфраструктури на регіональному та місцевому рівнях. Це злагоджена співпраця держави і приватного сектору бізнесу задля реалізації проектів, пов'язаних із туризмом, а також щодо створення необхідної інфраструктури для їх реалізації (будівництво доріг, відновлення аеропортів, побудова засобів розміщення тощо). Процес формування інфраструктури для розвитку туризму на регіональному та місцевому рівнях за рахунок державного фінансування є актуальною проблемою для України. Саме механізм співпраці держави і бізнесу дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність територій на регіональному та місцевому рівнях.

Державно-приватне партнерство можна визначити як правовий механізм узгодження інтересів і забезпечення взаємодії держави і бізнесу. При цьому його необхідно розглядати як систему ефективної взаємодії між органами державного управління різних рівнів і бізнесом з метою реалізації суспільно значущих проектів і програм соціально-економічного розвитку територій, спрямованих на поліпшення якості життя та на досягнення цілей державного управління, як сукупність форм середньо- і довгострокової взаємодії для вирішення суспільно значущих завдань на взаємовигідних умовах. Закон України «Про

державно-приватне партнерство» трактує партнерство як систему відносин між державними та приватними партнерами, побудовану на засадах рівності партнерів та узгодженості інтересів, за реалізації яких можливості обох партнерів об'єднуються [7]. Згідно з цим законом виокремлюють такі форми договорів, які укладаються під час здійснення державно-приватного партнерства, як: концесії; управління майном; спільна діяльність; інші договори. Відмітимо низку факторів, що впливають на рівні взаємодії держави і бізнесу у сфері розвитку туристичної діяльності:

- наявність інститутів управління розвитком державно-приватного партнерства у цій галузі;

- наявність нормативно-правових актів, що регулюють державно-приватне партнерство у сфері туризму;

- наявність різноманітних інструментів реалізації інтересів учасників;

- наявність системи фінансових інструментів, що забезпечують надходження коштів на проекти державно-приватного партнерства у сфері туризму тощо.

В країні склались об'єктивні умови, щоб запровадити механізми ДПП. Умовно цю співпрацю можна розділити на три основні напрями:

- співробітництво у сфері реалізації комплексних проектів, пов'язаних із необхідністю значних вкладень в інженерну інфраструктуру і комунікацій (схеми договорів концесій, лізингу або прямого державного фінансування інфраструктурної частини проекту);

- співробітництво в галузі створення об'єктів туристичної та розважальної інфраструктури (використання різних інструментів стимулювання приватного сектору: пільги, податки, кредити тощо);

- співробітництво у сфері маркетингу і просування національного туристичного продукту (створення Національних туристських адміністрацій) [8].

Більшість дослідників звертають увагу на такі моделі співпраці публічного та приватного секторів, як:

- організаційна модель, за використання якої співпраця публічного і приватного партнерів здійснюється за рахунок залучення третіх організацій, перерозподілу окремих функцій і контрактних зобов'язань, використання можливостей передачі об'єктів у зовнішнє управління (наприклад, концесії);

- модель фінансування, яка використовується у вигляді таких форм, як комерційне

наймання, оренда, усі види лізингу, попереднє та інтегроване проектне фінансування;

– моделі кооперації, яка узагальнює форми і методи об'єднання зусиль низки партнерів, що відповідають за окремі стадії загального процесу створення нової споживної вартості як публічного блага (наприклад, створення холдингових структур зі спорудження об'єктів та їх експлуатації, особливо у сфері виробничої і соціальної інфраструктури).

Вибір моделі державно-приватного партнерства здійснюється залежно від того, в яких сферах реалізується угода. Як свідчить світовий досвід, концесії є найбільш прогресивною і комплексною формою державно-приватного партнерства. По-перше, на відміну від інших форм, вони завжди мають довгостроковий характер, що дозволяє обом сторонам здійснювати стратегічне планування своєї діяльності. По-друге, в концесії приватний сектор володіє повною свободою у прийнятті управлінських рішень, що також відрізняє їх, наприклад, від змішаних підприємств. По-третє, у держави в межах концесійного договору та публічно-правових норм залишається загалом досить багато важелів впливу на концесіонера за виникнення необхідності захисту суспільних інтересів.

Ми погоджуємося з думкою дослідників О.М. Кошарного та В.О. Кошарного, які виділяють такі інституційні умови розвитку державно-приватного партнерства, як: розвиток сфери туризму як самостійної галузі економіки, розроблення та прийняття необхідного галузевого законодавства; включення туристичних послуг у споживчий кошик і подальше врахування цієї статті витрат у бюджетах; зміна податкового законодавства в частині заохочення витрат громадян на відпочинок всередині країни й ініціатив бізнесу зі створення туристичної інфраструктури в регіонах; внесення змін до системи єдиної статистики туризму в Україні та здійснення переходу на міжнародну систему статистичного обліку й звітності в туризмі [4].

Дослідження міжнародного досвіду свідчить, що протягом останніх 10 років, наприклад, Туреччина залишається лідером серед країн Східної Європи та Центральної Азії у сфері співпраці з приватним сектором через механізми державно-приватного партнерства. Туреччина займає друге місце в світі за обсягами участі приватного сектору в реалізації інфраструктурних проектів. У 2014 році було залучено 12,5 млрд дол. США приватних інвестицій. Наприклад, у першому півріччі

2015 року тільки туристичний сектор Туреччини отримав 2,1 млрд лір інвестицій для реалізації 170 проектів. Ці кошти були спрямовані на створення 30 тис. нових місць розміщення туристів у готелях і на ремонт 16 тис. вже наявних. Передбачається, що за рахунок реалізації проектів з'явиться 7000 нових робочих місць у галузі туризму та рекреації. Відмітимо, що 90% нових проектів – це створення 3-, 4- і 5-зіркових готелів [9].

Створення відомого усім DISNEYLAND в Парижі є вдалим прикладом реалізації ДПП в туризмі. Учасниками цього проекту були: Регіональна Рада Іль-де Франс, Відомча Рада Сена-і-Марна, органи Приміської Транспортної Влади (державний партнер) і Компанія "The Walt Disney Company" (приватний партнер). У 1989 році було підписано угоду на 30 років між учасниками проекту. Уряд Франції витратив 400 млн. дол. на будівництво інфраструктури парку, також побудував станцію транс'європейського залізничного експресу біля входу у парк. Уряд Франції продав компанії "Walt Disney" 1,9 тис. га землі за ціною сільгоспугідь, також надав компанії довгостроковий займ на 770 млн. дол. за пільговими ставками. З боку компанії "Walt Disney" було проведено проектування і побудова парку, яка коштувала 100 млн. дол. Зі власних коштів компанія повернула банківські кредити на суму 1 млрд. дол. Зараз парк відвідують мільйони туристів щорічно, приносячи дохід як власникам, так і бюджету держави. А в Німеччині на засадах ДПП було створено 5 туристичних інформаційних центрів для відвідувачів Національного парку. Проект має назву "National Park Gateways Eifel National Park", учасниками були: державний партнер – Міністерство навколишнього середовища та Міністерство економіки, приватний партнер – керівництво національного парку Eifel. Уряд Китаю також робить велику ставку на застосування засад державно-приватного партнерства. З 2015 року уряд КНР щорічно виділяє близько 500 млн. юанів для планування, оцінки і розроблення програм щодо співпраці держави і бізнесу. Також ці кошти спрямовуються на юридичні та фінансові консультації, створення комерційних пропозицій, аудит підприємств, які прагнуть співпрацювати з державними органами влади Китаю на засадах ДПП. Таких підприємств у КНР нараховується щорічно близько 700 у різних галузях економіки, зокрема в туризмі [10].

У процесі взаємодії ДПП у сфері рекреації та туризму зазвичай державі віддають такі



функції, як: складання стратегічних планів розвитку територій, інформаційне забезпечення, створення умов для сталого розвитку туризму, сприяння залученню іноземних інвестицій в сектор туризму. За приватним сектором залишають: застосування на практиці галузевих стандартів організації туризму, реалізацію підприємницьких проектів за допомогою залучених інвестицій, туристичний маркетинг та сприяння збереженню культури, традицій місцевості. За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади, в Україні станом на 01.01.2017 року на засадах ДПП реалізується 186 проектів (укладено 153 договорів концесії, 32 договори про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства). Найпоширенішою формою співробітництва між державним та приватним секторами залишається концесія, договори про які становили 82,3% від загальної кількості договорів ДПП. Але у сфері туризму, відпочинку, рекреації, культури та спорту реалізується 1 проект (0,5% від загальної кількості) [11].

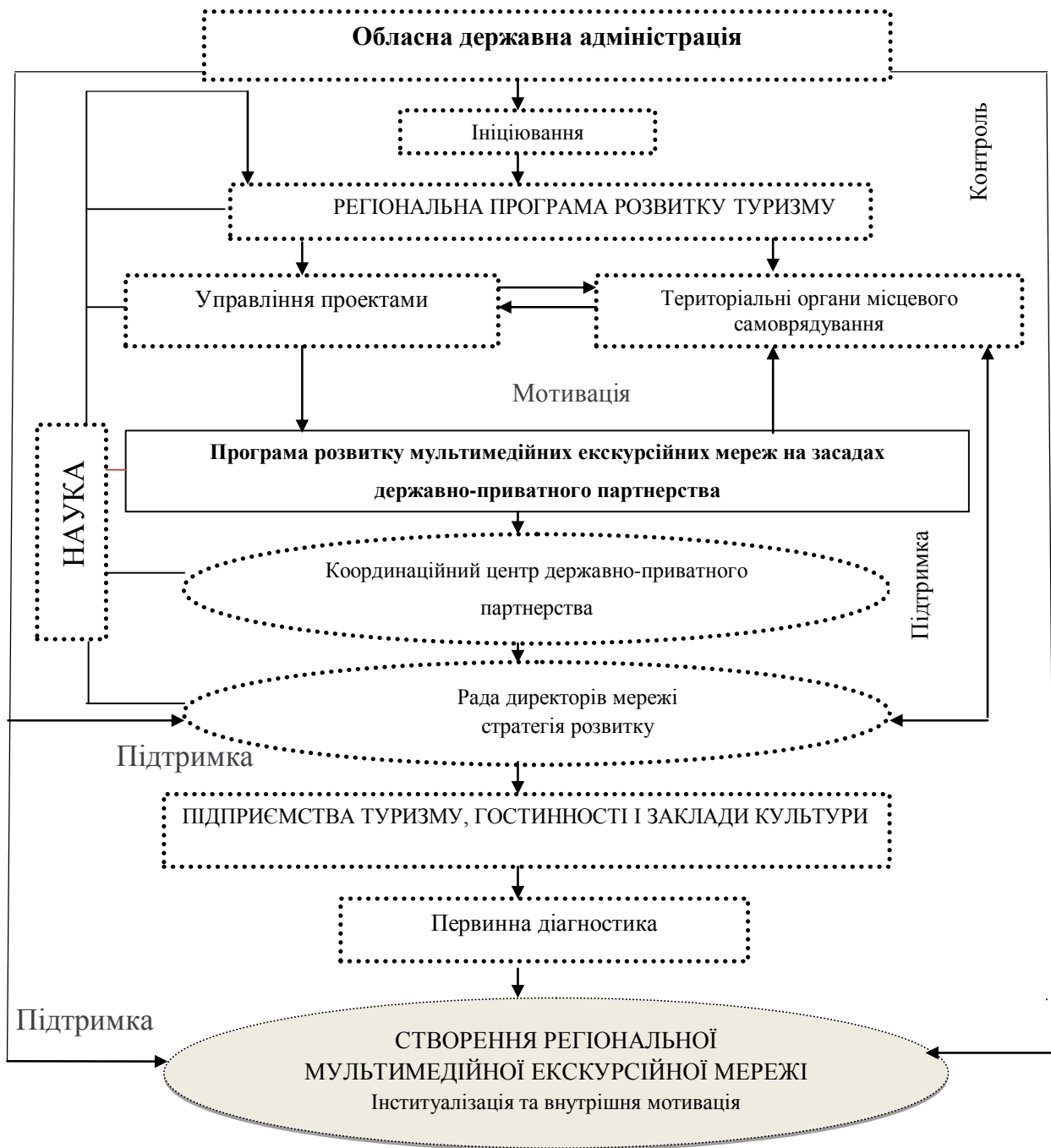
Аналіз наукових публікацій щодо міжнародного співробітництва у сфері розвитку рекреаційно-туристичної діяльності в регіонах України показує, що за сприянням ЄС упроваджені два масштабних транскордонних туристичних проекти в Івано-Франківському регіоні: «Розвиток транскордонного туризму та мережі в Івано-Франківську (Україна) і Марамуреші (Румунія)» та «Велоукраїна». Науковці вказують, що із 22 українсько-польських інвестиційних проектів туристичного спрямування більшість реалізуються у Львівській, Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській і Тернопільській областях [12].

Звернемо увагу, що впровадження інноваційних технологій стає одним з основних напрямів розвитку державно-приватного партнерства у сфері туристичної діяльності. За допомогою новітніх технологій за останній час у світі були розроблені віртуальні екскурсії різної регіональної тематики, екстремальні тури, квест-тури, мультимедійні програми та інші нові форми екскурсійного продукту. На нашу думку, розроблення підприємницьких проектів нових регіональних екскурсійних маршрутів повинне враховувати природні, історичні та адміністративні особливості кожного регіону, попиту на туристичний продукт, рівень розвитку туристичної інфраструктури, стан доріг, наявність необхідних фахівців, можливості залучення інвестицій.

Так, українські підприємці розробили мобільний додаток для самостійних екскур-

сій по Києву «Пам'ятки Києва». Додаток розрахований на такі 4 цільові аудиторії, як сім'я, друзі, закохані, а також самостійні мандрівники. Додаток містить величезну кількість фотографій, описів музеїв, доріг, GoogleMaps і детальну інформацію про пункти екскурсії. Скористатися додатком можуть не тільки українці – він є на п'яти мовах: українська, англійська, іспанська, німецька, російська та польська. Український оператор мобільного зв'язку «Київстар» також відібрав стартап UnexploredCity – платформу тематичних електронних екскурсій по містах і музеях України як інноваційного партнера. Проект туристичної платформи UnexploredCity, запущений в кінці 2016 року, пропонує інформацію про більш ніж 80 маршрутів і більш ніж 700 локацій 18 міст України. Автори проекту створили перші три екскурсійні маршрути – «Муралі. Сучасне вуличне мистецтво», «Архітектура: покинута історія і Київ», «Слідами літературних героїв», а також екскурсії по Одесі, Львову, Дніпру, Харкову та ін. Сподіваємося, що ці проекти мають зацікавити державні органи місцевої влади як пілотні проекти державно-приватного партнерства щодо розвитку інноваційного складника екскурсійного обслуговування туристів та їх залучення до музеїв регіонів України [12].

На нашу думку, на засадах державно-приватного партнерства можливо ініціювання об'єднання в одну регіональну мультимедійну мережеву систему підприємств галузі туризму, гостинності та закладів культури на регіональному рівні для кращої координації дій, максимізації прибутку, раціонального використання ресурсів туризму та надання електронних екскурсійних послуг. Мультимедійна екскурсійна мережа обґрунтовується як географічно, так і в межах єдиного внутрішнього інформаційного середовища регіону, пов'язаного із зовнішнім його оточенням. Рада директорів мережі, крім керівників підприємств та закладів культури, включає регіональне керівництво, а також співпрацює з органами виконавчої влади та науковими закладами. Блок-схема механізму формування мультимедійної екскурсійної мережі наведено на рис. 1. Мережеві структури змінюють характер конкуренції: вони прагнуть не до монополізації, а до нарощування партнерських зв'язків, що забезпечують стійкість системи загалом і можливість реалізації великомасштабних проектів. Підвищується ефективність маркетингових технологій, що спираються на спільно створену учасниками цифрову інфраструктуру, яка дає змогу заощаджувати витрати щодо впрова-



**Рис. 1** Механізм формування регіональної мультимедійної екскурсійної мережі на засадах державно-приватного партнерства

дження сучасних інноваційних технологій на ринку екскурсійних послуг. Сьогодні тільки в Європейському Союзі нараховується понад 150 культурних та екскурсійних мереж, що поєднують екскурсійні організації, туроператорів, музейні установи, арт-менеджерів, творчих особистостей. Мультимедійні екскурсійні мережі є креативним інноваційним ресурсом міжнародних партнерських проектів у сфері культури та туризму щодо надання електронних екскурсійних послуг.

Таким чином, механізм функціонування регіональної мультимедійної екскурсійної мережі об'єднує зусилля регіональних органів влади і ключових учасників виробництва регіонального туристичного продукту. Підприємницькі та регіональні проекти на засадах державно-приватного партнерства у сфері туризму та рекреації реалізуються для задоволення потреб туристів та мешканців територій, зайнятості місцевого населення та отримання прибутку за допомогою створення

сучасної туристичної інфраструктури загального користування та надання рекреаційних послуг. Отже, застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики в сфері туризму дасть змогу: залучити нові ресурси для проведення реформ у регіонах України; знизити навантаження на видаткову частину державного та регіональних бюджетів; залучити до реалізації інвестиційних проектів фінансові ресурси, що до цього перебували «у тіні»; перерозподілити ризики та посилити відповідальність сторін за управління та реалізацію інвестиційних проектів [13].

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження було узагальнено наукові під-

ходи щодо розвитку регіонального туризму на засадах державно-приватного партнерства, напрями реалізації галузевих підприємницьких проектів. Проаналізовано світовий досвід застосування механізму державно-приватного партнерства щодо залучення приватних інвестицій у сферу рекреації, дозвілля та туризму. Привернуто увагу органів місцевого самоврядування на необхідність застосування інструментів державно-приватного партнерства щодо модернізації інфраструктури регіонального туризму. Запропоновано організаційну схему механізму формування регіональної мультимедійної екскурсійної мережі щодо надання електронних екскурсійних послуг на засадах державно-приватного партнерства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Тараш Л.І., Петрова І.П. (2014). Механізм реалізації партнерської взаємодії держави і приватного сектору. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/77157/28-Tarash.pdf>
2. Чукаєва І.К. (2017). Державно-приватне партнерство – сучасний механізм залучення інвестицій до інфраструктурних галузей. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15058933661397.pdf>
3. Сиченко В.В., Мареніченко В.В. (2015). Механізми реалізації державно-приватного партнерства у сфері малого та середнього бізнесу. URL: [ojs.dsau.dp.ua/index.php/vestnik/article/download/593/594](http://ojs.dsau.dp.ua/index.php/vestnik/article/download/593/594)
4. Кошарний О.М., Кошарний В.О. (2015). Державно-приватне партнерство в системі регулювання туристичної галузі України. Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науково-технічний збірник. К. : НТУ. Вип. 3 (33). С. 159–163.
5. Брусільцева Г. М. (2015). Аналіз тенденцій розвитку державно-приватного партнерства в туристичній галузі України. Європейські перспективи. Вип. 6. С. 26–31.
6. Hrytsenko L., Shevchenko H. (2016). Public-private partnerships as a mechanism of the balanced development of recreation. Problems and prospects of economics and management, no. 4 (8), pp. 94–99.
7. Закон України «Про державно-приватне партнерство» (2010). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
8. Акимова О.Е., Волков С.К. (2012). Государственно-частное партнерство как инструмент развития индустрии туризма в Российской Федерации. Региональная экономика: теория и практика. Вып. 2 (233). С. 43–48.
9. Розвиток державно-приватного партнерства в Китаї та Україні (2018). URL: <http://aucc.org.ua/uk/rozvitok-derzhavno-privatnogo-partnerstva-v-kitayi-ta-ukrayini/>
10. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проектів (2017). URL: [http://rdpra.regionet.org.ua/images/129/PPP\\_report\\_U-LEAD\\_30\\_10\\_2017.pdf](http://rdpra.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf)
11. Лінтур І. В., Кампов Н. С., Касинець О. В. (2018). Інвестиційні проекти розвитку туристичного комплексу України. URL: [http://economyandsociety.in.ua/journal/14\\_ukr/87.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/87.pdf)
12. Экскурсовод в смартфоне. Как легко спланировать путешествие по Украине (2017). URL: <https://nv.ua/project/ekskursovod-v-smartfone-40009497.html>
13. Нездойминов С.Г. (2014). Проблемы государственно – частного партнерства в сфере рекреации и туризма Украины. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2754> //

#### REFERENCES:

1. Tarash L.I., Petrova I.P. (2014). Mekhanizm realizatsii partnerskoi vzaiemodii derzhavy i pryvatnoho sektoru [Mechanism for realization of partner cooperation between the state and the private sector]. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/77157/28-Tarash.pdf>
2. Chukaieva I.K. (2017). Derzhavno-pryvatne partnerstvo – suchasnyi mekhanizm zaluchennia investytsii do infrastrukturykh haluzei [Public-private partnerships are a modern mechanism for attracting investment in infrastructural industries]. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15058933661397.pdf>

3. Sychenko V.V., Marenichenko V.V. (2015). Mekhanizmy realizatsii derzhavno-pryvatnoho partnerstva u sferi maloho ta serednoho biznesu [Mechanisms for implementing public-private partnership in the sphere of small and medium business]. URL: [ojs.dsau.dp.ua/index.php/vestnik/article/download/593/594](http://ojs.dsau.dp.ua/index.php/vestnik/article/download/593/594)

4. Kosharnyi O.M., Kosharnyi V.O. (2015) Derzhavno-pryvatne partnerstvo v systemi rehuliuвання turystychnoi haluzi Ukrainy [Public-private partnership in the regulation of the tourist industry in Ukraine ]. Visnyk Natsionalnoho transportnoho universytetu. Seriiia "Ekonomichni nauky". Naukovo-tekhnichnyi zbirnyk. Vyp. 3 (33). S. 159–163.

5. Brusiltseva H. M. (2015). Analiz tendentsii rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva v turystychnii haluzi Ukrainy [Analysis of trends in the development of public-private partnership in the tourism industry of Ukraine]. Yevropeiski perspektyvy. Vyp. 6. S. 26–31.

6. Hrytsenko L., Shevchenko H. (2016). Public-private partnerships as a mechanism of the balanced development of recreation. Problems and prospects of economics and management, no. 4 (8), pp. 94-99.

7. Zakon Ukrainy "Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo" (2010). [The Law of Ukraine "On public-private partnership"]. URL:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

8. Akimova O.E., Volkov S. K. (2012). Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak instrument razvitiya industrii turizma v Rossiyskoy Federatsii [Public-private partnership as an instrument for the development of the tourism industry in the Russian Federation]. Regionalnaya ekonomika: teoriya i praktika.Zhurnal. Vip. 2 (233). S. 43-48.

9. Rozvytok derzhavno-pryvatnoho partnerstva v Kytai ta Ukraini (2018). [Development of public-private partnership in China and Ukraine]. URL: <http://aucc.org.ua/uk/rozvitok-derzhavno-privatnogo-partnerstva-v-kitayita-ukrayini/>

10. Derzhavno-pryvatne partnerstvo jak mekhanizm realizacii novoji regionaljnoji polityky: mozhlyvosti zastosuvannja ta praktychni aspekty pidghotovky i vprovadzhennja investycijnykh proektiv (2017). [Public-Private Partnership as a Mechanism for Implementing a New Regional Policy: Opportunities and Practical Aspects of Preparing and Implementing Investment Projects]. URL: [http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP\\_report\\_U-LEAD\\_30\\_10\\_2017.pdf](http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf)

11. Lintur I. V., Kampov N. S., Kasynej O. V. (2018). Investycijni proekty rozvytku turystychnogho kompleksu Ukrajiny [Investment projects of development of tourist complex of Ukraine]. URL: [http://economyandsociety.in.ua/journal/14\\_ukr/87.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/87.pdf)

12. Экскурсовод в смартфоне. Как leghko splanyrovatj puteshestvye po Ukrayne (2017). [Guide in the smartphone. How easy it is to plan a trip to Ukraine].URL: <https://nv.ua/project/ekskursovod-v-smartfone-40009497.html>

13. Nezdoyminov S.G. (2014). Problemyi gosudarstvenno – chastnogo partnerstva v sfere rekreatsii i turizma Ukrainyi [Problems of public-private partnership in the field of recreation and tourism in Ukraine]. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2754/>

## Public-private partnership as a vector for the development of regional tourism

**Nezdoyminov S.G.**

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Tourism  
and Hotel and Restaurant business,  
Odessa National Economic University

**Aleksandrochkina P.O.**

Student of the Faculty of International Economics,  
Odessa National Economic University

The article is devoted to actual problems of realization of projects of tourism activity on the principles of public-private partnership. Public-private partnerships can be defined as a legal mechanism for harmonizing interests and ensuring interaction between the state and business. At the same time, it should be considered as a system of effective interaction between public administration bodies of different levels and business in order to implement socially significant projects and programs of socio-economic development of territories aimed at improving the quality of life and attaining the goals of public administration as a combination of medium and long-term forms interaction for solving socially important tasks on mutually beneficial conditions. In the process of interaction PPP in the field of recreation and tourism, as a rule, the state gives the following functions: drafting strategic plans for the development of territories, information provision, creating conditions for sustainable development of tourism, promoting the attraction of foreign investment in the tourism sector. According to the private sector, the following are applied: application in practice of sectoral standards of tourism organization, implementation of business projects with the help of attracted investments, tourism marketing and promotion of preservation of culture, traditions of the area. According to the data of central and local exec-

utive authorities in Ukraine as of 01.01.2017, 186 projects are implemented on the basis of PPP – 36 (153 concession agreements, 32 joint agreements, 1 public-private partnership agreement) were implemented. The most widespread form of cooperation between the public and private sectors is the concession, which constituted 82.3% of the total number of PPP contracts. But in tourism, leisure, recreation, culture and sport realized 1 project (0.5% of the total).

According to the authors, on the principles of public-private partnership it is possible to initiate the unification into one regional multimedia network system of enterprises of the tourism industry, hospitality and cultural establishments at the regional level for better coordination of actions, profit maximization, rational use of tourism resources and provision of electronic excursion services. Thus, the use of public-private partnership as a mechanism for implementing a new regional policy in the field of tourism will allow: to attract new resources for reforms in the regions of Ukraine; to reduce the burden on the expenditure part of state and regional budgets; to attract financial resources to the realization of investment projects that were previously “in the shadow”; redistribute risks and strengthen the responsibility of PPP parties for managing and implementing investment projects.

# ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-88>

УДК 332.2

## Інструменти економічного стимулювання переробки технічних культур у регіоні

Косінський П.М.

аспірант

Луцького національного технічного університету

Сьогодні в нашій державі актуальним є розвиток виробництв із поглибленої переробки технічних сільськогосподарських культур. Такі виробництва сприятимуть раціональному та безвідходному використанню даних культур, забезпечать населення регіону екологічно чистою продукцією, збільшать фінансові надходження до бюджетів місцевих територіальних громад. Доведено, що виробництво та переробка технічних сільськогосподарських культур є стратегічно важливими для розвитку економіки регіонів. Проведено аналіз динаміки посівних площ сільськогосподарських культур у Волинській області. Проаналізовано зміни в структурі обсягів виробництва технічних культур. Доведено доцільність створення комплексного виробництва з переробки технічних культур. Запропоновано напрями та інструменти економічного стимулювання переробки технічних культур у регіоні.

**Ключові слова:** технічні культури, олійні культури, переробка, стимулювання, інструменти економічного стимулювання.

Косинский П.Н. ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРЕРАБОТКИ ТЕХНИЧЕСКИХ КУЛЬТУР В РЕГИОНЕ

Сегодня в нашем государстве актуальным является развитие производств по углубленной переработке технических сельскохозяйственных культур. Такие производства будут способствовать рациональному и безотходному использованию данных культур, обеспечат население региона экологически чистой продукцией, увеличат финансовые поступления в бюджеты местных территориальных общин. Доказано, что производство и переработка технических сельскохозяйственных культур являются стратегически важными для развития экономики регионов. Проведен анализ динамики посевных площадей сельскохозяйственных культур в Волинской области. Проанализированы изменения в структуре объемов производства технических культур. Доказана целесообразность создания комплексных производств по переработке технических культур. Предложены направления и инструменты экономического стимулирования переработки технических культур в регионе.

**Ключевые слова:** технические культуры, масличные культуры, переработка, стимулирование, инструменты экономического стимулирования.

Kosinsky P.M. THE TOOLS FOR ECONOMIC IMPROVEMENT OF TECHNICAL CULTURES IN THE REGION

Today, in our country, the development of deep-processed processing of technical crops is relevant. The production data will contribute to rational and non-wasteful use of these crops, provide the population of the region with environmentally friendly products, increase financial receipts to the budgets of local communities. It was investigated that the production and processing of technical crops is strategically important for the economic development of the regions. The analysis of the dynamics of crop area of agricultural crops in the Volyn region was carried out. Also, changes in the structure of production volumes of technical crops were analyzed. The expediency of creating complex industrial crops processing has been proved. The directions and tools of economic stimulation of processing of technical crops in the region are offered.

**Keywords:** technical crops, oil crops, processing, stimulation, tools of economic stimulation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасні світові тенденції, орієнтовані на екологізацію виробництва, поліпшення та відновлення стану навколишнього природного середовища, призвели до збільшення

попиту на технічні культури серед інших сільськогосподарських культур, адже їх широке застосування можливе в найбільш соціально важливих сферах господарства, насамперед харчовій та легкій промисловості.

Нааявність сировинних ресурсів та тенденція до їх збільшення, попит на екологічно орієнтовану продукцію, економічний ефект від її реалізації формують актуальність проблеми економічного стимулювання створення та розвитку підприємств із поглибленої переробки технічних культур у Волинській області.

Сьогодні в нашій державі потрібно створити сприятливі умови для розвитку виробництв із поглибленої переробки технічних культур. Такі виробництва сприятимуть раціональному та безвідходному використанню даних культур, забезпечать населення регіону екологічно чистою продукцією.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам виробництва і переробки технічних сільськогосподарських культур присвячено багато праць вітчизняних учених, таких як Н.В. Каткова, Н.О. Жеребець, Л.М. Васильєва, О.О. Чередніченко та ін. У своїх роботах вони акцентували увагу на економічній ефективності виробництва та переробки технічних культур та напрямках її підвищення.

Однак недостатньо уваги приділено проблемам економічного стимулювання розвитку виробництв із переробки технічних культур.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є вивчення економічної доцільності розвитку виробництв з переробки технічних сільськогосподарських культур, проблем, що стримують їх розвиток. Також важливим є визна-

чення напрямів та інструментів економічного стимулювання промислової переробки технічних культур у регіоні.

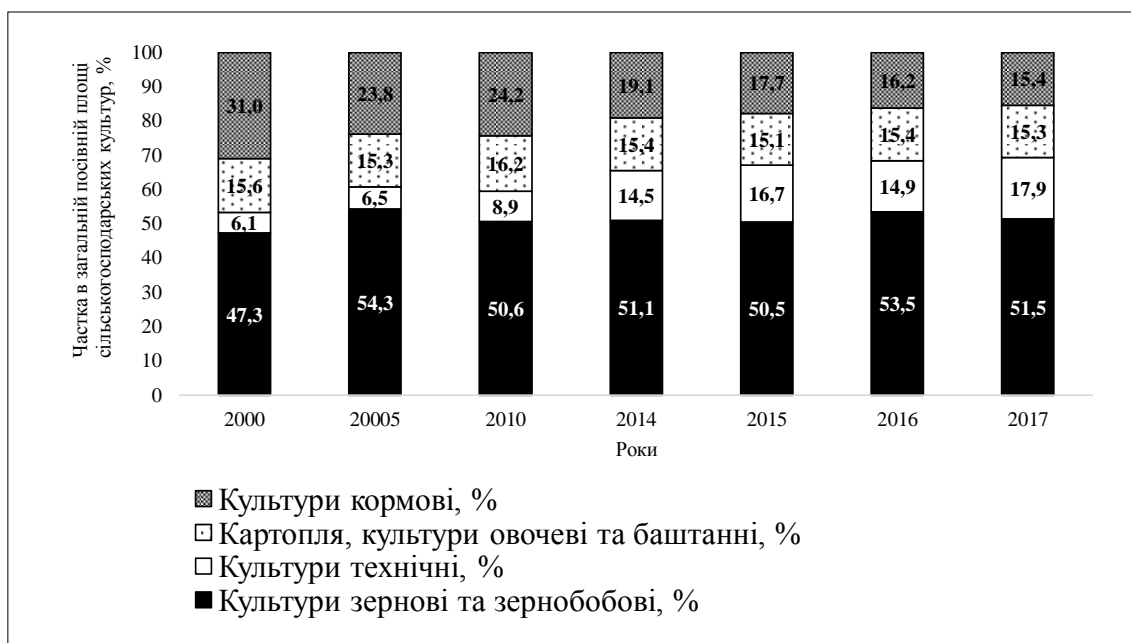
**Виклад основного матеріалу дослідження.** До технічних культур, що вирощують у Волинській області, належать цукровий буряк (фабричний), ріпак, кольза, соя та соняшник.

На думку науковців, виробництво та переробка технічних сільськогосподарських культур є стратегічно важливими як для розвитку національної економіки, так і для розвитку регіонів. Господарства, які займаються виробництвом цих сільськогосподарських культур, забезпечують переробні підприємства сировиною, які, своєю чергою, виробляють важливі продукти харчування: олію, цукор, соєве борошно тощо [1].

Впродовж останніх років частка посівних площ технічних культур у структурі загальної посівної площі сільськогосподарських культур у Волинській області постійно збільшувалася.

На кінець 2017 р. посівні площі сільськогосподарських культур становили 566,1 тис. га., із них для вирощування технічних культур – 101,1 тис. Динаміку структури посівних площ сільськогосподарських культур у Волинській області наведено на рис. 1.

Збільшення посівних площ технічних культур зумовило зменшення посівних площ кормових культур у загальній структурі посівних площ області.



**Рис. 1. Динаміка структури посівних площ сільськогосподарських культур у Волинській області**

*Джерело: побудовано на основі [6]*

Можливість використання технічних сільськогосподарських культур у різноманітних сферах діяльності створює величезний попит на них, що, своєю чергою, формує відповідну ціну. А ціна технічних культур здатна покрити витрати на їх вирощування та забезпечити сільгоспвиробника суттєвими прибутками, тобто є рентабельною.

Впродовж останніх років обсяги виробництва технічних культур збільшувалися. Станом на 2017 р. у структурі виробництва технічних культур переважає буряк цукровий (73,8%), решту становлять ріпак та кольза (11,7%), соя (9,7%), соняшник (4,7%). Зміни в структурі обсягів виробництва технічних культур у період 2014–2017 рр. відображено на рис. 2.

За останні чотири роки спостерігається зменшення частки виробництва цукрових буряків та збільшення частки олійних культур (ріпаку, сої, соняшнику).

Зменшення обсягів виробництва цукрових буряків можна пояснити зниженням рівня їх урожайності, а також значними затратами, необхідними для їх вирощування.

Збільшення виробництва ріпаку та сої у сільськогосподарських підприємствах Волин-

ської області зумовлене тим, що ці культури є найбільш рентабельні у своєму виробництві та користуються попитом як на національному, так і на зарубіжному аграрних ринках. Ріпак і соя потребують відповідних сівозмін, яких не дотримуються сільгоспвиробники, що призводить до зниження родючості ґрунтів, а згодом і до їх деградації [5].

У досліджуваному регіоні успішно працюють підприємства з переробки цукрових буряків: ПАТ «Гнідавський цукровий завод» та ПП «Європацукор».

Нещодавно відновив свою діяльність і цукровий завод у селищі Мар'янівка Горохівського району. Його новим власником, що вдихнув у нього життя, стало ПП «Агро-Експрес-Сервіс» відомого в Україні аграрника, кандидата сільськогосподарських наук Сергія Костючка [7].

Комплексну переробку цукрового буряку в даному регіоні здійснює лише ПАТ «Гнідавський цукровий завод», на території якого побудовано і введено в експлуатацію біоетанольний завод. Таким чином, відходи цукрового виробництва передаються на подальшу переробку для отримання кінцевого продукту –

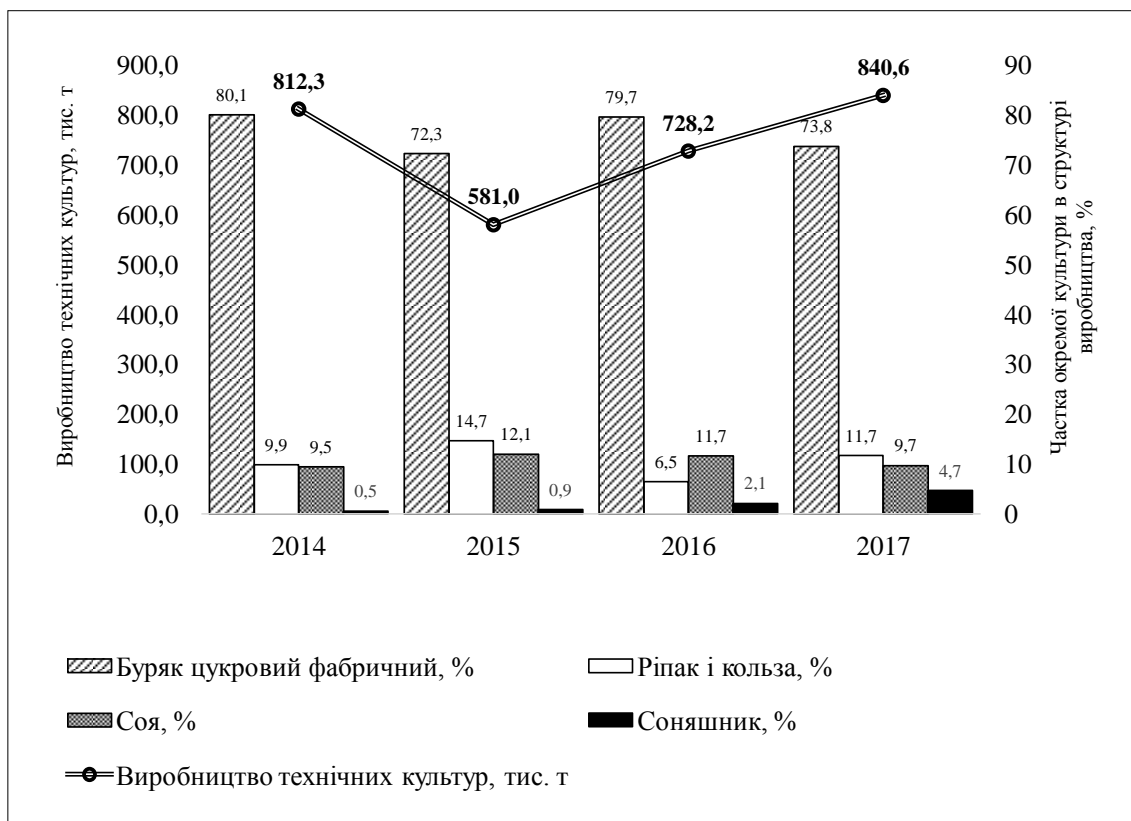


Рис. 2. Зміни в структурі обсягів виробництва технічних культур у період 2014–2017 рр.

Джерело: побудовано на основі [6]



біоетанолу та супутньої продукції – кормів для сільськогосподарських тварин чи добрив [8].

Ураховуючи зростання попиту на технічні культури, у межах області доцільно створити комплексні виробництва, що займатимуться їх переробкою.

Схему переробки технічних культур в області наведено на рис. 3.

Основним продуктом переробки даних сільськогосподарських культур буде олія, яка забезпечуватиме потреби харчової галузі та може бути використана у різних сферах переробки. До того ж відходи олійних культур (макуха) мають багатий білковий склад, а тому є досить поживними, отже, можуть використовуватися у виробництві мінеральних добрив та кормів для сільськогосподарських тварин. Тобто створення комплексів із переробки технічних культур забезпечить безвідходне виробництво.

Надзвичайно цінною серед олійних культур є ріпак. Під час переробки 100 кг високоякісного насіння одержують 38–41 кг олії, 55–57 кг макухи, що містить 38–40% добре збалансованого за амінокислотним складом білка [9].

Особливо ціниться й соя, адже можливе її застосування у різних сферах виробництва. Вона може використовуватися як добавка для продуктів харчування й як їх замітник. У харчовій промисловості соя використовується для виробництва олії, молока, соєвих круп тощо. Сьогодні в складі майже кожного продовольчого виробу є соя.

Велика кількість олії, білка та амінокислот, низький уміст клітковини в сої дають змогу

використовувати її у виробництві кормів, для поліпшення родючості ґрунту та виробництва біодизельного пального [2].

Сьогодні соняшникову лузгу можна використовувати більш раціонально: як сировину під час виробництва фурфуролу, кормових дріжджів і етилового спирту; у подрібнювальному вигляді до грубих кормів у тваринництві; застосовують у садівництві як органічне добриво для розпушення й поліпшення ґрунту; лушпиння соняшнику приносить велику користь під час вирощування грибів [3].

Важливою технічною культурою є льон, адже він дає три важливі види продукції: волокно, насіння й костру, які використовують як сировину для переробної промисловості. Велике значення має насіння льону-довгунцю, з якого виробляють олію для широкого використання в електротехнічній, миловарній, паперовій, шкіряній, гумовій, фармацевтичній та лакофарбовій промисловості [10].

Отже, на сільськогосподарських полях області потрібно знову засівати льон та збільшувати площі посівів. Потрібно відновлювати льонарство. Для цього необхідна значна державно підтримка.

Держава повинна проводити стимулювання в таких напрямках:

– стимулювання сільгоспвиробників – відшкодовувати збитки, одержані внаслідок вирощування технічних культур (таких як льон); надавати заохочувальні виплати, кредити, податкові пільги; створити оптимальні економічно виправдані ціни на сільськогосподарську технічну сировину;

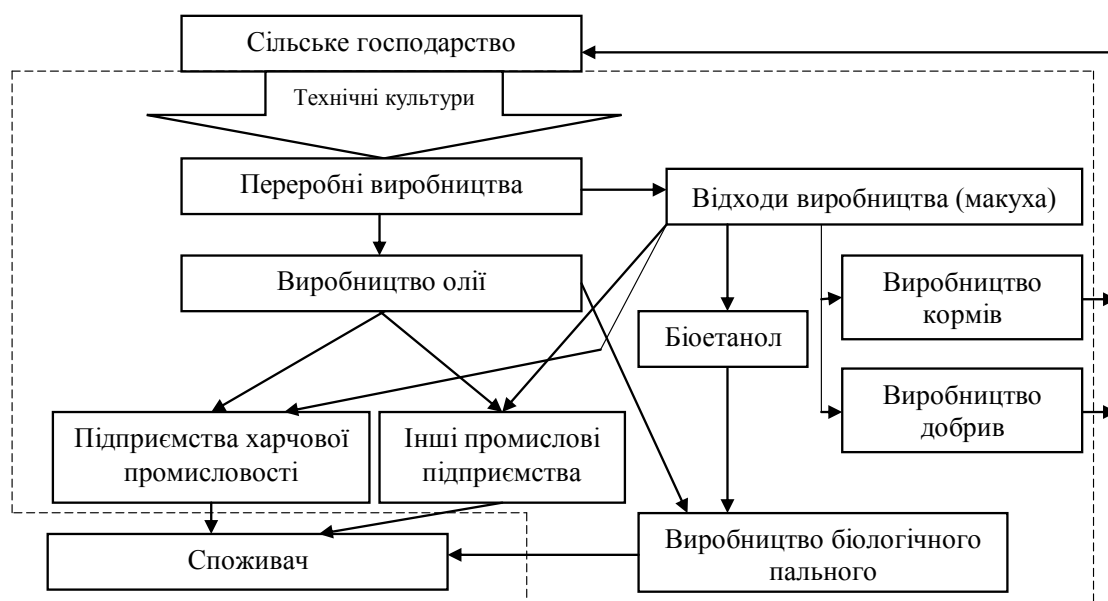


Рис. 3. Схема переробки технічних культур в області

- стимулювання переробних підприємств – надавати податкові пільги; спростити систему оподаткування; надавати безвідсоткові довгострокові державні кредити; звільнити від сплати мита за ввезене обладнання, покриття частини його власності тощо;

- стимулювання інвесторів – створити для внутрішніх та зовнішніх інвесторів сприятливий інвестиційний клімат; забезпечити прозорість діяльності підприємств із переробки технічних культур.

Також необхідно популяризувати серед місцевого населення ідею здорового способу життя та споживання екологічно чистої продукції вітчизняного виробництва.

Таким чином, для економічного стимулювання розвитку комплексів із переробки технічних культур, що вирощуються в досліджуваному регіоні, можна застосувати такі інструменти:

- державні дотації для сільгоспвиробників – покриття витрати сільгоспвиробників на вирощування нерентабельних чи малорентабельних технічних культур (наприклад, таких як цукровий буряк та льон), які виступають основою сировиною для стратегічно важливих промислових підприємств (насамперед легкої та харчової галузей промисловості), чим спонукатимуть фермерів до їх вирощування;

- встановлення мінімальних цін на сировину – мінімальна ціна повинна бути економічно обґрунтованою, покривати витрати на собівартість та бути вигідною для її виробника;

- державні замовлення – потреба держави (наприклад, для забезпечення армії) в якісних товарах народного споживання (одяг, харчові продукти, пальне тощо) викликає необхідність у створенні відповідних промислових підприємств, а це, своєю чергою, створює попит на сировину, яку можна отримати з технічних культур;

- сприяння створенню нових, або відновлення колись потужних підприємств із переробки технічних культур (наприклад, льонозаводів) за рахунок державних довгострокових безвідсоткових кредитів та повного або часткового звільнення від сплати податків;

- звільнення від сплати ввізного мита підприємств, що закупили закордонне обладнання для переробки технічних культур;

- сприяти експорту готової продукції, а не сировини – максимально збільшити податки на вивіз технічних культур у сирому вигляді і, навпаки, максимально зменшити податки на вивіз готових виробів за кордон;

- посилення контролю з боку територіальних громад;

- сприяння територіальних громад інвесторам у виділенні земельних ділянок для організації переробних виробництв;

- пряме надходження податків до місцевих бюджетів;

- стимулювати перехід місцевих текстильних та швейних підприємств на льоносировину – можна підвищити ввізне мито на закордонну давальницьку сировину, обмежити кількість її імпорту тощо.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, за останні роки у Волинській області значно збільшилася частка посівів технічних сільськогосподарських культур. Найбільшу частку в структурі технічних культур займає цукровий буряк, решта – олійні культури (ріпак та кольза, соняшник, соя).

На території області цукровий буряк використовують для виробництва цукру, біоетанолу, кормів для сільськогосподарських тварин.

Сьогодні вирощування технічних культур для їх продажу в сирому вигляді є неактуальним. Нам вигідніше самим переробляти дані культури.

Переробка технічних сільськогосподарських культур в області є перспективною та має потенціал для розвитку, адже продуктів їх переробки потребують різноманітні галузі промисловості, зокрема легка, харчова, хімічна та ін. Дані виробництва наповнюватимуть місцевий та державний бюджети за рахунок збільшення доданої вартості та податкових надходжень, адже продуктами переробки даних культур будуть переважно товари народного споживання, на які постійно існує попит (харчові продукти, паливо, одяг, лікарські препарати, корми для тварин тощо).

Потрібно застосовувати ефективні інструменти економічного стимулювання, для заохочення місцевих сільгоспвиробників, бізнесменів, іноземних інвесторів до створення та розвитку виробничих комплексів із переробки технічних культур в області.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Каткова Н.В. Аналіз стану і напрями підвищення ефективності переробки соєвих бобів у Миколаївській області. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2005. № 2. С. 125–133.
2. Жеребець Н.О. Стан та перспективи розвитку виробництва і переробки сої в Україні. Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 5. С. 45–49.
3. Васильєва Л.М., Мачак Т.О. Ефективність використання побічної продукції при переробці насіння соняшнику. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2015. Т. 20. Вип. 1/1. С. 80–84.
4. Чередніченко О.О., Топалова Т.В. Економічна ефективність виробництва та переробки соняшнику та шляхи її підвищення в Арцизькому районі Одеської області. Наук. вісник НУБіП України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». 2013. Вип. 181(2). С. 327–334.
5. Сосницька Я. Саган Я., Артук Т. Регіональні особливості виробництва технічних культур у сільсько-господарських підприємствах Волинської області: суспільно-географічні аспекти. Суспільно-географічні чинники розвитку регіонів: матеріали Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конференції, присвяченої 35-річчю створення кафедри економічної та соціальної географії у Східноєвропейському національному університеті імені Лесі Українки (Луцьк, 6–7 квітня 2017 р.). Луцьк, 2017. С. 117–120.
6. Статистичний щорічник «Волинь 2017» / за ред. В. Науменка. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2018. 457 с.
7. Цимбалюк Є. Юркова О. Цукровому заводу дав життя «Агро-Експрес-Сервіс» Сергія Костючка. URL: <http://www.golos.com.ua/article/296137> (дата звернення: 06.10.2018).
8. ПАТ «Гнідавський цукровий завод». URL: <https://gnidava.lt.ua/2017/10/10/bioetanolnyj-zavod-zapratsyuvav-na-rovnu-potuzhnist-foto/> (дата звернення: 10.10.2017).
9. Мацюк Г. Програма «Ріпак Ківерцівщини – 2006–2010 років». Вільним шляхом. 2005. 20 серпня. С. 3.
10. Адамчук В.В., Войтюк Д.Г., Хайліс Г.А. Стан механізації льонарства в Україні та перспективи його покращення. Вісник аграрної науки. 2007. № 10. С. 60–65.

## REFERENCES:

1. Katkova N. V. (2005) Analiz stanu i naprjamy pidvyshhennja efektyvnosti pererobky sojevykh bobiv u Mykolajivskij oblasti [The analysis of the state and directions of increasing the efficiency of processing soybeans in the Mykolaiv region]. Visnyk aghrarnoji nauky Prychornomor'ja, no. 2, pp. 125–133.
2. Zherebecj N. O. (2016) Stan ta perspektyvy rozvytku vyrobnyctva i pererobky soji v Ukrajinі [The status and prospects of development of soybean production and processing in Ukraine]. Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukrajinі, no. 5, pp. 45–49.
3. Vasilijeva L. M., Machak T. O. (2015) Efektyvnistj vykorystannja pobichnoji produkciji pry pererobci nasinnja sonjashnyku [The Efficiency of the use of by-products in the processing of sunflower seeds]. Visnyk ONU imeni I. I. Mechnykova, vol. 1 / 1, pp. 80–84.
4. Cherednichenko O. O., Topalova T. V. (2013) Ekonomichna efektyvnistj vyrobnyctva ta pererobky sonjashnyku ta shljakhy jiji pidvyshhennja v Arcyzjkomu rajoni Odesjkoji oblasti [The economic efficiency of production and processing of sunflower and ways of its increase in the Arziz district of the Odessa region.]. Nauk. visnyk NUBiP Ukrainy. Serija : Ekonomika, aghrarnyj menedzhment, biznes, vol. 181 (2), pp. 327–334.
5. Sosnycjka Ja., Saghan Ja., Artjuk T. (2017) Reghionaljni osoblyvosti vyrobnyctva tekhnichnykh kuljtur u siljsjkoghospodarsjkykh pidpryjemstvakh Volynsjkoji oblasti: suspiljno-gheografichni aspekty [The regional features of production of technical crops in agricultural enterprises of the Volyn region: socio-geographical aspects]. Proceedings of the Suspiljno-gheografichni chynnyky rozvytku reghioniv : materialy Mizhnar. nauk.-prakt. Internet-konferenciji prysvjachenoji 35-richchju stvorennja kafedry ekonomichnoji ta socialjnoji gheografiji u Skhidnojevropsjkomu nacionaljnomu universyteti imeni Lesi Ukrainky (m. Lucjk, 6–7 kvitnja 2017 r.), Lutsk, pp.117–120.
6. Gholovne upravlinnja statystyky u Volynskij oblasti (2018) 457 s. Statystychnyj shhorichnyk Volynj 2017 [Statistical Yearbook Volyn 2017], Lutsk : Gholovne upravlinnja statystyky u Volynskij oblasti.
7. Cymbaljuk Je., Jurkova O. Cukrovomu zavodu dav zhyttja "Aghro-Ekspres-Servis" Serghija Kostjuchka [The sugar plant gave life to "Agro-Express-Service" Sergei Kostjuchko]. Gholos Ukrainy [Voice of Ukraine] (electronic newspaper), vol. 18 November 2017. Available at: <http://www.golos.com.ua/article/296137> (accessed 06 October 2018).
8. PAT "Ghnidavskij cukrovij zavod" [Public Joint Stock Company "Ghnidavskiy Sugar Plant"]. Available at: <https://gnidava.lt.ua/2017/10/10/bioetanolnyj-zavod-zapratsyuvav-napovnutuzhnist-foto/> (accessed 10 October 2017).
9. Macjuk Gh. (2005) Prohrama "Ripak Kivercivshhyny – 2006-2010 rokiv" [The program "Rape Kivercivshhyny – 2006-2010 years"]. Viljnym shljakhom, vol. 20 September, p. 3.
10. Adamchuk V. V., Vojtjuk D. Gh., Khajlis Gh. A. (2007) Stan mekhanizaciji ljonarstva v Ukrajinі ta perspektyvy jogho pokrashhennja [The state of mechanization of flax in Ukraine and the prospects for its improvement]. Visnyk aghrarnoji nauky: Naukovo-teoretychnyj zhurn. Ukr. akademiji aghrarnykh nauk, no. 10, pp. 60–65.

## Tools for economic stimulation of industrial crops processing in the region

**Kosinskyi P.M.**

Postgraduate Student,  
Lutsk National Technical University

Today, in our country, the development of in-depth processing of technical crops is relevant. The production data will contribute to the rational and non-wasteful use of these crops, provide the population of the region with environmentally friendly products, increase financial receipts to the budgets of local communities.

Industrial crops grown in the Volyn region include sugar beet (factory), rape and colza, soybeans and sunflower.

According to scholars, the production and processing of technical crops are strategically important for the development of the national economy and for the development of regions.

In recent years, the share of sown areas of industrial crops in the structure of the total sown area of agricultural crops in the Volyn region has been steadily increasing.

The increase in the sown area of industrial crops led to a decrease in the sown area of forage crops in the overall structure of the crop area of the region.

The possibility of using technical crops in various spheres of activity creates a huge demand for them, which in turn forms the appropriate price. And the price of technical crops – can cover the costs of their cultivation and provide the agricultural producer with substantial profits, that is, it is profitable.

In recent years, the volume of production of technical crops has increased.

In the last four years, there has been a decrease in the share of sugar beet production, and an increase in the share of oilseeds (rape, soybean, sunflower).

Reductions in the production of sugar beet can be explained by a decrease in their yields, as well as by the considerable costs necessary for their cultivation.

The increase of rape and soybean production in agricultural enterprises of the Volyn region is determined by the fact that these crops are the most profitable in their production and are in demand both in the national and foreign agrarian market.

Sugar beet processing enterprises such as Hnidava Sugar Plant PAT and Evropatsukor PE successfully operate in the investigated region. Recently, the sugar factory in the Marianivka village of Horokhiv district was restored. The complex processing of sugar beet in the given region is carried out only by Hnidava Sugar Plant PAT, on the territory of which the bioethanol plant was built and put into operation.

Taking into account the growing demand for technical crops, it is expedient to create an integrated production in the region, which will be engaged in their processing.

The main product of processing these agricultural crops will be oil, which will meet the needs of the food industry and can be used in various fields of processing. In addition, oil-bearing seed by-products (oil cake) have high protein content and, therefore, are quite nutritious, and thus can be used in the production of mineral fertilizers and feed for livestock. That is, the creation of complexes for the processing of industrial crops will provide waste-free production.

An important technical crop is flax, as it provides three important types of produce: fibre, seeds, and shove, which are used as raw materials for the processing industry.

So, in the agricultural fields of the region, it is necessary to sow flax again and increase the area planted. It is necessary to restore flax cultivation. This requires significant state support.

The state should stimulate in the following areas: stimulation of agricultural producers; stimulation of processing enterprises; stimulation of investors.

It is also necessary to promote the idea of a healthy lifestyle and consumption of environmentally friendly domestic production among the local population.

Thus, for the economic stimulation of development of processing plants for technical crops grown in the studied region, the following tools can be used: state subsidies for agricultural producers; setting minimum prices for raw materials; government orders; facilitating the

creation of new ones or the restoration of once powerful industrial processing plants (e.g., flax mills) at the expense of state long-term interest-free loans and full or partial exemption from taxes; exemption from import duties for enterprises purchasing foreign equipment for the processing of industrial crops; promoting the export of finished products, not raw materials; strengthening control by the territorial communities; assistance of territorial communities to investors in the allocation of land for the organization of processing facilities; direct tax revenues to local budgets; stimulation of the tran-

sition of local textile and clothing enterprises to flax raw material.

Consequently, the processing of technical crops in the region is promising and has the potential for development. After all, a variety of industries, such as light, food, chemical, etc. require the products of their processing.

Therefore, it is necessary to apply effective tools of economic stimulation, in order to encourage local agricultural producers, businessmen, foreign investors to create and develop industrial complexes for the processing of technical crops in the region.

## Завдання і проблеми ефективного використання та охорони орендованих сільськогосподарських земель

**Масленнікова В.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри планування території населених пунктів та будівництва  
Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва

Особливості землі як засобу праці пов'язані з її родючістю. Землю слід розуміти як засіб виробництва, який використовується в сільськогосподарських підприємствах для створення певної маси товарів і послуг. Земля виступає на ринку землі як товар для перепродажу і таким чином набуває форми торговельного капіталу, а як засіб виробництва – форми агрокапіталу.

**Ключові слова:** ефективне використання, охорона земель, родючість, сільськогосподарські землі, ринок землі, оренда.

Масленникова В.В. ЗАДАЧИ И ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ АРЕНДОВАННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ

Особенности земли как средства труда связаны с ее плодородием. Землю следует понимать как средство производства, которое используется в сельскохозяйственных предприятиях для создания определенной массы товаров и услуг. Земля выступает на рынке земли как товар для перепродажи и таким образом приобретает форму торгового капитала, а как средство производства – форму агрокапитала.

**Ключевые слова:** эффективное использование, охрана земель, плодородие, сельскохозяйственные земли, рынок земли, аренда.

Maslennikova V.V. TASKS AND PROBLEMS OF EFFECTIVE USE AND PROTECTION OF LEASED AGRICULTURAL LAND

Features of the earth as a labor means are associated with its fertility. Land should be understood as a means of production, which is used in agricultural enterprises to create a certain mass of goods and services. Land appears on the land market as a commodity for resale and thus acquires the form of commercial capital, and as a means of production, it is a form of agricultural capital.

**Keywords:** efficient use, land conservation, fertility, agricultural land, land market, rent.

**Постановка проблеми.** Ефективне використання земельних ресурсів має винятково важливе значення для сталого розвитку аграрного сектору України. Цьому має бути підпорядковане реформування земельних відносин, на основі якого здійснено перехід до різних форм власності на землю, запроваджено платне землекористування тощо. З методологічного погляду кожна реформа припускає проходження принаймні трьох етапів, таких як: демонтаж попередньої системи, формування концепції майбутнього і реалізація концепції майбутнього. Досягнути позитивного результату від проведеної реформи можливо завдяки поєднанню цих етапів. Щодо земельної реформи в Україні, то пройдено лише перший етап реформування, який надто затягнувся, і розпочато другий, який не має цілісної концепції майбутнього земельного ладу [1].

У системі екологічної безпеки суверенної незалежної України охорона, зберігання та використання земельних ресурсів на основі нормативно-правових актів є важливим елементом національної безпеки. В цьому аспекті ефективного використання земельних, водних і виробничих ресурсів в Україні є завданням державного значення.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідження проблем оренди земель сільськогосподарського призначення здійснювала низка дослідників, таких як В.І. Андрейцев, Н.В. Ільницька, П.Ф. Кулинич, Л.Я. Новаковський, В.В. Носик, О.О. Погрібний, В.І. Семчик, В.А. Сонюк, А.К. Соколова, Н.І. Титова, А.М. Третяк, М.В. Шульга та інші науковці. Їхні наукові розробки були присвячені правовим та економічним аспектам оренди сільськогосподарських земель. Проте мало дослідженим є питання раціонального використання орендованих сільськогосподарських земель,

тому екологічний аспект потребує додаткового вивчення.

**Формулювання цілей статті.** Э думка, що мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення істотно обмежує та порушує права власників таких земель, перешкоджає оптимізації землеволодінь та землекористувань, сприяє «хижацькому» ставленню до земель, що перебувають у тимчасовому користуванні, а його скасування прискорить розвиток аграрного сектору економіки та сприятиме залученню інвестицій [1]. Протилежною є позиція щодо недоцільності скасування мораторію, оскільки:

- законодавче врегулювання цього процесу є нескладним;
- великі земельні наділи зосереджені в руках одних власників;
- через фінансово-економічну кризу відбулося знецінення національної валюти, що спричинило істотне зниження вартості земель;
- не завершено наповнення достовірними відомостями про об'єкти кадастру Державний земельний кадастр.

Вищезазначені позиції є досить обґрунтованими та вказують на недоліки тієї чи іншої сторони.

Стратегія земельних перетворень в Україні має будуватися на інституціональному принципі шляхом поєднання трьох елементів: інтересів держави, прав власників і землекористувачів та об'єктивних вимог ринку земель, а також забезпечити реалізацію трьох ключових напрямів: перший – реформування відносин власності на землю; другий – облік і вартісна оцінка на рентній основі земельно-ресурсного потенціалу в складі національного багатства України і взяття його на державний баланс; третій – організація ефективного управління земельними ресурсами як національним надбанням (незалежно від форм власності), загальним просторовим базисом народного господарства й основним засобом виробництва у сільському і лісовому господарствах.

**Виклад основного матеріалу.** Конституцією України закріплено положення, що земля є основним національним багатством, яке перебуває під особливою охороною держави.

Земля як об'єкт правової регламентації виконує різні функції:

а) політичну, визначаючи територіальні межі суверенності державної влади та створюючи основу економічної незалежності держави;

б) економічну, забезпечуючи базу для господарської діяльності;

в) соціальну, як місце й умови для життя людини;

г) екологічну, як об'єктивний фактор безпечного для здоров'я людини існування.

Повне задоволення потреб населення в продуктах харчування, галузей легкої промисловості в сільськогосподарській сировині вимагає збільшення виробництва сільськогосподарської продукції на основі раціонального та ефективного використання землі. Практика господарювання в ринкових умовах підтверджує ту незаперечну істину, що результативність та ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств передусім залежить від ефективного використання землі [2].

Рівень сільськогосподарського виробництва значною мірою зумовлюється якісним складом земель. Проте на ефективність використання землі впливає багато чинників, зокрема рівень розвитку продуктивних сил, ступінь розораності землі, структура посівних площ, частка меліорованих земель у загальній площі сільськогосподарських угідь.

Економічна ефективність використання земельних угідь у сільському господарстві характеризується системою натуральних і вартісних показників. Оскільки натуральні показники характеризують рівень використання певної частини сільськогосподарських угідь під час виробництва окремих видів продукції рослинництва і тваринництва, їх застосовують щодо господарств із однаковою галузеву структурою виробництва.

Вартісні показники найбільш повно характеризують економічну ефективність використання землі і дають змогу порівнювати та об'єктивно оцінювати рівень використання земельних ресурсів у господарствах, які спеціалізуються на виробництві різних видів продукції.

Перспективність ефективного землекористування в Україні з огляду на його стратегічне значення не викликає сумніву. Основні питання ефективності використання землі знаходять своє відображення у землекористуванні виробника. Земельна реформа як основний складник аграрної політики виявила значну кількість багатогранних проблем, пов'язаних, зокрема, з нормативно-правовою базою земельних відносин, ефективністю використання землі новими господарськими агроформуваннями, дотриманням екологічних норм використання землі тощо. Головний вектор ринкової економіки держави зорієнтований на забезпечення рівноваги права власності юридичних осіб, територіальних громад

та держави на землю. Результатом земельної реформи є визнання інституту приватної власності на неї.

Якщо розглядати питання землекористування з позиції ефективності сільськогосподарського виробництва, то слід зазначити, що аграрна реформа супроводжується подрібненням великих підприємств, що приводить до порушення ефективних сівозмін, нераціонального використання земельного фонду, зниження родючості ґрунтів, погіршення екологічної ситуації. Демоніполізація земель сприяла: докорінним змінам форм власності на землю; вирішенню проблеми забезпечення громадян земельними ділянками; впровадженню плати за землекористування; створенню передумов формування ринку землі. У форматі нових економічних відносин необхідно створити умови для породження і формування ефективного господаря-власника землі [3].

Проте в державі поки що не вирішено проблему забезпечення раціонального та екологічно безпечного використання земельних ресурсів. Протягом останніх років значно зменшилася кількість внесення мінеральних та органічних добрив, що негативно впливає на якість ґрунтів, а зрештою, на ефективність господарювання сільськогосподарських підприємств [4].

У сільському господарстві земля виступає не тільки просторовим базисом для розміщення виробничих споруд, а й водночас є предметом праці, засобом праці та основним засобом виробництва. Особливості землі як засобу праці пов'язані з її родючістю. За правильного господарювання родючість може поліпшуватися, а додаткові затрати праці у землеробстві можуть давати продукт без будь-якого витрачання того, що було вкладено в землю раніше. Землю слід розуміти як засіб виробництва, який використовується в сільськогосподарських підприємствах для створення певної маси товарів і послуг. Земля виступає на ринку землі як товар для перепродажу і таким чином набуває форми торговельного капіталу, а як засіб виробництва – форми агрокапіталу [5].

Ринок землі – це набагато ширше поняття, в основу якого покладено юридичне визнання землі капіталом і можливість здійснення фізичними та юридичними особами загально визнаних у світі земельних операцій. Відповідно до сказаного ринок землі можна визначити як сукупність юридично-правових і економічних відносин, що виникають між суб'єктами такого

ринку в процесі обігу земельних ділянок: їх оренди, обміну, купівлі-продажу, застави, дарування і спадкування [1].

Натепер немає чіткого розмежування понять «ринок землі», на якому земля пропонується як матеріальний актив, і «ринок землекористування», на якому продається право користування землею як засобом виробництва (нематеріальний актив) [5].

Повноцінний ринок землі повинен включати: наявність землі як об'єкта купівлі-продажу; наявність платоспроможного покупця землі, що виставлена на продаж; державне регулювання ринку землі на регіональному і місцевому рівнях; чіткий організаційно-правовий механізм оформлення договорів; установлення диференційованої цінової політики на різні категорії земель; створення необхідної ринкової структури земельного ринку.

Організація і функціонування ринку землі повинні бути зорієнтовані на вирішення завдань [4]:

1) забезпечення ефективного використання земельного фонду через оцінку не тільки зібраного урожаю, але і його збуту, обліку грошей на інший товар, необхідний для відтворювального розвитку ринку;

2) формування раціонального землекористування, коли у власника чи колективу знаходиться більше землі, ніж вони можуть обробити, оскільки саме тут може бути спекуляція, утворення ренти, прихована суборенда, доходи від якої привласнюються не власником і не колективом, а керівником – менеджером;

3) створення ринку земельних ділянок за двома вертикалями: дотримання принципу волі вибору власника ділянки та стимулювання власників земельних ділянок на обмінні операції.

Подальше становлення ринку землі може здійснюватися тільки на основі правових гарантій постійності інституту приватної власності на землю. Розвиток відносин власності на землю в Україні, як і в усьому світі, має здійснюватися у напрямі поєднання свободи власника з державним регулюванням земельних відносин [5].

Визначення економічної ефективності землі слід здійснювати з урахуванням факторів прямого та опосередкованого впливу на землекористування в ринкових умовах, а також враховувати три сторони критеріального підходу до використання земельних угідь у сільському господарстві:

а) кількісну та якісну оцінку виробничого потенціалу;



- б) інтенсивність використання землі;
- в) ефективність використання землі.

Раціонального й ефективного використання землі в аграрних підприємствах можна досягти за умови здійснення заходів із підвищення родючості ґрунту й охорони його від ерозії та інших руйнівних процесів. Виходячи з національних інтересів, суспільство має використовувати землю так, щоб передати її поліпшеною наступним поколінням. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу та інтенсивних технологій у сільському господарстві об'єктивно вимагає врахування не тільки їхнього позитивного впливу на земельні угіддя, а й можливих негативних наслідків, зумовлених специфічним проявом окремих засобів виробництва.

У зв'язку з цим можна виділити такі основні напрями підвищення економічної ефективності використання землі в сільському господарстві:

- 1) система заходів щодо підвищення родючості земель;
- 2) охорона ґрунтів від ерозії та інших руйнівних процесів;
- 3) зменшення площ земель, які випадають із сільськогосподарського обороту.

Підвищенню ефективності використання землі в сільському господарстві сприяє інтенсифікація рослинництва на основі впровадження прогресивних систем землеробства, передової техніки і технології вирощування сільськогосподарських культур.

Важливим напрямом підвищення економічної ефективності використання землі є охорона ґрунтів від ерозії та інших руйнівних процесів. Необхідно в господарствах розширити застосування ґрунтозахисних систем і методів обробітку землі та протиерозійних заходів. Землевласники і землекористувачі зобов'язані здійснювати заходи щодо охорони ґрунтів від вітрової і водної ерозії, не допускати засолення, заболочування і заростання земель бур'янами, а також інших процесів, які погіршують стан ґрунту.

Для господарств України з високим рівнем розораності сільськогосподарських угідь проблема захисту ґрунтів від ерозії надзвичайно актуальна. Під час вирощування сільськогосподарських культур на слабо еродованому ґрунті їхня урожайність зменшується на 5–30%, на середньо еродованому – на 15–70%, а на сильно еродованому – на 25–90% порівняно з повнопрофільними ґрунтами.

Комплексна система охорони земель передбачає впровадження ґрунтозахисних

сівозмін, плоскорізного обробітку ґрунту, ґрунтозахисних технологій вирощування сільськогосподарських культур, полезахисного лісонасадження та проведення інших протиерозійних заходів.

Земельні ресурси сільського господарства України порівняно великі, але не безмежні, тому важливою державною проблемою є охорона сільськогосподарських угідь, особливо найбільш продуктивної їхньої частини – ріллі, які випадають із сільськогосподарського обороту.

Орендна плата за користування землями сільськогосподарського призначення залишається чисто символічною та вибудованою на нав'язаних власникам пайових земель умовах. Водночас орендарі таких земель отримують значні прибутки від реалізації сільськогосподарської продукції. Рано чи пізно мораторій на купівлю-продаж земель буде скасовано. Набуде актуальності питання про розпорядження пайовими земельними ділянками. Власники таких ділянок і надалі перебуватимуть у нерівних умовах з орендарями, а розпорядження своїми землями здійснюватиметься переважно на умовах орендарів. Сьогодні система землекористування недостатньо ефективна. Потребують негайного вирішення такі проблеми, як:

- невизначеність із подальшою долею колективної власності, оскільки законодавством України така форма власності не передбачена, проте де-факто вона є;
- неврегульованість питання використання сільськогосподарських земель колишніх колективних сільськогосподарських підприємств, що не підлягали паюванню: несільськогосподарських угідь, земель під господарськими польовими шляхами – проектними та наявними, полезахисними лісосмугами;
- неврегульованість проблем щодо невитребуваних сертифікатів на право на земельну частку (пай);
- складний механізм визнання спадщини від умерлого та набуття прав на неї територіальною громадою;
- існування корупційного складника під час реєстрації договорів оренди землі.

Окремою проблемою є те, що органи місцевого самоврядування не наділені необхідними повноваженнями для вирішення вищезазначених питань та є відстороненими від їх урегулювання на місцевому рівні.

Для вирішення вищезазначених проблем необхідно застосовувати такі механізми, як:

- 1) формування земельних масивів для створення сталих землекористувань (фор-

мування їх підтипів, що здійснюватиметься на підставі еколого-економічної придатності земель для вирощування основних сільсько-господарських культур);

2) створення об'єднань власників пайових земельних ділянок, які включені до земельних масивів;

3) формування екологічних та господарських обмежень у використанні земельних масивів;

4) розроблення заходів щодо захисту земель у масивах від деградаційних процесів, збереження та відтворення родючості ґрунтів;

5) забезпечення укладення договорів оренди земельних масивів шляхом вибору уповноваженої особи від власників пайових земельних ділянок;

6) залучення органів місцевого самоврядування до створення об'єднань власників пайових земельних ділянок із наданням їм права виступати стороною договірних процесів у частині неоформлених земельних ділянок (неоформлена спадщина, відумерла спадщина тощо), які входять до сформованого земельного масиву;

7) делегування органам місцевого самоврядування права укладення договорів оренди з орендодавцями на користування польовими шляхами та полезахисними лісосмугами;

8) ведення обліку договорів оренди органами місцевого самоврядування з подальшим передаванням їх до реєстраційної служби;

9) право використання земельних масивів орендарем після внесення їх до обліку в органах місцевого самоврядування.

У результаті реалізації пропозицій щодо формування земельних масивів отримаємо:

1) можливість запровадити оновлений ринок оренди земель (оскільки об'єктом оренди буде не окрема земельна ділянка, а цілісний земельний масив, то його можна буде запропонувати декільком орендарям);

2) сільські територіальні громади отримають можливість безпосередньо брати участь у формуванні ринку оренди земель та відстоювати інтереси територіальних громад;

3) орендар отримає цілісний масив земель, що є основою сталого землекористування;

4) у держави з'являються механізми щодо здійснення заходів з охорони земель;

5) запровадження вдалих правових механізмів щодо міни земельних ділянок між масивами, а також створення передумов для купівлі-продажу земельних ділянок у межах масиву та продажу цілісних земельних масивів.

Реалізація вищезазначеної парадигми сприятиме інтересам:

– власників земельних ділянок, надаючи їм додаткові гарантії реалізації належним чином їх прав та підвищення їх економічного добробуту;

– орендарів, оскільки вони матимуть в оренді сталі земельні масиви, що забезпечить їх економічний розвиток;

– територіальних громад, які безпосередньо впливатимуть на розвиток земельно-орендних відносин, ставши їх повноцінним суб'єктом, що сприятиме створенню нових робочих місць та гарантуватиме безпечні умови життєдіяльності громади;

– держави – для створення сприятливих умов для забезпечення продовольчої безпеки країни та ефективного проведення заходів з охорони земель.

**Висновки із цього дослідження.** Результатом проведеного дослідження про стан сформованих землеволодінь та землекористувань в Україні встановлено, що наявні землекористування є нестабільними. Мають місце черезсмулля та далекоземелля, часто має місце складна конфігурація та ламаність меж, що вимагає додаткових витрат на обробіток землі, а короткострокова оренда таких земель практично унеможливує застосування заходів з охорони земель. Окрім того, наявність прогалів і колізій у правовому регулюванні відлякує потенційних інвесторів-орендарів. Для вирішення цих проблем запропоновано дієві механізми земельно-орендних відносин шляхом створення земельних масивів для формування сталих землекористувань.

Це передбачає надання в оренду цілісних земельних масивів, а не окремих земельних ділянок. Також запропоновано вирішення проблемних питань щодо передачі в оренду спадщини від умерлого та земель за невитребуваними сертифікатами на право на земельну частку (пай), надавши відповідні повноваження територіальним громадам та залучивши їх до земельно-орендних відносин.

Формування сталих землекористувань дасть можливість здійснювати заходи з раціонального використання та охорони земель сільськогосподарського призначення в контексті сталого розвитку земельних ресурсів України. Такі заходи дадуть можливість забезпечити реалізацію і захист прав орендодавців, орендарів, територіальної громади та держави загалом.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Дорош Й.М., Дорош О.С. Методологічні підходи формування ринку оренди земель сільськогосподарського призначення. Землевпорядний вісник. 2015. № 7. С. 23–27.
2. Збарський В.К, Чалий А.А. Економіка сільського господарства. Київ. Каравела, 2009.
3. Петренко Ж.А. Ефективність використання землі в умовах нових організаційних агроформувань: дис.... канд. екон. наук.: 08.00.04: Х., 2009.
4. Кравченко А.В. Ефективність використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах: дис.... канд. екон. наук.: 08.00.04: К, 2008.
5. Лактіонова Г. П. Ефективність використання землі в ринкових умовах господарювання: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.02: ХНАУ. Х., 2003.
6. Дорош Й.М., Осипчук С.О., Стецюк М.П., Дорош О.С. Земельна реформа на регіональному рівні (На прикладі Київської області за 1991–2011 рр.). Київ: ЗАТ «ВІПОЛ», 2011. 184 с.

## REFERENCES:

1. Dorosh Y.M., Dorosh O.S. Metodolohichni pidkhody formuvannia rynku orendy zemel silskohospodarskoho pryznachennia. Zemlevporiadnyi visnyk. 2015. № 7. S. 23–27.
2. Zbarskyi V.K, Chalyi A.A. Ekonomika silskoho hospodarstva. Kyiv. Karavela, 2009.
3. Petrenko Zh.A. Efektyvnist vykorystannia zemli v umovakh novykh orhanizatsiinykh ahroformuvan: dys. ... kand. ekon. nauk.: 08.00.04: Kh., 2009.
4. Kravchenko A.V. Efektyvnist vykorystannia zemelnykh resursiv u silskohospodarskykh pidpriemstva: dys. ... kand. ekon. nauk.: 08.00.04: K, 2008.
5. Laktionova H. P. Efektyvnist vykorystannia zemli v rynkovykh umovakh hospodariuvannia: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.02: KhNAU. Kh., 2003.
6. Dorosh Y.M., Osypchuk S.O., Stetsiuk M.P., Dorosh O.S. Zemelna reforma na rehionalnomu rivni (Na prykladi Kyivskoi oblasti za 1991–2011 rr.). Kyiv: ZAT "VIPOL", 2011. 184 s.

## Tasks and problems of effective use and protection of leased agricultural land

**Maslennikova V.V.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaev

Efficient using of land resources is extremely important for the sustainable development of the Ukrainian agrarian sector. It should be subordinated to the reform of land relations, on the basis of which the transition to various forms of ownership of land was implemented, paid land use was introduced, and so on. From a methodological point of view, each reform involves the passage of at least three stages: the dismantling of the previous system, the future concept formation and the realization, in fact, the future concept. It is possible to achieve a positive result from the reform through the combination of these stages. Regarding the land reform in Ukraine, only the first stage of the reform, which was too long, has been completed, and the second one, which does not have a coherent concept of the future land system, has been started.

It is believed that a moratorium on the sale of agricultural land significantly restricts and violates the rights of owners of such land, impedes the optimization of land ownership and land use, promotes "predatory" towards land being in temporary use, and its abolition will accelerate the the agricultural sector and will promote attraction of investments. On the contrary, there is a position of inappropriateness of the moratorium abolition, since the legislative settlement of this process is unformed; large land plots will be concentrated in some owners; due to the financial and economic crisis there was a depreciation of the national currency, which caused a significant decrease in the cost of land; the filling of reliable information about the objects of the cadastre State Land Cadastre has not been completed.

## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-90>

УДК 37.072

### Інформаційно-аналітичне забезпечення управління організаційною автономією ЗВО

**Дериховська В.І.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії, статистики та прогнозування  
Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

**Степурина С.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії, статистики та прогнозування  
Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

Статтю присвячено дослідженню питання становлення інституційної автономії системи вищої освіти України у цілому та розвитку організаційної автономії закладів вищої освіти зокрема. Представлено організаційну автономію ЗВО як підсистему університетської автономії, визначено проблемне поле на шляху підвищення рівня організаційної автономії вітчизняних ЗВО та запропоновано перспективний план дій щодо підвищення рівня організаційної та інституційної автономії ЗВО.

**Ключові слова:** інституційна автономія, заклад вищої освіти (ЗВО), організаційна автономія ЗВО, підсистема.

Дериховская В.И., Степурина С.А. ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ АВТОНОМИЕЙ ВУЗА

Статья посвящена исследованию вопросам становления институциональной автономии системы высшего образования Украины в целом и развития организационной автономии высших учебных заведений в частности. Представлено организационную автономию вуза как подсистему университетской автономии, определено проблемное поле на пути повышения уровня организационной автономии отечественных вузов и предложен перспективный план действий по повышению уровня как организационной, так и институциональной автономии вузов.

**Ключевые слова:** институциональная автономия, высшее учебное заведение (вуз), организационная автономия вуза, подсистема.

Derykhovska V.I., Stepurina S.O. INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT FOR MANAGEMENT OF ORGANIZATIONAL AUTONOMY OF IHE

The article is devoted to the research of the formation of institutional autonomy of the system of higher education of Ukraine as a whole and the development of organizational autonomy of institutions of higher education in particular. The organizational autonomy of IHE as the subsystem of university autonomy is presented, the problem field on the way of raising the level of organizational autonomy of domestic IHE is determined, and a promising action plan for increasing the level of both organizational and institutional autonomy of IHE is proposed.

**Keywords:** institutional autonomy, institution of higher education (IHE), organizational autonomy of IHE, subsystem.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Динамізм розвитку суспільства, глобалізаційні процеси, міжнародна конкуренція, стрімке формування економіки та суспільства, заснованих на знаннях, становлення науки як одного з основних чинників суспільних змін істотно трансформують не тільки уяв-

лення про сутність вищої освіти, реформують її систему, а й змінюють місце вищої школи в структурі суспільства. До того ж становлення та розвиток демократичного суспільства тісно пов'язані з феноменом масовості поширення вищої освіти, оскільки саме вища освіти виступає рушійною силою, ключовим

механізмом нагромадження і розвитку знань та ідей задля ефективного впровадження й використання освітніх новацій у всіх сферах суспільного життя.

Особливої актуальності питання автономії закладів вищої освіти набуває у зв'язку з прийняттям та набранням чинності Закону України «Про вищу освіту», який надає ЗВО самостійності у вирішенні багатьох питань щодо своєї діяльності. Виходячи із цього, перед науковцями та практиками стоять завдання визначення та ретельного дослідження суперечностей, що за об'єктивних причин перешкоджають процесам автономізації ЗВО в Україні, пошуку нових знань та розроблення дієвих підходів та інструментальної бази щодо вирішення цих суперечностей і створення практичних рекомендацій щодо формування нових конкурентних переваг вітчизняних ЗВО на міжнародній освітній арені.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато вчених, що вивчали питання становлення та розвитку інституційної автономії ЗВО [1–3; 9–11], погоджуються з тим, що саме автономність є відправною точкою посилення привабливості та конкурентоспроможності ЗВО як на міжнародному, так і на національному рівні. Саме тому важливим із позицій стратегічного розвитку ЗВО є формування системи управління інституційною автономією, яка враховує як зовнішнє, так і внутрішнє середовище на підставі дослідження можливостей використання автономії та конкурентних переваг ЗВО.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У сучасному світі в економіці знань безперечно роль у створенні суспільства знань відводиться саме освіті. Державні інститути, громадське суспільство, ринок праці висувають усе нові й нові вимоги до сфери вищої освіти. У результаті цього відбувається нарощення значимості та впливу вищої освіти, що, своєю чергою, супроводжується закономірним прямопропорційним зростанням діапазону відповідальності освіти перед суспільством. Відповідальність вищої школи передбачає самостійність у формуванні та втіленні власної стратегії розвитку. Така самостійність розглядається в європейських традиціях вищої освіти як академічна свобода та інституційна автономія. Однак і досі не визначено єдиної концепції цих фундаментальних академічних цінностей, окрім того, автономність вітчизняної вищої освіти, її незалежність як самостійного соціального інституту є темою актуальною та

не до кінця дослідженою. Зокрема, дискусійними нині є питання щодо визнання загальних рамок системи вищої освіти (що вважати вищою освітою, який заклад має право надавати вищу освіту, які саме механізми та процедури акредитації та ліцензування тощо), належного фінансування системи вищої освіти (хто має фінансувати освіту, який саме відсоток державного бюджету має відводитися на підтримку та розвиток вищої освіти та науки), комерціалізації вищої освіти (створення підприємницьких організацій – ЗВО, що приносять прибуток) та ефективного менеджменту закладу вищої освіти (перерозподіл управлінських функцій між керівною ланкою ЗВО та міністерством, поділ функції ректора на дві сфери: одна – це управління та підприємницька діяльність, інша – лідерство, визначення місії і т. п.). Вирішення цих питань повинно відбуватися у прозорій правовій площині та в тісній взаємодії всіх зацікавлених сторін: представників громадськості, студентства, викладачів, учених та публічної влади (міністерств, парламенту, уряду). Ключовою метою є досягнення та підтримка балансу між автономією ЗВО та урядовим контролем для мінімізації ризиків ухвалення невірних управлінських рішень та їхнього пагубного впливу на всі аспекти суспільного життя.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення місця та значення організаційної автономії як однієї з ключових підсистем системи управління інституційною автономією ЗВО і розроблення комплексу дій щодо підвищення рівня організаційного складника у цілісній університетській автономії вітчизняної системи вищої освіти.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Безумовно, університетська автономія не є самоціллю, але водночас вона визнається найважливішою передумовою успішності виконання закладами вищої освіти своєї місії в умовах побудови передового суспільства, заснованого на знаннях. Академічної свободи вимагає передусім інноваційна діяльність ЗВО, тобто можливість самостійного проведення фундаментальних та прикладних наукових досліджень, упровадження їх результатів у науковий та виробничий процеси, а також використання у навчальному процесі інноваційних технологій навчання. Крім того, академічна свобода проявляється у свободі навчання, публікаційній активності щодо оприлюднення результатів наукових досліджень та свободі співпраці ЗВО з освіт-

ньо-науковою спільнотою та представниками інших сфер діяльності.

Конкурентоспроможність сучасної системи вищої освіти визначається можливістю її швидкої адаптації до мінливих змін зовнішнього середовища. Так, стрімкий розвиток технологій та поява інновацій суттєво вплинули на інституційне функціонування ЗВО. Починаючи із середини ХХ ст. ЗВО змушені були змінити внутрішнє середовище управління та почати працювати за принципами ринкових відносин. А це, своєю чергою, вимагало відходу від традиційної моделі управління та своєчасної адаптації до все нових запитів суспільства. Поступово ЗВО почали перетворюватися на відкриті соціальні інститути, яким властивий симбіоз сучасних принципів управління та традиційних академічних цінностей.

У сучасному розумінні під інституційною автономією мається на увазі свобода ЗВО від урядового контролю та регулювання щодо внутрішнього устрою, управління та розподілу фінансових ресурсів, отримання доходу від недержавних джерел, вербування персоналу, умов організації навчання та проведення досліджень. Інституційна автономія передбачає надання ЗВО можливості реалізації самоуправління. Однак це в теорії, на практиці жодна система вищої освіти не є цілком автономною від зовнішнього контролю держави та/чи суспільства.

Аналіз європейського й світового досвіду, принципів та ознак формування автономії у системі вищої освіти в розвинених країнах [4–7] дав змогу виділити чотири складники поняття автономії: адміністративний, освітній, науковий та фінансовий. Саме вони покликані забезпечити оптимальний баланс та ефективний розподіл обов'язків і прав між державою та ЗВО.

Своєю чергою, згідно з рішенням Лісабонської декларації 2007 р. [8], слід розрізняти чотири складники інституційної автономії: організаційний, фінансовий, кадровий та академічний. Кожна компонента інституційної автономії спрямована на формування правил функціонування університету, які підпорядковуються зміні ролі ЗВО у сучасному суспільстві та характеризуються певним набором індикаторів, що мають вагові частки та використовуються для оцінювання загального рівня інституціональної автономії.

На національному рівні становлення та закріплення принципів автономізації вищої освіти датується 2009 р., коли під час Ольвійського форуму було підписано Хартію

університетів України «Академічні свободи, університетська автономія та освіта» [9]. Цей документ також підкреслив необхідність розвитку інституціональної автономії в різноманітних місіях, а саме в організаційній автономії (організаційна структура університетів), академічній автономії (навчальні плани, програми та наукові дослідження); автономії у сфері кадрової політики (найм, заробітна плата та просування по «кар'єрній дробині») та фінансовій автономії [9].

Більш детально зупинимося на дослідженні організаційної автономії ЗВО, оскільки саме вона покликана створити передумови для комерціалізації знань, розвитку внутрішніх академічних структур та реалізації стратегічних управлінських рішень.

Організаційна автономія визначає процедуру, критерії обрання та звільнення керівника, посадових осіб та керуючих органів ЗВО, термін дії їхніх повноважень, можливість включення та обрання до складу керуючого колегіального органу представників зовнішніх організацій, можливість приймати самостійні рішення щодо зміни академічної структури ЗВО, незалежного створення структурних підрозділів та затвердження посад, укладання контрактів, виборів та право створювати юридичні особи.

Сферами реалізації організаційної автономії є побудова та функціонування організаційної структури управління ЗВО, механізми реалізації управлінських технологій, специфіка прийняття управлінських рішень.

Доцільно розглядати ЗВО як відкриту систему, що, виконуючи своє призначення, реалізуючи місію та стратегію розвитку, саморозвивається та самоорганізується, тим самим прагне залишатися конкурентоспроможною на ринку освітніх послуг. У зв'язку із цим система управління ЗВО має формуватися з урахуванням вектору розвитку сучасної економіки знань, що стає неможливим без удосконалення організаційної структури управління та ефективної організації діяльності кожної підсистеми управління навчальним закладом.

Представлення закладу вищої освіти як складної організаційно-технічної багаторівневої системи, що покликана виконувати концептуальні рішення, стратегічні, тактичні та оперативні завдання управління, передбачає виділення множини підсистем різних рівнів, які взаємопов'язані між собою. До таких підсистем доцільно віднести освітню (навчально-виховну), наукову, інноваційну,

інформаційну підсистему, підсистему міжнародної діяльності, розвитку кадрового потенціалу, виробничо-технологічну підсистему тощо. Оскільки кожен із перерахованих вище напрямів акумулює у собі значний комплекс ієрархічних цілей, завдань, функцій, принципів, методів, структурних підрозділів та характеризується певною цілісністю, автономністю і самостійністю, ми маємо всі підстави називати їх підсистемами. Зазначений перелік підсистем може бути змінним відповідно до специфіки, масштабності діяльності ЗВО, організаційної структури та пріоритетних напрямів його діяльності. Це, своєю чергою, дає змогу, використовуючи системний підхід, розглядати інституціональну автономію як складну систему управління, що складається із сукупності взаємозалежних та взаємопов'язаних між собою підсистем, де особливе місце відводиться підсистемі організаційної автономії ЗВО (рис. 1).

Функціонування системи інституціональної автономії не тільки покликане забезпечити привабливість та конкурентоспроможність вищої освіти в країні, а й визначити модель співпраці ЗВО з державою та суспільством. Своєю чергою, форми взаємодії та рівень контролю публічної влади діяльності університету залежать від реальних умов функціонування ЗВО та тих запитів, що диктує йому навколишнє середовище.

Розглядаючи підсистему організаційної автономії з кібернетичного погляду, доцільно зазначити, що такій системі властиві самоорганізація, самонавчання (за рахунок накопиченого досвіду та адаптації) та цілеспрямованість. Представимо організаційну автономію університету як кібернетичну систему, що має

окремі керувальну (суб'єкт управління) та керовану (об'єкт управління) підсистему, які знаходяться у постійній взаємодії та враховують вплив зовнішнього середовища на систему та зворотний вплив системи на зовнішнє середовище (рис. 2).

Оскільки сучасна вища освіта має бути інноваційно спрямованою, носити не адаптивний, а випереджаючий характер, це вимагає своєчасного прогнозування вимог економіки та ринку праці, врахування впливу різних суб'єктів (публічної влади, громадськості, церкви тощо) та чинників (соціально-економічних, політичних, культурних і т. п.) задля розвитку та побудови конкурентоспроможної держави.

На діяльність ЗВО у цілому та на його організаційну структуру управління зокрема впливає значна кількість чинників, як зовнішніх, так і внутрішніх. До першої групи чинників доцільно віднести нормативно-правову базу (законодавчу площину, у якій функціонує ЗВО); участь ЗВО у міжнародних та вітчизняних (державних, регіональних) проектах та програмах; тісну співпрацю та взаємодію з освітніми, дослідницькими установами та бізнес-структурами; позицію ЗВО в міжнародних та національних рейтингах. Перераховані чинники зовнішнього впливу також впливають на привабливість ЗВО, тим самим формують репутацію та імідж вишу й дають змогу розширити інституціональну автономію закладу вищої освіти.

До чинників внутрішнього впливу необхідно віднести існуючий організаційний устрій ЗВО (структура і функціональні права та обов'язки керівних органів, принципи внутрішньої організації та процес прийняття рішень, критерії відбору на керівні посади тощо), наявний



Рис. 1. Підсистеми інституціональної автономії



Рис. 2. Підсистема управління організаційною автономією ЗВО (кібернетичний підхід)

потенціал апарату правління ЗВО (високий статус та престиж адміністрації ЗВО).

Як вхідну інформацію системи управління організаційною автономією доцільно використовувати перелік індикаторів, що розроблений Асоціацією європейських університетів (АЄУ) [4]. Запропонована система індикаторів виступає інструментарієм оцінювання та співставлення університетських автономій у 29 європейських системах вищої освіти. Ця система показників зосереджується на чотирьох сферах автономії, зокрема організаційна автономія оцінюється за допомогою таких показників:

1) процедура обрання ректора (керівника) (необхідність узгодження кандидатури обраного ректора з органами державної влади);

2) критерії обрання ректора (керівника) (визначаються варіанти правового регулювання цього аспекту. Так, найбільш автономним вважається той ЗВО, що сам визначає критерії для обрання ректора);

3) процедура звільнення ректора (керівника) (можливі такі варіанти: процедуру звільнення не встановлено законодавчо; звільнення потребує підтвердження державним органом, але саму процедуру встановлює ЗВО; звільнення здійснює державний орган, але за процедурою, встановленою ЗВО; звільнення здійснює виключно державний орган за процедурою, визначеною законом);

4) термін повноважень ректора (керівника) (серед запропонованих варіантів: вка-

зане питання не підлягає законодавчому врегулюванню; закон установлює максимально або мінімально можливий строк перебування на посаді; закон установлює строк повноважень);

5) наявність зовнішніх членів у правлінні (оцінюється можливість та ступінь участі представників ззовні у складі керівних органів та рад);

6) визначення академічної структури (оцінюється ступінь автономності ЗВО щодо визначення власної академічної структури та інших структурних елементів);

7) можливість створення юридичних осіб (чи має законодавче право ЗВО засновувати юридичні особи та які самі (прибуткові, неприбуткові).

Вищезазначений перелік показників дає змогу описати здатність університету вільно вибирати організаційну структуру управління, самостійно визначати процедуру обрання та звільнення ректора, приймати рішення щодо терміну дії його повноважень, обирати керівний орган і створювати внутрішні академічні структури та зовнішні юридичні особи.

Визначена за методологією EUA система показників орієнтована на такі аспекти: здатність визначати модель керівництва, його склад і структуру; внутрішні академічні структури; можливість створення юридичних осіб. Тобто безпосередньо пов'язана зі здатністю ЗВО визначати та здійснювати академічний та стратегічний напрями діяльності, а також



створювати передумови для нових фінансових надходжень.

Оскільки університети України не підлягали останньому рейтинговому оцінюванню інституціональної автономії за складниками, що було реалізовано в 2017 р. Асоціацією європейських університетів, доцільно проаналізувати результати аналогічного дослідження, що було проведене в межах проекту ATHENA. Метою цього проекту є сприяння розвитку, реформуванню та модернізації систем вищої освіти в країнах Східного партнерства, а саме у Вірменії, Молдові та Україні. Більше того, заручившись підтримкою програми Європейського Союзу TEMPUS, проект ATHENA центральною ідеєю вбачає реструктуризацію управління університетів у досліджуваних країнах шляхом заохочення та підтримки вищого ступеня автономії університетів та їх фінансової стійкості [10; 11].

Використовуючи методологію та систему показників АЄУ, було оцінено організаційну автономію університетів у 2013–2014 рр. та визначено, що Україна знаходиться на 26-му місці серед 29 країн із рівнем організаційної автономії, що дорівнює 44%. Тобто для вітчизняної системи вищої освіти характерним є низький ступінь організаційної автономії, що зумовлено пануванням значного рівня державного контролю над управлінськими та організаційними процесами ЗВО.

На шляху підвищення рівня організаційної автономії Україна має внести певні зміни до законодавчої бази, а саме: скасувати участь представників міністерства у виборах ректора; надати дозвіл ЗВО створювати власні юридичні особи (суб'єкти господарювання) та самостійно управляти ними; спростити процедуру та заохотити участь у керівних органах широкого кола зовнішніх членів (представників громадянського суспільства та комерційних організацій); самостійно регулювати та управляти академічною структурою університету тощо.

Процес реформування не повинен носити декларативний характер, а бути практично реалізованим, що, своєю чергою, не тільки сприятиме позитивним змінам та суттєво поліпшить поточний стан організаційної автономії, а й підвищить якість вітчизняної систем вищої освіти, дасть їй змогу інтегруватися в європейський освітній простір.

За результатами дослідження, яке було проведене на першому етапі прикладної НДР № 41/2017-2018 та передбачало співставлення сучасної нормативно-правової бази,

зокрема Закону України «Про вищу освіту», з індикативною системою оцінювання організаційної автономії згідно до АЄУ, визначено, що формально на законодавчому рівні Україна створила умови для розширення організаційної автономії та потенційно спроможна забезпечити просування вітчизняної вищої освіти на вищі рейтингові позиції в Європі. Однак і досі є певні обмеження на шляху модернізації, проте вони повинні носити тимчасовий характер, зумовлений перехідним етапом у реформуванні та розвитку системи вищої освіти України.

Аналіз змін законодавства України, що регулює функціонування системи вищої освіти, а саме нового Закону України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 [7], показав, що тільки положення щодо затвердження ректора та терміну його повноважень, а також можливість створювати суб'єкти господарювання можуть вимірюватися системою показників автономії та мають прямий вплив на рейтинг показників. Указані зміни здебільшого здійснюють позитивний вплив на рівень організаційної автономії університетів України, хоча вплив прописаного терміну повноважень ректора на показники є дещо негативним.

Положення про можливість створення суб'єктів господарювання також стало вагомим кроком до забезпечення рівності закладів освіти. Водночас реалізація на практиці, зокрема, права університетів створювати без обмежень юридичні особи, потребує розроблення додаткових ефективних інструментів підтримки, оскільки заявлений досить амбіційний предмет їхньої діяльності – доведення результатів наукової і науково-технічної діяльності закладу вищої освіти до стану інноваційного продукту та його подальша комерціалізація. Реалізуючи просвітницьку місію, популяризуючи науки в суспільстві, ЗВО мають самостійно приймати рішення щодо напрямів, сфери, необхідного фінансування (джерел залучення коштів) та ресурсної бази проведення наукових досліджень. Більше того, комерціалізація результатів наукових досліджень має бути в пріоритеті, проте не слід забувати про те, що, інтегруючись з освітою, наука передусім має задовольняти потреби національної індустрії. Саме тому питання щодо можливості створення ЗВО прибуткових (неприбуткових) юридичних осіб мають бути детально та всебічно вивчені.

У цілому, за оцінками експертів проекту ATHENA [10], лише за рахунок законодавчих змін Україна може суттєво поліпшити свої

рейтингові позиції та підвищити рівень організаційної автономії з 44% до 68%, тим самим посісти місце у кластері систем вищої освіти з високим рівнем автономності.

Процес оцінювання організаційної автономії за вищеописаною системою індикаторів виступає основою для управлінських впливів суб'єкту управління на об'єкт. Останні знаходяться у тісній взаємодії та реалізують принцип зворотного зв'язку, тобто керувальна система передає інформацію керуваному об'єкту, а він, своєю чергою, передає інформацію про свій поточний стан. Отже, від якості прийнятих управлінських рішень буде залежати підвищення рівня організаційної автономії ЗВО, тобто поточний стан вихідних параметрів (вихідної інформації), що будуть здійснювати вплив організаційної автономії ЗВО на зовнішнє середовище.

Керівництво ЗВО як суб'єкт управління підсистемою організаційної автономії, аналізуючи систему чинників зовнішнього та внутрішнього впливу й оцінюючи поточний стан рівня розвитку організаційної автономії, визначає слабкі місця в управлінні та окреслює проблемне коло, що гальмує підвищення рівня організаційної автономії та, як наслідок, інституціональної автономії університету, а також визначає, які саме управлінські впливи необхідно здійснити на наявний організаційний устрій та які зміни в процес управління ЗВО внести для усунення (вирішення) поточних проблем.

Маючи на меті розвиток організаційної автономії, керівний орган університету розробляє план дій, який необхідно реалізувати на рівні підсистеми організаційної та системи інституціональної автономії для ефективної діяльності та розвитку вишу, підвищення рівня його автономності. Так, аналізуючи поточний стан організаційної автономії вітчизняної системи вищої освіти, на рис. 3 визначено місце даної підсистеми, окреслено проблемне поле та запропоновано перспективний план дій щодо його усунення.

До першочергових завдань на шляху підвищення рівня організаційної автономії університету слід віднести чітке розділення повноважень та відповідальності держави і ЗВО. Так, держава має гарантувати рівність прав та умов функціонування автономних університетів, забезпечити правове поле та заохотити здорову конкурентну боротьбу між вишами, при цьому ключовим чинником повинне стати невтручання в академічну та операційну діяльність ЗВО.

Університети, зі свого боку, мають стати незалежними, економічно самостійними, саморегульованими інституціями, що функціонують на засадах критичної самооцінки та саморозвитку задля надання якісної освіти громадськості.

Наступним кроком є зміцнення управлінських важелів наглядових рад університетів, особливо в частині їхньої відповідальності за розвиток ЗВО і залучення необхідних фінансових, матеріальних та трудових ресурсів, можливості самостійного вибору нових форм партнерства й обміну досвідом між ЗВО, приватним сектором та участі у міжнародних проектах (співпраця з різними організаціями), а також стосовно прав впливати на призначення ректора (президента) та строку дії його повноважень. Це забезпечить збільшення управлінської ефективності у вітчизняних вишах. До того ж зміни в організаційному устрої, розширення прав та ступеня автономності також сприятимуть конкурентній боротьбі за посаду ректора серед представників нового покоління управлінців, які готові реалізовувати сучасну стратегію ефективного управління ЗВО без постійного втручання, тиску та обмежень із боку держави.

**Висновки з цього дослідження.** Бюрократичні перешкоди, що нині стоять на шляху змін, істотно гальмують та обмежують управлінський процес університетів, від ефективності якого залежать підтримка на належному рівні всіх життєвих функцій ЗВО, процес інтеграції, диференціації та взаємодії на всіх організаційних рівнях, швидкість адаптації різних організаційних структур та реалізується їх синтез і симбіоз в межах ЗВО, відбувається розподіл функцій та їх регулювання, тим самим забезпечується раціональне управління університетом та його ефективний розвиток на ринку освітніх послуг.

Відправною точкою всіх змін повинно стати реформування законодавчої бази, нормативно-правові акти мають не тільки відповідати світовим вимогам щодо автономізації ЗВО, а й бути фактично імplementованими в практичну діяльність університетів, створити відповідне правове поле. Вибираючи власну модель управління, організаційну структуру, механізм реалізації управлінських технологій та специфіку прийняття управлінських рішень, ЗВО зможе самостійно визначати та здійснювати академічний і стратегічний напрями діяльності, тим самим підвищувати рівень як організаційної, так й інституціональної автономії у цілому.

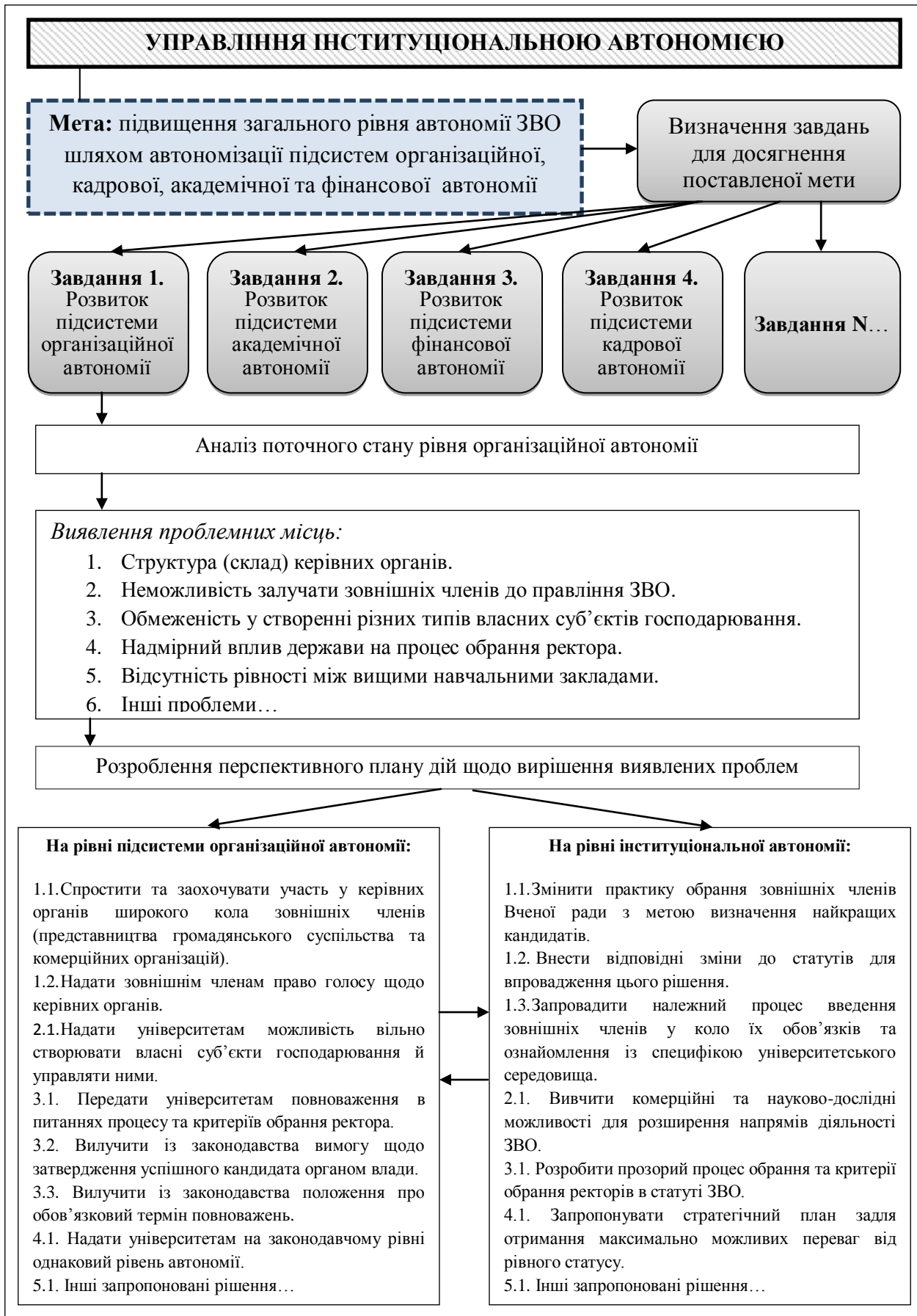


Рис. 3. Місце підсистеми організаційної автономії в управлінні інституційною автономією ЗВО

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Кемаль Г. Автономия университета и академическая свобода: исторические перспективы. URL: <http://ihe.nkaoko.kz/archive/67/389/>.
2. Автономія та врядування у вищій освіті: монографія / О.П. Воробйова, Т.О. Горецька, Н.М. Дем'яненко та ін. К.: Інститут вищої освіти НАПН України, 2015. 192 с.
3. Університетська автономія – складова громадянського суспільства. URL: <http://studopedia.org/6-94749.html>.
4. University Autonomy in Europe. URL: <http://www.university-autonomy.eu/>.
5. University Autonomy in Europe II The Scorecard. URL: [http://www.eua.be/Libraries/publications/University\\_Autonomy\\_in\\_Europe\\_II\\_-\\_The\\_Scorecard.pdf?sfvrsn=2](http://www.eua.be/Libraries/publications/University_Autonomy_in_Europe_II_-_The_Scorecard.pdf?sfvrsn=2).
6. University Autonomy in Europe III The Scorecard 2017 / European University Association (EUA). Brussels, 2017. 72 p.
7. University Autonomy in Europe III. Country profiles. European University Association, 2017. 224 p.
8. Lisbon Declaration (2007) Europe's Universities Beyond 2010: Diversity With A Common Purpose. URL: [http://www.eua.be/fileadmin/user\\_upload/files/Lisbon\\_Convention/Lisbon\\_Declaration.pdf](http://www.eua.be/fileadmin/user_upload/files/Lisbon_Convention/Lisbon_Declaration.pdf).
9. Академічні свободи, університетська автономія та освіта стало розвитку. Мовою документів: наукове видання. Миколаїв: ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. 288 с.
10. The State of University Autonomy in Ukraine: an external analysis. URL: <http://www.athena-tempus.eu/higher-education-systems/ukraine>.
11. Автономія університетів України: аналіз і план дій. URL: <http://ipd.kpi.ua/documents/athena/Автономія%20університетів%20України%20аналіз%20і%20план%20дій.pdf>.

## REFERENCES:

1. Kemal H. Avtonomyia unyversyteta y akademycheskaia svoboda: ystorycheskye perspektyvy. URL: <http://ihe.nkaoko.kz/archive/67/389/>
2. Avtonomiia ta vriaduvannia u vyshchii osviti: monohrafiia (2015)/ Vorobiova O.P., Horetska T.O., Demianenko N.M., Kalashnikova S.A., Kovalenko O.M., Luhovyi V.I., Sych O., Sliusarenko O.M., Talanova Zh.V., Tkachenko V.P. – K.: Instytut vyshchoi osvity NAPN Ukrainy, 192 s.
3. Universtyetska avtonomiia – skladova hromadianskoho suspilstva. URL: <http://studopedia.org/6-94749.html>
4. University Autonomy in Europe. URL: <http://www.university-autonomy.eu/>.
5. University Autonomy in Europe II The Scorecard. URL: [http://www.eua.be/Libraries/publications/University\\_Autonomy\\_in\\_Europe\\_II\\_-\\_The\\_Scorecard.pdf?sfvrsn=2](http://www.eua.be/Libraries/publications/University_Autonomy_in_Europe_II_-_The_Scorecard.pdf?sfvrsn=2).
6. University Autonomy in Europe III The Scorecard 2017 (2017) / European University Association (EUA) – Brussels, 72 p.
7. University Autonomy in Europe III. Country profiles (2017) – European University Association, 224 p.
8. Lisbon Declaration (2007) Europe's Universities Beyond 2010: Diversity With A Common Purpose. URL: [http://www.eua.be/fileadmin/user\\_upload/files/Lisbon\\_Convention/Lisbon\\_Declaration.pdf](http://www.eua.be/fileadmin/user_upload/files/Lisbon_Convention/Lisbon_Declaration.pdf).
9. Akademichni svobody, universytetska avtonomiia ta osvita staloho rozvytku. Movoiu dokumentiv: Naukove vydannia (2009) – Mykolaiv: Vyd-vo Chornomorskoho derzhavnoho universytetu im. Petra Mohyly, 288 s.
10. The State of University Autonomy in Ukraine: an external analysis. URL: <http://www.athena-tempus.eu/higher-education-systems/ukraine>
11. Avtonomiia unyversytetiv Ukrainy: analiz i plan dii. URL: <http://ipd.kpi.ua/documents/athena/Avtonomiia%20universtyetiv%20Ukrainy%20analiz%20i%20plan%20dii.pdf>.

## Information and analytical support for management of organizational autonomy of IHE

**Derykhovska V.I.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Stepurina S.O.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The article is devoted to the research of the formation of institutional autonomy of the system of higher education of Ukraine as a whole and the development of organizational autonomy of institutions of higher education in particular.

Organizational autonomy is one of the components of the institutional autonomy of the institution of higher education (IHE). The sphere of its realization is the construction and functioning of the organizational structure of the management of IHE, the mechanisms of implementation of managerial technologies, the specifics of making management decisions.

Considered the subsystem of organizational autonomy from a cybernetic point of view, it is noted that such a system is inherent in self-organization, self-learning (due to accumulated experience and adaptation) and purposefulness. The input and output information space are described in detail, determine the internal and

external factors of influence, as well as the subject and object of management of the organizational autonomy are considered.

A promising action plan was proposed to increase the level of organizational autonomy of IHE.

The beginning of all changes should be the reform of the legislative framework, the rules should not only meet the world's requirements for the autonomy of the IHE, but also be really implemented in the practical activities of universities in order to create the appropriate legal field. Since choosing its own management model, organizational structure, management mechanism implementation and management decision-making specifics, the IGE will be able to independently identify and implement academic and strategic areas of activity, thereby increasing the level of both organizational and institutional autonomy in general.

## Корпоративна соціальна відповідальність вітчизняних авіаперевізників

**Карпенко Н.М.**

кандидат наук з державного управління, доцент,  
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці  
Запорізького національного технічного університету

**Ямчук Г.М.**

агент служби організації перевезень  
Товариства з обмеженою відповідальністю «Транс Аерохендлінг»

У статті розкрито соціально-економічну сутність корпоративної соціальної відповідальності. Виконано дослідження корпоративної соціальної відповідальності вітчизняних авіаперевізників та представлено зарубіжний досвід відповідальності. Окреслено стратегічні пріоритетні напрями розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні.

**Ключові слова:** корпоративна соціальна відповідальність, авіаперевізнак, пасажиропотік, корпоративна культура, імідж компанії.

Карпенко Н.Н., Ямчук А.Н. КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВИАПЕРЕВОЗЧИКОВ

В статье раскрыта социально-экономическая сущность корпоративной социальной ответственности. Выполнено исследование корпоративной социальной ответственности отечественных авиаперевозчиков и представлен зарубежный опыт ответственности. Определены стратегические приоритетные направления развития корпоративной социальной ответственности в Украине.

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, авиаперевозчик, пассажиропоток, корпоративная культура, имидж компании.

Karpenko N.M., Yamchuk G.M. CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF DOMESTIC AIR CARRIERS

The article deals with the socio-economic essence of the corporate social responsibility. The research of corporate social responsibility of domestic air carriers is carried out and the foreign experience of responsibility is presented. Strategic priority directions of development of corporate social responsibility in Ukraine are outlined.

**Keywords:** corporate social responsibility, air carrier, passenger traffic, corporate culture, company image.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сталий економічний розвиток України, інтеграція до світового співтовариства вимагають сучасної взаємодії суспільства, держави і бізнесу, головною умовою якого є реалізація принципів соціальної відповідальності як дієвого механізму для вирішення глобальних проблем людства. Забезпечення збалансованого вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем в Україні можна досягти через практику соціально відповідальної діяльності, яка має виступити в ролі об'єднуючої національної ідеї. Вагома роль у формуванні соціально відповідального середовища належить бізнесу, який своєю власною практикою та залученням до неї свого персоналу здатен реалізовувати принципи корпоративної соціальної відповідальності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти корпоративної соціальної відповідальності ґрунтовно досліджували відомі зарубіжні науковці: М. Альберт, П. Друкер, Ф. Котлер, А. Керролл, Г. Боуен, К. Левін та ін. В Україні дослідженням корпоративної соціальної відповідальності займалися такі вітчизняні вчені, як О. Грішнова, Г. Міщук, С. Мельник, В. Марченко, В. Шаповал та ін. Зазначені науковці визначили роль та основні положення соціальної відповідальності, дослідили стан корпоративної соціальної відповідальності українських компаній в умовах кризових явищ, обґрунтували напрями та перспективи розвитку соціальної відповідальності в Україні.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Питання корпоративної соціальної відповідальності досить широко

представлені в науковій літературі, проте залишаються не охопленими галузеві особливості формування та реалізації соціально відповідальної практики. Бракує досліджень щодо соціальної відповідальності підприємств авіаційної галузі. Отже, незначний рівень наукової розробленості та її суспільне значення зумовили актуальність дослідження корпоративної соціальної відповідальності авіаперевізників.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження стану корпоративної соціальної відповідальності вітчизняних авіаперевізників та обґрунтування напрямів її розвитку в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поширення у світовій практиці системи корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) припадає на 60–70-ті роки ХХ ст., що було пов'язано із загостренням конкуренції та становленням низки суспільних інститутів, які почали вимагати від бізнесу дотримання певних стандартів та контролювати рівень їх дотримання. КСВ забезпечує у розвинутих економіках високу ефективність діяльності та інноваційний розвиток виробництва, сприяє поліпшенню рівня життя населення, оскільки, крім підвищення власного іміджу, компанії актуалізують та допомагають вирішувати не лише локальні, а й глобальні проблеми розвитку суспільства. Поряд із поліпшенням економічних результатів підприємств, концепція КСВ сприяє покращенню соціальних показників, підвищенню конкурентоспроможності та зростанню продуктивності праці. Реалізують таку практику переважно транснаціональні корпорації, холдинги, компанії, які здійснюють значний вплив на оточуюче середовище та володіють значними фінансовими можливостями: Nestle SA, China Huadian Corporation, Hewlett Packard Company, Intel Foundation, General Electric, IKEA та ін. в напрямі поліпшення екологічної ситуації, забезпечення якісної освіти та розвитку системи управління персоналом.

Розбіжність наукових поглядів зумовлює чималу кількість трактувань поняття КСВ. Її визначають як: «просування практик відповідального бізнесу, які приносять користь бізнесу й суспільству та сприяють економічно стійкому розвитку шляхом максимізації позитивного і мінімізації негативного впливу бізнесу на суспільство»; обов'язок суб'єкта господарювання діяти відповідно до рішень, які тією чи іншою мірою виходять за рамки його безпосередніх економічних інтересів; нагальну необхідність для установ здійснювати в межах наявної економічної системи операції,

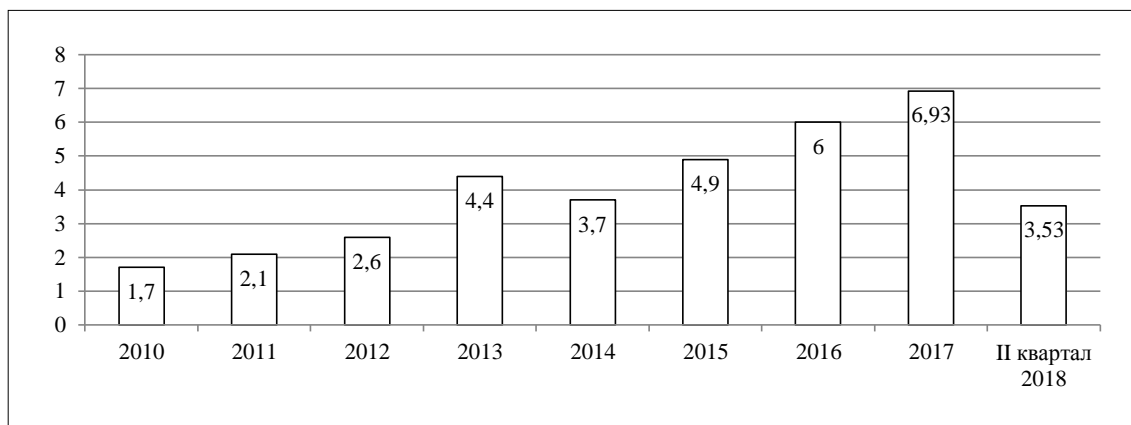
які відповідали б інтересам і потребам різних соціальних кругів і організацій [2–4]. Тобто КСВ – це добровільні зобов'язання бізнесу просувати власну практику відповідальності щодо наслідків своєї діяльності та прийнятих рішень, які узгоджуються із прийнятими в суспільстві нормами та вимогами і сприяють розвитку бізнесу й суспільної громади у цілому.

В Україні концепція КСВ почала набувати все більшої актуальності вже на початку ХХІ ст. Її поширюють та намагаються інтегрувати у свою ділову активність насамперед великі вітчизняні підприємства та організації, серед яких вагоме місце належить переважно експортоорієнтованим підприємствам та структурам авіаційного сектору. Загалом авіація визнається однією з важливих галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є базовим чинником стабілізації, структурних перетворень, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення захисту національних інтересів. Тому переорієнтація на розвиток людського потенціалу і збереження сприятливого екологічного середовища, що визнаються умовами сталого розвитку, зумовлює впровадження КСВ в авіаційний сектор.

Функціонування авіаційної галузі України регламентується міжнародними документами та конвенціями IATA, Повітряним кодексом України, Законом України «Про транспорт» тощо. Найбільшими представниками галузі є авіаперевізники (авіаційні перевізники), які, згідно з Повітряним кодексом України, визначаються як «суб'єкт господарювання, що надає послуги з перевезення пасажирів, вантажу, пошти повітряним транспортом» [6].

Найбільшим авіаперевізником України є компанія «МАУ» (Міжнародні авіалінії України), яка була заснована Асоціацією цивільної авіації України та ірландською лізинговою компанією GPA у 1992 р. для здійснення регулярних та чартерних перевезень. Сьогодні авіакомпанія має власний парк літаків, який нараховує 45 повітряних суден типу Boeing та Embraer. Задля забезпечення та підвищення якості наданих послуг авіакомпанія сформувала програму розвитку та поступово оновлює власний флот літаків повітряними суднами нового типу. Сьогодні середній вік повітряного парку МАУ становить 11,3 роки.

Авіакомпанія МАУ постійно нарощує обсяг пасажиропотоку, що зумовлюється відкриттям нових маршрутних перевезень, постійним підвищенням рівня сервісного обслуговування пасажирів. За 2010–2017 рр. кількість перевезених пасажирів зросла на 407,6% (рис. 1), на



**Рис. 1. Обсяг пасажиропотоку авіакомпанії «МАУ», млн. осіб**

*Джерело: складено на основі [8]*

що значно вплинув безвізовий режим із країнами Європейського Союзу.

Сьогодні МАУ пройшла програму Аудиту з безпеки IATA й оцінки системи менеджменту та контролю, що підтверджує її орієнтованість на стандарти безпеки й якості. Вона має власну мережу хендлінгу, що, крім можливості постійного контролю над якістю наданого сервісу, сервісних послуг як пасажиром, так і партнерам, також сприяє підвищенню зайнятості через додаткові робочі місця. Піклуючись про власний персонал, МАУ має власний учбовий центр, метою якого є надання професійної підготовки та перепідготовки фахівців в авіаційному секторі відповідно до вітчизняного та міжнародного законодавства. Крім того, учбовий центр надає послуги і для сторонніх організацій та хендлінгів.

Авіаперевізник МАУ є визнаним лідером, що практикує власну комплексну програму корпоративної відповідальності «Під крилом». Ця програма має благодійні та волонтерські спрямування, згідно з якою агенти з бронювання авіаквитків передбачають до 90 пільгових квитків за ціною 10 грн. Керуючись принципом прозорості рішень, для корпоративної програми було створено спеціальну Експертну раду, що проводить аналіз заповнених анкет про надання пільгового квитка [8]. Однак попри зазначені програми та постійну публікацію звітів щодо фінансово-господарських показників діяльності й інформації про посадкових осіб із часу заснування компанії та впровадження практики КСВ не було сформовано жодного звіту із соціальної відповідальності. Підприємство має власний статут, проте в організації відсутній кодекс корпоративного управління, що вказує лише про започаткування принципів КСВ у власній діяльності.

Дослідження офіційних сайтів інших авіаперевізників України доводить, що, крім зазначеного, повністю відсутня будь-яка інформація щодо розвитку та впровадження принципів КСВ. Кожен авіаперевізник надає лише ту інформацію, яка стосується його послуг, а інформація щодо власного персоналу (чисельність працівників, кадрова політика, система мотивації, програма розвитку, етичний кодекс організації) та заходів КСВ відсутня. Жоден авіаперевізник не турбується про стан навколишнього середовища, оминаючи екологічну відповідальність, хоча й спричиняє негативний вплив на нього.

Вагомим чинником реалізації принципів КСВ авіакомпаній, окрім надання якісних послуг авіаперевезень, є також своєчасний виліт повітряного судна. Міністерство інфраструктури України у серпні 2018 р. представило рейтинг пунктуальності українських авіаперевізників порівняно із зарубіжними (табл. 1).

Серед усіх авіаперевізників вчасно здійснювали рейси лише дві українські компанії – «Мотор Січ» і Windrose з пунктуальністю 86,7–90,8%, коли затримка становила не більше двох годин. Як правило, найнижчий відсоток пунктуальності у тих, хто здійснює лише (чи переважно) чартерні перевезення та має застарілий парк літаків, які потребують багато часу на технічне та ремонтне обслуговування.

Зарубіжні авіаперевізники мають вищий рейтинг пунктуальності. Частково це пов'язано з більшою залученістю до соціальної відповідальності. Розглянемо практику найбільшої авіакомпанії Турецької Республіки Turkish airlines, яка здійснює регулярні та чартерні перевезення й є своєрідним прототипом вітчизняної авіакомпанії «МАУ». На 2018 р. парк літаків Turkish airlines нараховує 118 повітряних



суден типу Boeing та 158 типу Airbus, а середній вік повітряного парку становить 11 років. Велика кількість напрямів авіаперевезень (близько 300 у 120 країн світу) зумовлює численний пасажиропотік авіакомпанії (рис. 2).

Великі обсяги перевезених пасажирів та їх задоволеність свідчать про позитивний імідж авіакомпанії та високу якість надання послуг. Turkish Airlines заснована ще в 1932 р., і з тогу часу авіакомпанія постійно підвищує свою привабливість перед пасажирами, що робить її однією з найкращих в Європі (за дослідженням консалтингової компанії Skytrax визнана найкращою в Європі за 2010–2014 рр.) та конкурентоспроможною на міжнародному ринку авіаційних перевезень.

За довгу історію функціонування в Turkish Airlines сформувалася власна корпоративна культура, якій відведено велику об'єднуючу роль для працівників, що працюють у різних країнах світу. Принципи корпоративної культури зводяться до змісту: «Ми – команда»; «Ми –

сім'я»; «Ми гостинні»; «Ми пишаємося своєю надійністю»; «Ми швидко реагуємо на зміни та потреби». КСВ перед персоналом компанії полягає у справедливій заробітній платі, гідних умовах праці та ефективній системі мотивації працівників. Компанія приймає безпосередню участь у навчанні персоналу через організацію курсів, тренінгів, семінарів для підвищення рівня знань та кваліфікації працівників. Не забуваючи про важливість екологічного складника КСВ, керівництво авіаперевізника має власну екологічну політику, головним досягненням якої вважається створення в 2014 р. меморіального лісу у 19 містах Турецької Республіки. Для кожного пасажир-немовля, який літає Turkish Airlines, продовжують садити саджанець. Саме використання Turkish Airlines в основі своєї діяльності принципів КСВ сприяє зростанню позитивних відгуків пасажирів, численних нагород в авіаційних конкурсах, великої кількості повітряних маршрутів авіаперевезень та постійно зростаючому обсягу пасажиропотоку.

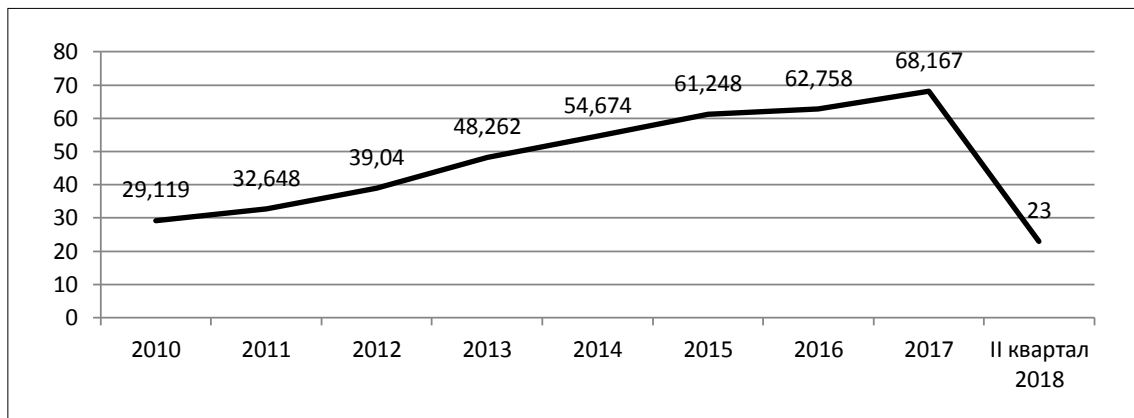


Рис. 2. Пасажиропотік авіакомпанії Turkish Airlines, млн. осіб

Джерело: складено на основі [9]

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика пунктуальності українських та зарубіжних авіаперевізників**

| № | Український авіаперевізник     | Відсоток пунктуальності | № | Зарубіжний авіаперевізник | Відсоток пунктуальності |
|---|--------------------------------|-------------------------|---|---------------------------|-------------------------|
| 1 | Windrose                       | 90,8%                   | 1 | Alitalia                  | 96,8%                   |
| 2 | «Мотор Січ»                    | 86,7%                   | 2 | Belavia                   | 92,8%                   |
| 3 | «Міжнародні авіалінії України» | 73,8%                   | 3 | Qatar Airways             | 91,8%                   |
| 4 | Azur Air Ukraine               | 67,5%                   | 4 | Austrian Airlines         | 86,4%                   |
| 5 | Anda Air                       | 40,4%                   | 5 | Turkish Airlines          | 81,6%                   |
| 6 | YanAir                         | 39,0%                   | 6 | British Airlines          | 80,6%                   |
| 7 | SkyUp                          | 38,8%                   | 7 | FlyDubai                  | 77,4%                   |
| 8 | Bravo Airways                  | 38,7%                   | 8 | Lot                       | 27,9                    |

Джерело: складено на основі [7]

Отже, саме сформованість соціально відповідальної поведінки організації сприяє формуванню її сильної корпоративної культури та зростанню продуктивної діяльності персоналу, мотивує до вільного обміну інформацією в колективі, розвитку і самовдосконалення. Зadowolений, висококваліфікований і високомотивований персонал забезпечує високу якість послуг і формує позитивний імідж компанії, сприяє підвищенню її конкурентоспроможності та стратегічному розвитку. Підвищуючи якість послуг, відкриваючи нові повітряні маршрути та створюючи власний імідж престижного авіаперевізника, вітчизняні компанії зможуть конкурувати зі світовими лідерами авіаперевезень.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, теоретичні положення та зарубіжна практика реалізації принципів КСВ доводять позитивний ефект від запровадження та розвитку відповідальності. Поступово формуючи власну політику КСВ, авіаперевізники здатні поліпшити власний імідж відповідального підприємства, яке турбується про своїх працівників, споживачів і навколишнє середовище, підвищує якість послуг. Для цього потрібно: включати стратегічні заходи КСВ у стратегію корпоративного розвитку, започаткувавши стандарти звітності у своїй програмі соціально відповідального ставлення підприємства; впроваджувати політику відповідального ставлення організації до своїх найманих

працівників; збільшувати бюджети на заходи з КСВ; навчати персонал соціальній відповідальності на рівні з іншими бізнес-цілями та виховувати у них принципи відповідальності серед працівників; формувати чітке уявлення щодо змісту соціальної відповідальності як суспільного явища, у розвитку якого повинні брати участь усі; підвищувати якість ділової культури; розробляти напрями розвитку соціальних відносин на підприємстві та у його зовнішньому середовищі; здійснювати моніторинг виконання зобов'язань тощо.

Для впровадження принципів КСВ в українській авіаційній галузі необхідно на державному рівні запровадити практику формування та висвітлення звітності із соціальної відповідальності, сприяти поширенню практики соціально відповідальної поведінки. Державна влада має стимулювати авіаперевізників до реєстрації нових бортових суден і розвитку нових маршрутів. Важливими напрямками розвитку КСВ вітчизняних авіаперевізників мають стати відкрита та прозора діяльність, системність та вільний доступ до інформації про організацію, сформована корпоративна культура. Реалізація авіакомпаніями практики соціальної відповідальності сприятиме поліпшенню якості послуг та екологічній безпечності навколишнього середовища, що підвищить імідж та рейтинг компаній на міжнародному ринку перевезень.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Чигасова Н.М. Управління аеропортами в сучасних умовах. Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. 2007. Вип. 19. С. 284–288.
2. Лазоренко Л.В. Корпоративна соціальна відповідальність як інноваційна стратегія бізнесу. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2013. Вип. 1(14). С. 89–96
3. Белявська К.С. Соціальна відповідальність бізнесу: еволюція поглядів на проблему. Вісн. Хмельницьк. нац. ун. 2011. № 1. С. 228–233
4. Assurance Standard Revision Process. URL: [http://accountability.opendemocracy.net/aa1000/index.php/Main\\_Page/](http://accountability.opendemocracy.net/aa1000/index.php/Main_Page/). Title from the screen.
5. Про транспорт: Закон України від 10 листопада 1994 р. № 232/94-ВР / Верховна Рада України. URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/Z023200.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z023200.html).
6. Повітряний кодекс України / Верховна Рада України. URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T113393.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T113393.html).
7. Міністерство інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/>.
8. Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України». URL: <https://www.flyuia.com/ua/ua/home>.
9. Авіакомпанія Turkish airlines. URL: <https://www.turkishairlines.com/ru-ru/>.

#### REFERENCES:

1. Chyghasova N.M. (2007) Upravlinnja aeroportamy v suchasnykh umovakh. Visnyk Dnipropetrovsjkogho nacionaljnogho universytetu zaliznychnogho transportu imeni akademika V. Lazarjana. Vyp. 19. S. 284-288.
2. Lazorenko L. V. (2013) Korporatyvna socialjna vidpovidaljnistj jak innovacijna strateghija biznesu. Visnyk Skhidnojevropejsjkogho universytetu ekonomiky i menedzhmentu. Vyp. 1 (14). S. 89–96

3. Beljavska K. S. (2011) Socialjna vidpovidalnistj biznesu: evoljucija poghljadiv na problemu. Visn. Khmeljnyc. nac. un. № 1. S. 228–233
4. Assurance Standard Revision Process.(2018) [Online], available at: [http://accountability.opendemocracy.net/aa1000/index.php/Main\\_Page/](http://accountability.opendemocracy.net/aa1000/index.php/Main_Page/). – Title from the screen (Accessed 16 October 2018), (In Ukrainian).
5. Pro Transport: Zakon Ukrajiny vid 10 lystopada 1994 roku № 232/94-VR / Verkhovna Rada Ukrajiny. [Online], available at: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/Z023200.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z023200.html) (Accessed 16 October 2018), (In Ukrainian).
6. Povitryanjy kodeks Ukrajiny / Verkhovna Rada Ukrajiny. [Online], available at: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T113393.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T113393.html) (Accessed 16 October 2018), (In Ukrainian).
7. Ministerstvo infrastruktury Ukrajiny. (2018) [Online], available at: <https://mtu.gov.ua/> (Accessed 16 October 2018), (In Ukrainian).
8. Aviakompanija "Mizhnarodni avialiniji Ukrajiny. (2018) [Online], available at: <https://www.flyuia.com/ua/ua/home> (Accessed 16 October 2018), (In Ukrainian).
9. Aviakompanija "Turkish airlines". (2018) [Online], available at: <https://www.turkishairlines.com/ru-ru/> (Accessed 16 October 2018), (In Ukrainian).

## Corporate social responsibility of domestic air carriers

**Karpenko N.M.**

Candidate of Sciences in Public Administration, Associate Professor,  
Assistant Professor of the Department of Human Resources Management  
and Labour Economics,  
Zaporizhzhya National Technical University

**Yamchuk G.M.**

Agent of the Organization of Transportation Services,  
LLC "Trans Aerodyning"

In today's conditions, the study of the essence, principles and practice of implementing corporate social responsibility as an effective mechanism for solving global problems of mankind is becoming widespread. A significant role in shaping a socially responsible environment belongs to the business, which, through its own practice and the involvement of its personnel, is capable of implementing the principles of corporate social responsibility.

The work specifies that CSR is a voluntary commitment of the business to promote its own practice of responsibility regarding the consequences of its activities and decisions taken that are consistent with the norms and requirements adopted in society and promote the development of business and the community as a whole.

The concept of CSR is also reflected in the aviation industry, the effective functioning of which is the basic factor of stabilization, structural transformation, development of foreign economic activity, protection of national interests. From this, the reorientation to the development of human potential and the preservation of a favorable environmental environment

recognized by the conditions of sustainable development necessitates the introduction of CSR into the aviation sector. In addition to increasing economic performance, the concept of CSR contributes to the growth of the company's labor performance, its competitiveness and image market.

The purpose of the article is to study the status of corporate social responsibility of domestic air carriers and to substantiate directions of its development in Ukraine.

The article defines the socio-economic essence of corporate social responsibility in the article. The CSR research of domestic air carriers was carried out and its comparison with foreign CSR practices was made.

Based on the analysis of air carriers' activities, strategic priority directions of CSR development in Ukraine have been identified.

The practical value of the results obtained is that the main theoretical positions have been brought to the level of specific proposals that create the current efficient conditions for further enhancement of the CSR development of the aviation industry in Ukraine.

## Економічні аспекти проблеми досягнення гендерної рівності в Україні на шляху до євроінтеграції

**Кузьмінська Н.Л.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та підприємництва  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Солосіч О.С.**

студент  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті досліджено економічні аспекти забезпечення гендерної рівності в Україні. Проведено аналіз щодо місця нашої країни за показниками рівня зайнятості жіночого населення та рівня дотримання прав жінок у різних країнах світу. На прикладі ринку праці висвітлено гендерні диспропорції в галузевому та регіональному розрізах, визначено основні причини їх виникнення. Обґрунтовано застосування окремих елементів гендерної політики для підвищення ефективності розподілу та використання коштів державних та місцевих бюджетів.

**Ключові слова:** гендерна рівність, гендерні диспропорції, гендерно орієнтоване бюджетування.

Кузьминская Н.Л., Солосич А.С. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ДОСТИЖЕНИЯ ГЕНДЕРНОГО РАВЕНСТВА В УКРАИНЕ НА ПУТИ К ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье проведено исследование экономических аспектов обеспечения гендерного равенства в Украине. Проведен анализ относительно места нашей страны по показателям уровня занятости женского населения и уровня соблюдения прав женщин в разных странах мира. На примере рынка труда выделены существующие гендерные диспропорции в отраслевом и региональном разрезе, определены основные причины их возникновения. Обосновано использование отдельных элементов гендерной политики для повышения эффективности распределения государственных и городских бюджетов.

**Ключевые слова:** гендерное равенство, гендерные диспропорции, гендерно ориентированное бюджетирование.

Kuzminska N.L., Solosich A.S. ECONOMIC ASPECTS OF THE PROBLEM OF ACHIEVEMENT GENDER EQUALITY IN UKRAINE ON THE WAY TO EUROPEAN INTEGRATION

The article analyzes the economic aspects of ensuring gender equality in Ukraine. The analysis was made regarding the place of our country in terms of the level of employment of the female population and the level of respect for the rights of women in different countries of the world. On the example of the labor market, existing gender disproportions in the sectoral and regional sections are highlighted, the main causes of their occurrence are identified. The use of separate elements of gender policy to improve the efficiency of distribution and use of state and local budgets funds is substantiated.

**Keywords:** gender equality, gender disproportions, gender-oriented budgeting.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Одним з основних принципів функціонування держави, відповідно до Конституції України, є її соціальний, демократичний і правовий характер. Таке формулювання визначає не лише особливості політичного режиму та гарантії щодо дотримання законності та підтримки належного рівня соціальних стандартів, а також покладає на державу обов'язок із забезпечення рівних прав усіх громадян незалежно від різного роду ознак.

Одним зі складників забезпечення рівності та убезпечення від будь-яких форм дискримінації у суспільстві є підтримка гендерної рівності. Існування такої проблеми, особливо у прихованій формі, коли більша частина суспільства переконана у її відсутності або відмовляється визнавати її наявність, призводить не лише до появи проблем політичного та етичного характеру, а й спричиняє низку негативних економічних проявів, що виявляються в неефективності державного апарату управління, державних цільових програм роз-

витку та уповільненні розвитку ринкових відносин в економіці.

Така ситуація вимагає не лише формування виваженої гендерної політики для утвердження принципів рівності та толерантності на законодавчому рівні, а й розуміння економічної обґрунтованості відповідних перетворень. Формування гендерно чутливої політики не обмежується вирішенням політичних проблем, а охоплює широкий спектр економічних питань – від подолання безробіття до більш раціонального розподілу коштів між економічними суб'єктами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем гендерної нерівності в Україні та формування гендерно чутливої політики набуває все більшої актуальності й відображене в роботах багатьох вітчизняних учених, таких як С. Айвазова, О. Гриценко-Веселовська, Л. Смоляр, В. Костюк, М. Рубчак, Т. Тюхтій, А. Підгорний, Ю. Ольвінська, І. Єфремова та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на всебічне висвітлення, проблема гендерної нерівності наявна і потребує подальшого аналізу та розроблення пропозицій щодо подолання політичних, правових, адміністративних, соціальних та інших перешкод на шляху до її вирішення.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз статистичних даних, що характеризують гендерну структуру окремих сфер економічної діяльності в Україні; визначення основних напрямів поліпшення вітчизняної гендерної політики та обґрунтування економічної доцільності таких перетворень на державному рівні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасному світі все гостріше постають питання гендеру та можливих шляхів подолання високого рівня диференціації суспільства у сфері правового та соціального забезпечення рівності обох статей. Під поняттям гендерної рівності потрібно передусім розуміти забезпечення рівних прав та фактичних можливостей для реалізації індивідуума в суспільстві незалежно від його статевої приналежності.

Одним із показників, який оцінює рівень дотримання прав жінок у різних країнах світу, є глобальний індекс гендерного розриву (The Global Gender Index Gap). Це дослідження щорічно проводиться міжнародною неурядовою організацією «Всесвітній економічний форум» і включає в себе аналіз дотримання

прав жінок у сфері освіти, охорони здоров'я, політичних прав та доступу до економічних ресурсів. Станом на 2017 р. Україна посідає 61-е місце (на вісім позицій вище порівняно з 2016 р.) серед 144 країн світу, причому за показником «економічна участь та кар'єрні можливості» – 34-е місце (+6); «рівень освіти» – 28-е місце (-2); «здоров'я та тривалість життя» – 51-е місце (-11); «політичні права та можливості» – 103-є місце (+ 4) [1]. Слід зазначити, що, незважаючи на абсолютну рівність між чоловіками та жінками у сфері доступу до освіти та охорони здоров'я, низькі показники України у цьому рейтингу зумовлені незадовільним рівнем дотримання політичних прав та економічних можливостей жінок.

Базовим критерієм оцінки економічної активності населення є передусім рівень зайнятості. Відповідно до даних Євростату за 2017 р., показник зайнятості жіночого населення в Україні становить 55,7%, що співвідноситься з відповідними даними європейських країн, таких як Хорватія (58,3%), Мальта (58,4%), Іспанія (59,6%), Румунія (60,2%), та вище, ніж у Італії (52,5%), Чорногорії (51,4%), Греції (48,0%), Туреччині (34,5%) [2]. При цьому слід ураховувати також особливості методології проведення статистичних досліджень, адже відповідні вимірювання рівня зайнятості в європейських країнах проводяться в межах вікової групи 20–64 років, а в Україні – 15–70 років. Тобто під час розрахунку цього показника за європейською методологією його значення буде вищим за рахунок виключення двох вікових діапазонів (15–19 та 65–70 років), що охоплюють значну частину економічно неактивного населення.

Динаміка структури ринку праці України за гендерною ознакою за період 2014–2015 рр. представлена на рис. 1. Особливих структурних зрушень за цей період не спостерігалось, простежується помітна різниця питомої ваги зайнятих осіб серед загальної кількості населення обох статей. Станом на 2017 р. 44,3% жіночого населення вважається економічно неактивним на протигагу 31,0% чоловічого. Причому більша частина жінок знаходиться в пошуках роботи або взагалі не планує працювати. Така ситуація зумовлена низькою економічною активністю жіночої частини населення та особливостями самої структури економічно пасивного населення обох статей.

Оскільки особливих відмінностей у тенденціях досліджуваних показників за період 2014–2017 рр. не спостерігається, достатньо обмежитися аналізом даних за 2017 р.

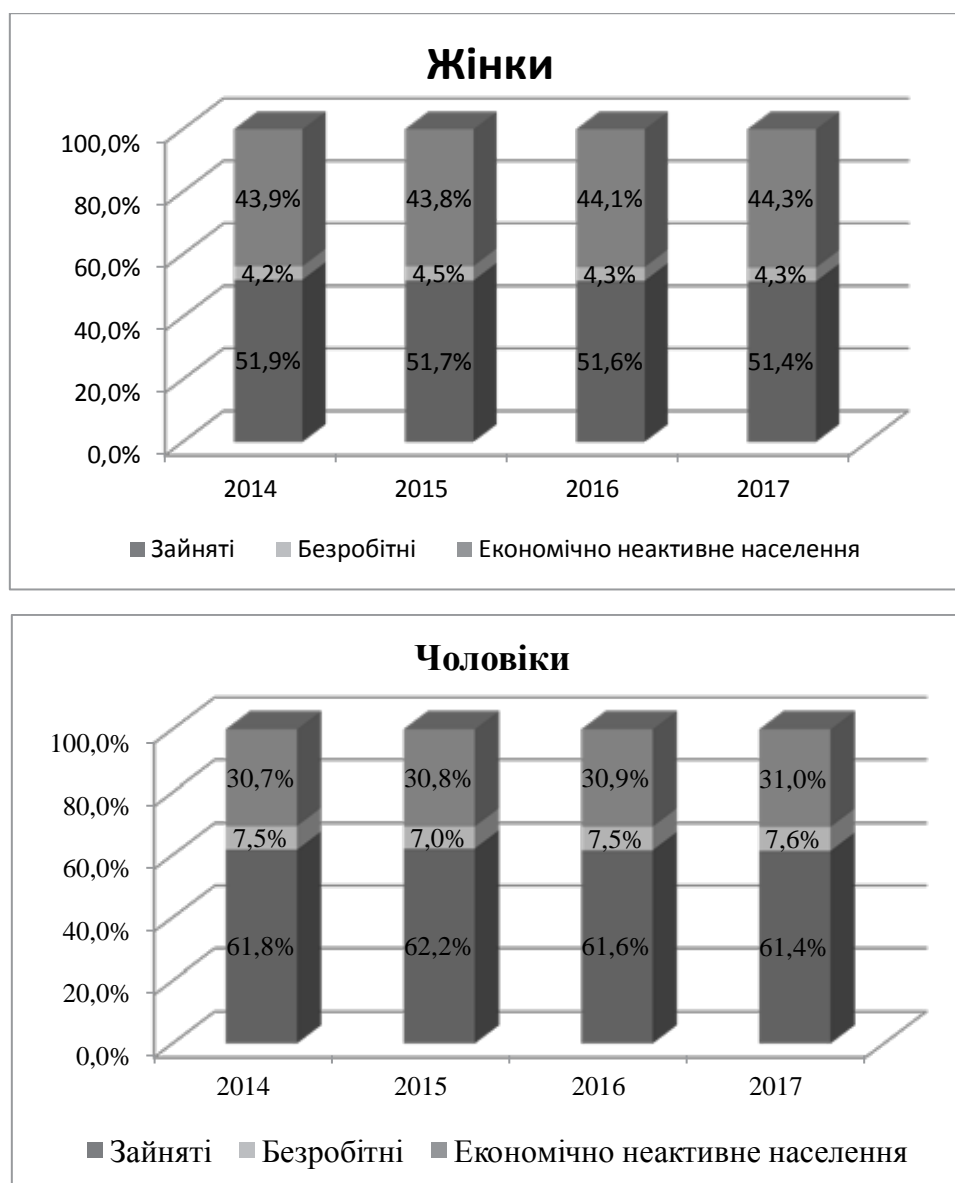


Рис. 1. Гендерна структура ринку праці України за період 2014–2017 рр.

Джерело: побудовано за [3]

Щодо економічно неактивного населення, то дані за 2017 р., наведені в табл. 1, демонструють наявність дисбалансу в його структурі, свідченням якого є значне переважання частки жінок у загальній кількості економічно пасивного населення, що становить 22,4%. Причини такого економічного статусу представників різних статей різні. Очевидним є, що основною причиною економічної неактивності населення обох статей є досягнення пенсійного віку (52,1% та 55,9% для жінок та чоловіків відповідно), тим не менше високою репрезентативністю володіє наступна за розміром частка економічно пасивного населення. Так 27,6% чоловіків, що не займаються економічною діяльністю, є студентами (учнями) денної

форми навчання, частка жінок у цій групі становить 16,3%.

Найбільш повно характеризує таку ситуацію частка жінок у групі «виконують домашні (сімейні) обов'язки», яка становить майже третину від загальної кількості економічно пасивного населення жіночої статі. Причиною цього є низький рівень забезпечення економічних прав та можливостей для жіночого населення, а також високий рівень стереотипізації гендерних ролей в українському суспільстві. Щодо групи «інші незайняті», то більшу частину в ній становлять жінки, які не працюють за станом здоров'я або перебувають на утриманні.

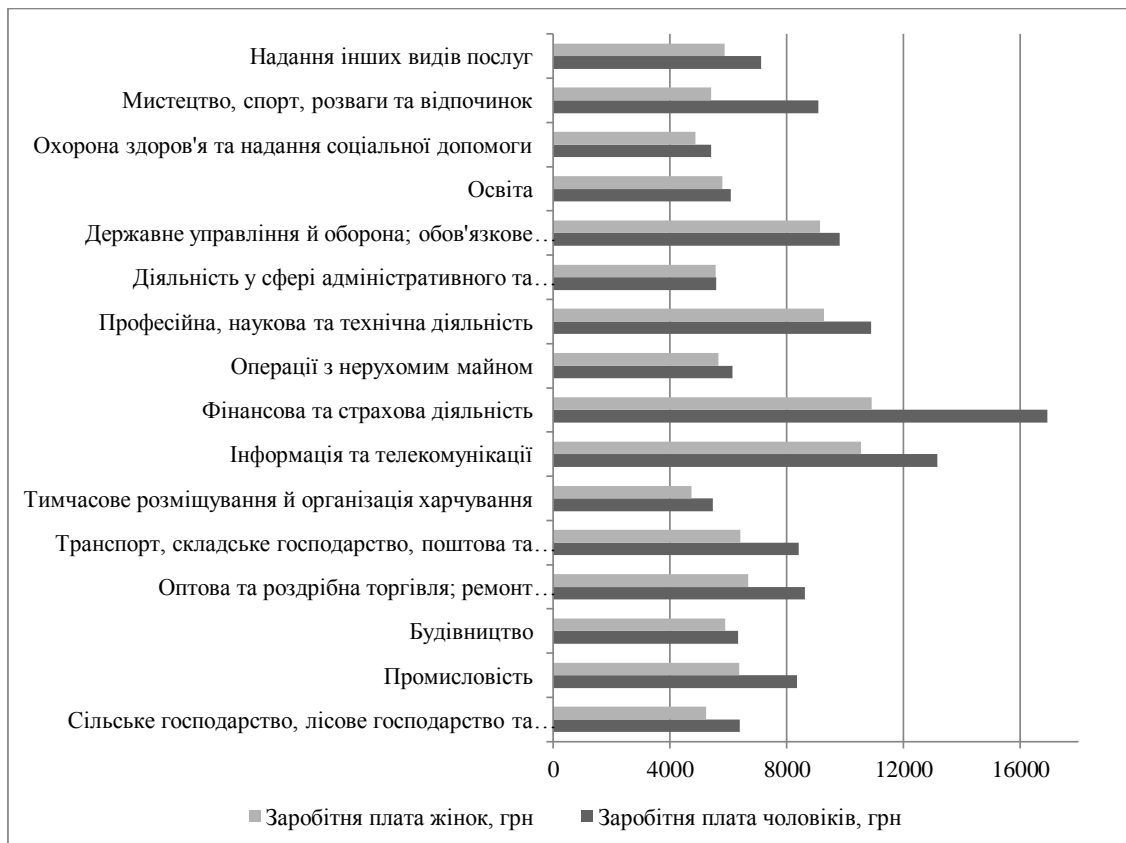
Аналізуючи гендерну структуру ринку праці в Україні, доцільно розглянути ставлення

самих роботодавців до прийому на роботу осіб певної статі, при цьому найкращим показником такого ставлення є заробітна платня працівника.

Останні дослідження у сфері психології підтверджують, що різниця в оплаті праці чоловіків та жінок є «природною» і може коливатися в межах 10%, що викликано психологічними чинниками, пов'язаними зі специфікою сприй-

няття й оцінки власних професійних якостей та можливостей із працевлаштування представників різних статей.

Існування гендерного дисбалансу в оплаті праці вітчизняними роботодавцями, масштаби якого неможливо пояснити психологічними особливостями чоловіків та жінок, наглядно демонструють дані, представлені на рис. 2.



**Рис. 2. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників за видами економічної діяльності в 2017 р.**

*Джерело: побудовано за [3]*

Таблиця 1

**Гендерна структура економічно неактивного населення (згідно з методологією МОП) у 2017 р.**

| Показник                              | Економічно неактивне населення |           |              |           |              |
|---------------------------------------|--------------------------------|-----------|--------------|-----------|--------------|
|                                       | Усього, тис. осіб              | Жінки     |              | Чоловіки  |              |
|                                       |                                | тис. осіб | у % до гр. 1 | тис. осіб | у % до гр. 1 |
| А                                     | 1                              | 2         | 3            | 4         | 5            |
| Пенсіонери                            | 5866,5                         | 3494,9    | 52,1         | 2368,5    | 55,9         |
| Студенти (учні) денної форми навчання | 2265,6                         | 1093,4    | 16,3         | 1169,4    | 27,6         |
| Виконують домашні (сімейні) обов'язки | 2309,4                         | 1911,8    | 28,5         | 398,3     | 9,4          |
| Інші незайняті                        | 503,5                          | 207,9     | 3,1          | 300,8     | 7,1          |
| Загальна кількість                    | 10945,0                        | 6708,0    | 100,0        | 4237,0    | 100,0        |

*Джерело: розраховано за [3]*

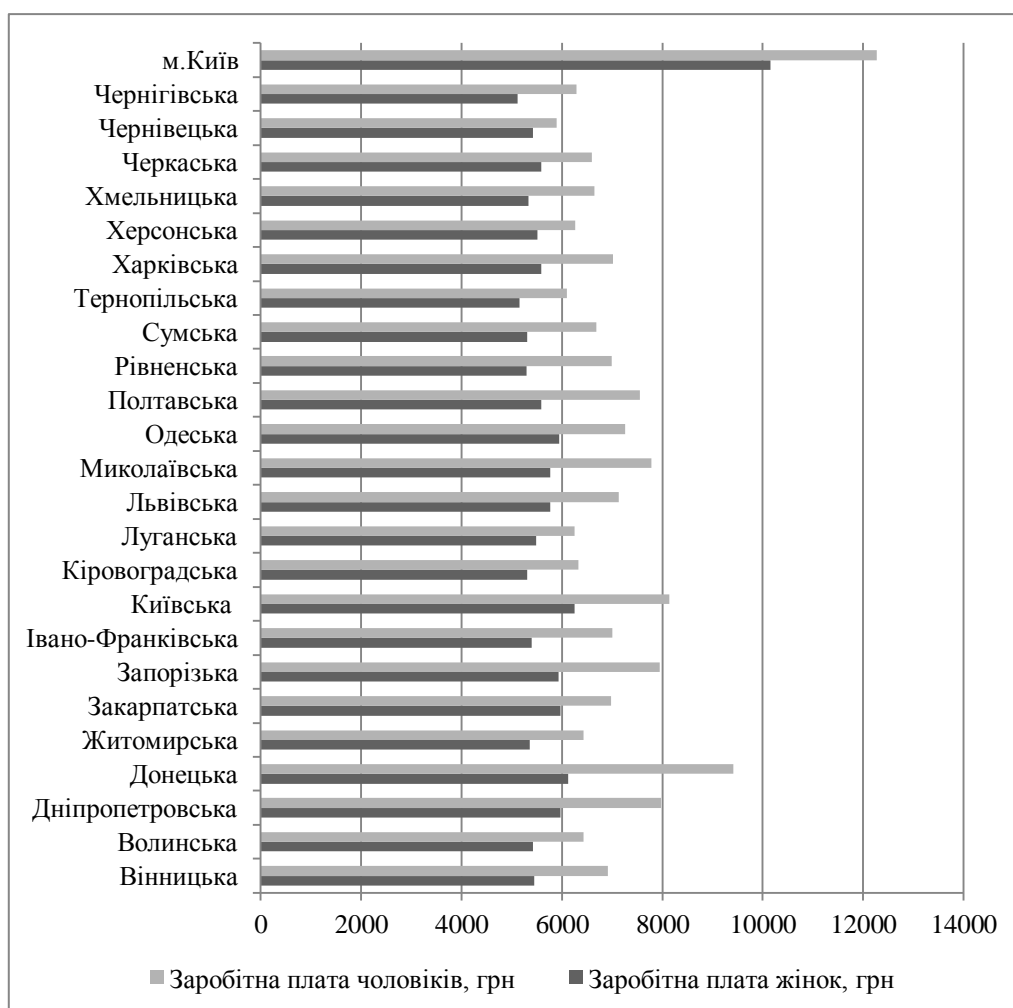
Найбільш сильно гендерна сегрегація проявляється у сферах мистецтва, спорту, розваг та відпочинку, де різниця середньомісячної заробітної плати чоловіка та жінки становить більше 40%, фінансової та страхової діяльності – більше 35%, а також промисловості – майже 24%). Гендерно нейтральними сферами економічної діяльності в Україні є діяльність у сферах адміністративного та допоміжного обслуговування, освіти та операцій із нерухомим майном.

Регіональні дисбаланси у забезпеченні гендерної рівності у сфері оплати праці демонструє рис. 3.

Найбільш дискримінаційним є відсоткове співвідношення заробітної плати жінок до заробітної плати чоловіків у Донецькій (65%), Полтавській (74%), Миколаївській (74,2%), Запорізькій (74,6%) та Дніпропетровській (74,9%) областях. Така разюча відмінність в оплаті чоловічої та жіночої праці зумовлена концен-

трацією в даних областях підприємств багатогалузевої промисловості, які відрізняються високим рівнем гендерної сегрегації, зумовленої нормативними та соціокультурними передумовами. Найменш відчутний розрив у рівні оплати праці притаманний Чернівецькій, Херсонській та Закарпатській областям, що пояснюється високим рівнем розвитку регіонів та переважанням в їх економічній структурі гендерно нейтральних галузей.

Слід зауважити, що поняття гендерної рівності є комплексним, необхідно розуміти, що наявність економічних ознак такої рівності не є гарантією її забезпечення у реальному житті. Прикладом цього є освітня галузь в Україні. Відповідно до даних середньомісячної заробітної плати у цій сфері, відсутня сильна диференціація в доходах чоловіків та жінок. Однак, незважаючи на той факт, що 80% викладацького складу закладів вищої освіти – жінки, 80% ректорського складу – чоловіки. Схожа ситуа-



**Рис. 3. Середньомісячна заробітна плата чоловіків та жінок за регіонами в 2017 р., грн.**

*Джерело: побудовано за [3]*



ція склалася й у науковій сфері, де зі 192 членів Академії наук України три жінки [4].

Слід зазначити, що поняття гендерної рівності не обмежується впровадженням рівних можливостей та правового забезпечення, заснованого на рівності представників обох статей. Гендерна рівність включає у себе й економічний аспект, який за умови існування дієвої гендерної політики сприятиме підвищенню ефективності розподілу та використання коштів на державному рівні. Прикладом може слугувати сучасна концепція гендерно орієнтованого бюджетування, яка позитивно зарекомендувала себе в країнах Європи, а окремі аспекти якої починають поступово інтегруватися у вітчизняний бюджетний процес. Основою цієї концепції є гендерний бюджетний аналіз, який завдяки ґрунтовному аналізу потреб та особливостей їх задоволення для кожної статі дає змогу підвищити ефективність цільового розподілу бюджетних коштів та уникнути проблеми гендерної сегрегації на державному рівні. Принципи гендерно орієнтованого бюджетування повинні охоплювати всі сфери діяльності людини: освіту, охорону здоров'я, соціальне забезпечення, молодіжну політику, фізичну культуру і спорт та ін. Однією з таких сфер, що потребує застосування підходів гендерного бюджетування, є охорона здоров'я. Наприклад, пропонується розглянути дані щодо гендерного розподілу серед хворих на онкологічні захворювання.

Статистичні дані свідчать, що у структурі злоякісних новоутворень у жінок кількісно більше локалізацій у статевих органах (70%), молочних залозах (98%), шкірі (59%) та щитоподібній залозі (82%); у чоловіків – в органах травлення (58%), органах дихання (82%), ротовій порожнині (83%), нервовій системі (54%) та кістках (70%). Як правило, 50% усіх злоякісних новоутворень є наслідком способу життя жінок та чоловіків, у тому числі й виконання ними соціально-гендерних ролей у суспільстві [5].

Представлені дані свідчать про явні закономірності у структурі хворих на онкологічні

захворювання та причин їх виникнення. Застосування принципів гендерно орієнтованого бюджетування в процесі створення та реалізації програм фінансування лікування та зниження кількості онкохворих дало б змогу підвищити їх ефективність за рахунок урахування гендерних особливостей (як фізіологічних, так і соціальних) та стимулювання зниження їх негативного впливу, що, своєю чергою, призведе до оптимізації структури видатків бюджетів та їх цільового спрямування.

Однією з основних перешкод практичної реалізації гендерно орієнтованого бюджетування та проведення теоретичних досліджень у цій сфері є брак статистичних даних, представлених у гендерному розрізі, аналіз яких є основою для формування як державних програм бюджетування, так і теоретичних напрацювань у цьому напрямі.

**Висновки з цього дослідження.** У процесі дослідження проаналізовано статистичні дані, що характеризують гендерний аспект економічної діяльності, а саме рівень зайнятості населення обох статей, гендерну структуру економічно неактивного населення та середньомісячні обсяги заробітної плати чоловіків та жінок у галузевому та регіональному розрізах. Базуючись на отриманих результатах, можна стверджувати про наявність значних гендерних диспропорцій в економічній сфері, основною причиною яких є існування гендерних стереотипів щодо соціокультурних ролей чоловіка та жінки в сучасному суспільстві та недосконалих правових норм, які лише посилюють ступінь гендерної сегрегації. Досягнення гендерної рівності передбачає не лише дотримання політичних прав обох статей, а й застосування відповідних принципів у процесі планування видатків на державному та місцевих рівнях. Прикладом цього є гендерно орієнтоване бюджетування, яке, приділяючи належний рівень уваги гендерним питанням, дає змогу підвищити ефективність використання бюджетних коштів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. The Global Gender Gap Report. 2017. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-gender-gap-report-2017> (дата звернення: 21.09.2018).
2. Eurostat. Employment rate by sex. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tesem010> (дата звернення: 25.09.2018).
3. Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 29.09.2018).
4. Коли чоловіки зверху, або «Скляна стеля» української вищої освіти. Київ, 2018. URL: <https://genderindetail.org.ua/season-topic/osvita-i-prosvita/koli-choloviki-zverhu-abo-sklyana-stelya-ukrainskoi-vischoi-osviti-134076.html> (дата звернення: 15.09.2018).
5. Гендерний бюджетний аналіз програм 2016 рік. Київ, 2016. URL: [http://grbproject.org/nashi\\_dokumenty](http://grbproject.org/nashi_dokumenty) (дата звернення: 20.09.2018).

## REFERENCES:

1. The Global Gender Gap Report. 2017 [Site], weforum.org. Retrieved from <https://www.weforum.org/reports/the-global-gender-gap-report-2017>
2. Eurostat. Employment rate by sex [Site], ec.europa.eu. Retrieved from <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tesem010>
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Site], ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> (in Ukrainian).
4. Koly choloviky zverkhu, abo "skliana stelia" ukrainskoi vyshchoi osvity. [Site], genderindetail.org.ua Retrieved from <https://genderindetail.org.ua/season-topic/osvita-i-prosvita/koli-choloviki-zverhu-abo-sklyana-stelya-ukrainskoi-vischoi-osviti-134076.html> (in Ukrainian).
5. Hendernyi biudzhetniy analiz prohram 2016 rik [Site], grbproject.org. Retrieved from [http://grbproject.org/nashi\\_dokumenty](http://grbproject.org/nashi_dokumenty) (in Ukrainian).

## **Economic aspects of the problem of achieving gender equality in Ukraine on the way to European integration**

**Kuzminska N.L.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
National Technical University of Ukraine  
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

**Solosich A.S.**

Student,  
National Technical University of Ukraine  
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

In today's world, questions of gender and possible ways of overcoming the high level of differentiation of society in the field of legal and social security of equality of both sexes are becoming more acute. Under the concept of gender equality, first of all, it is necessary to understand the provision of equal rights and factual possibilities for the realization of an individual in a society, regardless of his gender.

Despite the absolute equality between men and women in the field of access to education and health care, Ukraine's low rates in The Global Gender Index Gap score are due to the unsatisfactory level of observance of women's political rights and economic opportunities.

As of 2017, 44.3% of the female population is considered economically inactive as opposed to 31.0% of males. Moreover, most women are in search of work or do not plan to work at all. This situation is conditioned by the low economic activity of the female population and the charac-

teristics of the very structure of the economically passive population of both sexes.

The main reason for the economic inactivity of the population of both sexes is the achievement of retirement age (52.1% and 55.9% for women and men respectively), nevertheless, the proportion of economically passive population has the highest proportions. Thus, 27.6% of men who are not engaged in economic activity are students (pupils) of full-time education, at the same time, the share of women in this group is 16.3%.

In Ukraine, there is a gender imbalance in wages. Gender segregation is most strongly manifested in the field of art, sports, entertainment and recreation. Gender-neutral spheres of economic activity in Ukraine are activities in the field of administrative and support services, education and real estate operations.

The main cause of gender imbalances is the existence of gender stereotypes, the socio-cultural roles of men and women in modern society and imperfect legal norms.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-93>

УДК 331.446.4

## Сутність та тенденції формування трудової мобільності: національні проблеми

**Личковська М.Р.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри політичних наук і права  
Державний заклад «Південноукраїнського національного  
педагогічного університету імені К.Д. Ушинського»

У статті узагальнено підходи щодо трактування поняття «трудова мобільність». Розглянуто та проаналізовано об'єктивні та суб'єктивні аспекти трудової мобільності. Виділено основні фактори впливу на них. Охарактеризовано три моделі стратегії адаптації робітників до кризи. Визначені традиційні та інноваційні форми цих моделей, причини розвитку яких не є однозначними. Розкрито специфічний характер цих стратегій та форм у сучасних умовах України.

**Ключові слова:** мобільність, трудова мобільність, аспекти мобільності, фактори мобільності, стратегії мобільності.

Лычковская М.Р. СУЩНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

В статье обобщены подходы к трактовке понятия «трудова мобільність». Рассмотрены и проанализированы объективные и субъективные аспекты трудовой мобильности. Выделены основные факторы влияния на них. Охарактеризованы три модели стратегии адаптации работников к кризису. Определены традиционные и инновационные формы этих моделей, причины развития которых не являются однозначными. Раскрыт специфический характер этих стратегий и форм в современных условиях Украины.

**Ключевые слова:** мобільність, трудова мобільність, аспекти мобільності, фактори мобільності, стратегії мобільності.

Lichkovska M.R. ESSENCE AND TENDENCIES OF FORMING OF LABOUR MOBILITY: NATIONAL PROBLEMS.

In the article generalized approaches are in relation to interpretation of concept "labour mobility". It is considered and analysed objective and subjective aspects of labour mobility. The basic factors of influence are distinguished on them. Three models of strategy of adaptation of workers are described to the crisis. The traditional and innovative forms of these models, reason of development of that are not certain unambiguous. Specific character of these strategies and forms is exposed in the modern terms of Ukraine.

**Keywords:** mobility, labour mobility, aspects of mobility, factors of mobility, strategy of mobility.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Навколишній світ на рубежі двох тисячоліть зазнає масштабних, багатовекторних, неоднозначних, суперечливих змін. Ці зміни не тільки відкривають нові й небачені раніше можливості, а й породжують загрозливі виклики і небезпеки. Досліджуючи перспективи розвитку людства в епоху сучасних глобальних проблем, науковці звертають увагу на те, що «людина виявилася зовсім нездатною в культурному відношенні йти в ногу і повністю пристосуватися до тих змін, які вона сама й внесла в цей світ» [1, с. 42]. Насамперед це стосується сфери соціально-трудова відносин. Трансформація інституту зайнятості і різновекторність змін на ринку праці стають усе більш інтенсивними й змінюють зайнятість і усталені параметри ринку

праці. Новій економіці потрібен новий ринок праці, більш гнучкий, одним з індикаторів якого є трудова мобільність, яка відображає адаптацію ринку праці до структурних і кон'юнктурних змін.

Все це зумовлює те, що з-поміж важливих проблем сучасності одне з провідних місць належить проблемі мобільності, особливо трудової мобільності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Враховуючи значущість та багатогранність поняття «мобільність», його дослідження проводилося з позицій філософії, соціології, економіки, психології, демографії, антропології, педагогіки. Це дало змогу диференціювати уявлення про мобільність, визначити його філософські, соціальні, трудові, професійні, освітні, економічні та інші аспекти.

Проблемам трудової мобільності присвячено роботи багатьох науковців: зарубіжних – З. Баумана, Дж. Бхандарі, Ю. Веніге, Е. Йожа, Л. Дьєтваї, П. Сорокіна, Дж. Уррі, Р. Штольберга; російських – І.В. Василенко, Т.І. Заславської, В.М. Мойсеєнко, Є. Мулеєва, В.І. Староверова, Л.Л. Рибаківського та ін. Над цими проблемами працює і багато вітчизняних науковців. Серед них слід відзначити О.М. Білик, В. Дружиніну, Е.М. Лібанову, Р. Приму, М.І. Стрюк, А.М. Стрюк, Д. Б. Свириденко, О.С. Семерікова, Л.Л. Сушенцеву, Р.С. Чорного.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте різнобічність підходів до дослідження трудової мобільності не дає однозначного уявлення про фактори, що впливають на неї, і шляхи активізації мобільності робочої сили в Україні, що й доводить актуальність цього дослідження.

**Мета статті** полягає у дослідженні генезису поняття «трудова мобільність» в розрізі складників, що його формують, на основі розгляду теоретичних та методичних підходів; проведенні аналізу основних факторів впливу на неї і розробленні економічних заходів, спрямованих на її активізацію у новій економіці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз публікацій із зазначеної проблематики свідчить, що:

1. Дослідження поняття «мобільність» з позицій різних суспільних наук, хоча й виправдано багатомірністю цього поняття, має суттєву ваду: односторонній розгляд проблеми – в економічному, соціальному, психологічному або іншому плані. При цьому є погляд на визначення трудової мобільності як складного, інтегративного, багатофакторного утворення, що є міждисциплінарним поняттям (Т.І. Заславська, Р.М. Пріма, Л. Л. Сушенцева та ін.).

2. До розуміння мобільності як економічної категорії сьогодні сформувався три підходи.

Перший об'єднує дослідників, що розглядають мобільність як рух робочої сили (П. Сорокін, С. Роцин і Т. Разумова, Р. Штольберг).

Другий (Ю. Одегов, Г. Руденко, П. Журавльов та ін.) – як якісну характеристику трудових ресурсів, їх здатність (готовність) до зміни свого положення в системі зайнятості (кваліфікації, місця роботи, сфери діяльності, регіону).

Третій – дослідження, в яких поєднуються обидва підходи (М.І. Долішній, С.М. Злупко, М.Г. Колосніцина, М.В. Курман, Н.В. Тілікіна).

Наприклад, М. Долішній та С. Злупко вважають, що в ринкових умовах економічна мобільність охоплює не тільки певну якісну характеристику трудового потенціалу, його

здатність і готовність до зміни праці, швидкої адаптації в динамічних виробничих умовах і кон'юктурі у сфері зайнятості, але й рух зайнятих у суспільному виробництві, внаслідок чого змінюється їх структура [2].

При цьому значна кількість науковців, навіть прихильники другого підходу, під час розгляду форм мобільності у тій або іншій формі ототожнюють їх з рухом, тобто міграцією. Хоча відомо, що міграція – це лише форма прояву мобільності, реалізована мобільність. Ототожнювання сутності і форми прояву приводить до неправильного тлумачення цих понять, що може мати негативні наслідки. Міграційні процеси можна регулювати нормативними та законодавчими актами, посилюючи або стримуючи їх. Мобільність можна лише стимулювати, створюючи для цього умови. Дослідження процесу мобільності не є чисто науковою проблемою, висновки цих досліджень стають основою для вироблення практичних рішень у сфері політики зайнятості, спрямованої на удосконалення адаптації ринку праці, підвищення ефективності функціонування як окремого підприємства, так і економіки країни загалом. Тому неправильне тлумачення понять приводить до неправильних рішень щодо регулювання зайнятості, а це – до зниження ефективності функціонування економіки України, стримування її подальшого розвитку.

Найбільш змістовним, на наш погляд, є визначення поняття професійної мобільності кваліфікованого робітника, наведене Л.Л. Сушенцевою, яка трактує її як необхідну для успішної життєдіяльності в сучасному суспільстві якість особистості, яка виявляється в праці і забезпечує самовизначення, самореалізацію в житті та професії через сформованість ключових компетенцій і ключових кваліфікацій і прагнення особистості змінити не тільки себе, а й професійне поле і життєве середовище [3, с. 158].

Попри те, не можемо погодитися, як мінімум, з двома позиціями Л.Л. Сушенцевої:

1. З тим, що наведене визначення стосується лише «професійної мобільності кваліфікованого робітника», багато положень цього визначення характеризують «мобільність» загалом.

2. З тим, що професійну мобільність вона вважає лише сучасною педагогічною проблемою, а шлях її вирішення бачить у вдосконаленні освіти.

На наш погляд, навіть найдосконаліша система освіти, висококваліфіковані викла-

дачі не спроможні змусити людину навчатися, якщо у неї нема внутрішньої потреби у цьому. До того ж, освіта й освітня мобільність безпосередньо не належить до категорії «трудова мобільність», а є лише першим етапом у процесі її формування.

Нам також імпує підхід О.М. Білик, яка розглядає мобільність у контексті теорії людського капіталу як актив людського капіталу на особистісному рівні, що характеризується здатністю індивіда швидко адаптуватися до нових умов життєдіяльності, бажанням і спроможністю до якісного вдосконалення та цілеспрямованої зміни свого соціального статусу, професійної належності, сфери зайнятості, виду трудової діяльності, робочого місця, території проживання. При цьому вона підкреслює, що важливою є не лише здатність працівників швидко адаптуватися до зростання складності нової техніки і технологій, а й здатність максимально ефективно застосовувати свої знання, оскільки знання стають капіталом лише тоді, коли їх доцільно використовують у трудовій діяльності. Саме вміння застосовувати наявні знання, здібності і досвід для збільшення своїх доходів, як вважає О.М. Білик, перетворює людські знання в капітал, визначає ефективність реалізації індивідуального людського потенціалу і впливає на збільшення доходів працівника, що є однією з обов'язкових умов ефективного функціонування економіки [4, с. 43, 44].

Ми приєднуємося до думки дослідників, що характеризують трудову мобільність як складне, інтегративне, багатofакторне утворення, що визначає якісну характеристику трудових ресурсів, їх здатність (готовність) до зміни свого положення в системі зайнятості (кваліфікації, місця роботи, сфери діяльності, регіону).

Ми також погоджуємося з думкою, що порівняно з іншими чинниками виробництва робоча сила є більш мобільною як у географічному, так і у професійному відношенні, однак не завжди готова переміститися в інше місце чи навчатися іншої спеціальності [5, с. 285]. Тобто мобільність робітників має обмежений характер, тому що існує низка факторів об'єктивного і суб'єктивного характеру, які стримують переміщення робітників.

За такого підходу у понятті «трудова мобільність» розрізняють об'єктивний і суб'єктивний аспекти [6].

Об'єктивний аспект охоплює науково-технічні та соціально-економічні передумови, а також сам процес зміни професії. Щодо чин-

ників, які стимулюють трудову мобільність, ми повністю погоджуємося з думкою Л.Л. Сушенцевої, що об'єктивною основою мобільності робітників є зміни в змісті й характері їх праці, зокрема її предметі, меті та методах, тобто умовах праці [3, с. 158]. Для підтвердження цієї тези вона звертається до праць К. Маркса та Ф. Енгельса, у яких вони, розкриваючи зв'язок між зрушеннями в структурі суспільного виробництва й динамікою структури суспільної праці, сформулювали загальний закон зміни праці. Обґрунтовуючи його як об'єктивний закон великого промислового виробництва та вказуючи на зміну праці як фактор економічного зростання й всебічного розвитку особистості, класики марксизму показали, що його джерела знаходяться не в абстрактних інтересах особистості, а в об'єктивних закономірностях розвитку виробництва. [3]. З одного боку, розвиток науки й техніки створює умови для появи нових галузей економіки і нових професій. З другого, у кожному виді діяльності фахівець досягає межі, за якою його творчі креативні здібності вже не можуть проявлятися на цьому робочому місці. Тому фахівець може й повинен час від часу переходити в суміжні сфери, змінювати напрями професійної діяльності. Ці твердження знайшли втілення та практичне підтвердження у сучасному менеджменті в формі ротации робітників, а також у плануванні кар'єри в управлінні людськими ресурсами на підприємствах. Зміна праці може проявлятися в межах однієї професії через удосконалення праці, або у вигляді переходу від одного виду роботи до іншого, або як поєднання різних видів роботи.

Розмаїття форм прояву закону зміни праці залежить від рівня розвитку суспільства. Дія закону зміни праці стали відчуватися з XIX в. в зв'язку з розвитком промислової революції, яка різко прискорила впровадження нових засобів виробництва (насамперед засобів праці), так що зміна умов праці стала відбуватися протягом трудового життя одного покоління працівників. Однак зміни в професійній структурі були ще мало відчутні, щоб розглядати тенденцію до зміни праці. У сучасному суспільстві за одне покоління виникає потреба в зміні професії два-три і більше разів. Тобто в умовах науково-технічної революції закон зміни праці усе більше розширює свої межі, проявляє свій універсальний характер, виявляючи нерівномірність розвитку зміни праці в різних галузях народного господарства, розмаїття форм його прояву.

Суб'єктивний аспект розкриває процес зміни інтересів працівників та акт прийняття рішення щодо зміни місця роботи чи професії, що залежить від таких індивідуальних характеристик людей, як потреби, ціннісні орієнтації, моральні якості та інші визначальні мотиви. До суб'єктивного аспекту належить і розгляд трудової мобільності з характерологічного погляду, що дає підстави розглядати професійну мобільність як відносно усталену властивість особистості, як підготовленість або схильність до зміни виду професійної діяльності [6].

До факторів суб'єктивного характеру слід віднести психологічну готовність до зміни професії та причини, що дозволяють чи не дозволяють зламати традиційний стереотип професійної поведінки. Науковці у галузі психології (В. Ковальова, В. Тихонович, М. Шабанова, Л. Левченко та ін.) вважають, що найбільш правомірним у контексті психології трудової мобільності є виокремлення типів особистості, потенційно схильних до мобільної або стабільної поведінки, та типів особистості, що по-різному оцінюють порівняльну значущість кар'єрного росту, оскільки всі типи особистості і є тим чинником, що диференціює індивідуальне сприйняття та оцінку тієї чи іншої ситуації [6].

При цьому, як слушно зауважує Н. Коваліско, оцінка необхідності та бажання переміщення, як правило, мотивується самою людиною. Залежно від характеру цієї оцінки розрізняють мотиви здійснення акту мобільності і мотиви утримання від неї. Під мотивами мобільності розуміють усвідомлені людиною причини та цілі (внутрішні усвідомлені або не усвідомлені спонуки, що відповідають цим стимулам), які роблять соціальне, професійне переміщення необхідним. Тому в одних і тих же умовах і за наявності рівних можливостей індивіди приймають неоднакові рішення. Це пов'язано з тим, що особистість з її неповторною структурою перебуває між зовнішніми стимулами до переміщення і мотивованими оцінками його доцільності. Безперечно, мотиваційні функції виконують ціннісні орієнтації особистості. При цьому цінностями виступають матеріальні або ідеальні предмети, які здатні задовольнити потреби та інтереси людини, сформувати індивідуальний стиль життя, невід'ємним складником якого є професійна діяльність, професійне самовизначення особистості [7].

Таким чином різні типи особистостей, які знаходяться в однаковій об'єктивній ситуації,

реалізують різні моделі трудової поведінки: більш здібні індивіди іноді крокують службовими сходами значно повільніше, ніж менш здібні, але орієнтовані на кар'єру; одні змінюють професію задля кращих умов, інші – протистоять зміні фаху; частина людей під впливом руйнуючої економічної та професійної культури засвоюють нову культуру, а інша частина залишається відданою попередній [6].

Тобто особистості по-різному пристосовуються до життєвих обставин, виробляють різні моделі стратегії адаптації до кризи, кожна з котрих має свої традиційні та інноваційні форми, серед яких:

- 1) стратегія пристосування (виживання):
  - інноваційна – настанова на засвоєння нових знань, підвищення кваліфікації тощо;
  - традиційна – настанова на будь-яку постійну роботу та гарантовану зайнятість;
- 2) стратегія зміни професії:
  - інноваційна – настанова на вертикальну висхідну мобільність (тобто соціальний підйом на основі якісної зміни професії й кваліфікації, наприклад, на створення свого бізнесу) або горизонтальну мобільність (перехід від однієї соціальної позиції до іншої, що знаходиться на тому ж соціальному рівні, переміщення без якісної зміни професії й кваліфікації, наприклад, оволодіння новими професіями);
  - традиційна – настанова на вертикальну спадну мобільність (тобто соціальний «спуск»).
- 3) стратегія зайнятості на декількох роботах:
  - інноваційна – настанова урізноманітнення інтересів (основна робота і фріланс, клаудсорсинг чи краудфандинг тощо);
  - традиційна – настанова працювати на декількох роботах щоб забезпечити своє існування.

Всі ці стратегії в сучасних умовах України здобувають специфічний характер. Деформація, руйнація трудового потенціалу, які детерміновані трансформаційними процесами, тривалим періодом спаду в економіці, соціально-економічною кризою, відбилися на погіршенні якісних характеристик трудових ресурсів, негативно вплинули на трудовий менталітет і трудові орієнтації людей. Все це, на думку Л. Сушенцевої, не тільки знецінило людський капітал та інтелектуальний потенціал, а й породило стихійну адаптацію працюючих громадян до жорстких соціальних реалій, сформувавши «кризове мислення» [3].

В умовах «кризового мислення» інноваційні форми, як правило, отримують різні форми зовнішньої міграції (наявні чи віртуальні) тому що не знаходять реалізації в Україні.

«Кризове мислення» щодо традиційних форм породжує не менш руйнуючі наслідки, проявом яких є:

– знецінення людського капіталу, що був накопичений у попередню епоху. Знецінення торкнулося як загального людського капіталу (знань, умінь та навичок, які люди одержують у системі формальної освіти), так і специфічного людського капіталу (знань та вмінь, які вони здобувають у процесі виробничої діяльності, безпосередньо на робочих місцях). Це привело, на думку Л. Гордона, до появи особливої категорії бідності – «бідності сильних», тобто робітники високої кваліфікації втратили здатність забезпечувати достатній рівень благополуччя для себе і своїх рідних [8];

– відбувся перехід значної частини працівників інтелектуальної праці у сфери некваліфікованої, але більш високодохідної діяльності, що перетворило трудову мотивацію до високоефективної праці на мотивацію виживання [3];

– масове знецінення людського капіталу не могло не позначитися на продуктивності праці й стало, на думку Р. Капелюшнікова, одним із головних чинників її різкого зниження у пореформений період [9];

– криза виробництва й падіння попиту на промислову продукцію з середини 90-х років ХХ століття зумовили зниження потреби у підготовці кадрів для промисловості, яка практично припинилася;

– молодь тепер не може заповнити вакансії, що потребують спеціальної (технічної, технологічної) професійної підготовки, а старше покоління в найближчі роки піде на пенсію. Таким чином, з одного боку, молодь не може заповнити дефіцит у кваліфікованій робочій силі, а з іншого, дешева некваліфікована праця для неї не є привабливою [9];

– порушена залежність «більшої оплати за більш кваліфіковану працю», тобто знецінилися знання. Це має негативні наслідки, молодь все частіше вступає у вищі навчальні заклади не для отримання знань та професії, а для отримання формального свідоцтва – диплому. Знання ж, як вони вважають, будуть отримувати на посадах, на які зможуть працевлаштуватися;

– змінилося поняття «престижності професій», найбільш популярними є різні галузі права та ті, що допоможуть працевлаштуватися в системі органів влади.

Все це руйнує інтелектуальний потенціал та посилює міграційні настрої всіх верств населення. Зовнішня міграція набуває загрозливих розмірів.

З цих та інших причин якість робочої сили в Україні здебільшого не відповідає сучасним вимогам і часто професійно-кваліфікаційний рівень громадян, які шукають роботу, та потреби роботодавців не збігаються, а отже, відчувається нестача кваліфікованої робочої сили.

Таким чином, проблема руйнування трудової мотивації стала найбільш значущою для суспільства і має значні наслідки у демографічній, соціальній та трудовій сферах. Тому подолання цієї проблеми має стати одним із ключових пріоритетів соціально-економічного розвитку економіки, що стане передумовою ефективності реструктуризації національної економіки, гармонізації інтелектуальних рівнів різних груп населення та забезпечить інтелектуальним потенціалом інтенсивний вектор розвитку економіки.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Звичайно, наведений перелік проблем формування та розвитку трудової мобільності не є завершеним, він значно ширший. Крім того, здійснене дослідження не вичерпує всіх аспектів проблеми формування та забезпечення трудової мобільності робітників. Ці, а також інші проблеми ринку робочої сили мають бути предметом дискусій та подальшого наукового дослідження. Дуже перспективними стають наукові дослідження причин існування та поширення «кризового мислення» як фактора поширення міграційних настроїв населення України та зниження продуктивності праці. Проблема «кризового мислення» може стати причиною консервації важкої економічної ситуації та стримування соціально-економічного розвитку України.

При цьому необхідно пам'ятати, що не слід ототожнювати поняття «трудова мотивація» і «трудова міграція». Міграційні процеси можна регулювати нормативними та законодавчими актами, посилюючи або стримуючи їх. Мобільність можна лише стимулювати, створюючи для цього умови.

У своїх висновках ми збігаємося з думкою О.М. Білик, що сучасна соціально-економічна політика має орієнтуватися не стільки на підтримку економічно слабких прошарків населення, скільки на створення передумов для підвищення мотиваційного потенціалу трудової мобільності і трудової продуктивної активності національних людських ресурсів. Реалізація цієї політики щодо збереження і розвитку національного людського капіталу має бути націлена на використання не соціального підходу, який передбачає державне гарантування кожному члену суспільства

доходів, не нижчих прожиткового мінімуму, а насамперед ринкового підходу, який передбачає створення умов для розвитку своїх продуктивних здібностей та ефективної їх реалізації [5].

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що Україні вкрай необхідно зберегти свій людський, науково-освітній потенціал. Зупинити відтік працездатного економічно активного

населення можна, лише забезпечивши створення умов для ефективного його використання. Такими умовами є високопродуктивні робочі місця, на яких випускають конкурентоздатну продукцію, що користується попитом на внутрішньому і світовому ринках, відновлення довіри до влади, ефективне використання людського потенціалу, забезпечення високих стандартів життя.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Печчеи А. Человеческие качества / пер. с англ. О.В. Захарова. Москва: Прогресс, 1985. 312 с.
2. Долішній М.І. Соціально-трудоий потенціал: теорія і практика. Київ: Наукова думка, 1994. 263 с.
3. Сушенцева Л.Л. Формування професійної мобільності майбутніх кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах: теорія і практика: монографія / за ред. Н.Г. Ничкало. Інститут професійно-технічної освіти НАПН України. Кривий Ріг: Видавничий дім, 2011. 439 с.
4. Білик О.М. Основні напрями збереження і розвитку національного людського капіталу за рахунок активізації трудової мобільності. Україна: аспекти праці. 2009. № 1. С. 43–46.
5. Collins: словарь по экономике /пер. с англ. под ред. П.А. Ватника. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2004. 752 с.
6. Пріма Р.М. Професійна мобільність фахівця як наукова проблема. Волинський національний університет імені Лесі Українки. URL: <https://www.sportpedagogy.org.ua/html/journal/2008-01/08prmssp.pdf> (дата звернення: 20.08.2018).
7. Коваліско Н.В. Трудова мобільність в умовах регіонального ринку праці: дис. ... канд. соціолог. наук: спец. 22.00.07 «Соціологія управління»; Львівський держ. ун-т. Львів, 1999. 184 с.
8. Гордон Л.А. Четыре рода бедности в современной России. Социологический журнал. 1994. № 4. С. 23–34.
9. Капелюшников Р.И. Образовательный потенциал и его связь с характеристиками рынка труда: российский опыт. Препринт WP3/2006/03, Москва: ГУ ВШЭ, 2006. 64 с.

#### REFERENCES:

1. Pechchey A. (1985) Chelovecheskiye kachestva [Human internals]. (O. V. Zakharova. Trans). Moskva: Prohress, 312 p. (in Russian)
2. Dolishnii M.I. (1994) Sotsialno-trudovyi potentsial: teoriia i praktyka. [Social-labour potential: theory and practice] Kyiv: Naukova dumka, 263 p. (in Ukrainian)
3. Sushentseva L. L. (2011) Formuvannia profesiinoi mobilnosti maibutnix kvalifikovanykh robotnykiv u profesiino-tekhnichnykh navchalnykh zakladakh: teoriia i praktyka : monohrafiia [Formation of professional mobility of future skilled workers in vocational education institutions: theory and practice : monograph]. Instytut profesiino-tekhnichnoi osvity NAPN Ukrainy. Kryvyi Rih: Vydavnychiy dim, 439 p. (in Ukrainian)
4. Bilyk O.M. (2009) Osnovni napriamy zberezhenia i rozvytku natsionalnoho liudskoho kapitalu za rakhunok aktyvizatsii trudovoi mobilnosti. [Basic directions of maintenance and development of national human capital are due to activation of labour mobility] Ukraina: aspekty pratsi, no 1, pp 43–46. (in Ukrainian)
5. Vatnyk P.A. (ed.) (2004) Collins: slovar po ekonomyk. [Collins: dictionary on economies]. Sankt-Peterbur: Ekonomycheskaia shkola, 752 p. (in Russian)
6. Prima R.M. Profesiina mobilnist fakhivtsia yak naukova problema [Professional mobility of specialist as scientific problem] [Elektronnyi resurs]: Volynskiy natsionalnyi universytet imeni Lesi Ukrainky. Available at: <https://www.sportpedagogy.org.ua/html/journal/2008-01/08prmssp.pdf> (data zvernennia: 20.08.2018). (in Ukrainian)
7. Kovalisko N.V. Trudova mobilnist v umovakh rehionalnoho rynku pratsi [Labour Mobility in Regional Labour Market]: dys. ... kand. sotsiolog. nauk : spets. 22.00.07 "Sotsiologhiia upravlinnia", Lviv: Lvivskiy derzh. un-t, 1999. 184 p. (in Ukrainian)
8. Hordon L. A. (1994) Chetyre roda bednosti v sovremennoi Rossyy. [Four sorts of poverty are in modern Russia]. Sotsyologicheskyy zhurnal, no. 4. pp. 23–34. (in Russian)
9. Kapeliushnykov R. Y. (2006) Obrazovatelnyi potentsyal y eho sviaz s kharakterystykamy rynku truda: rossyiskiy opyt. [Educational potential and his connection with descriptions of labour market: Russian experience] Working paper WP3/2006/03, Moskva: GU VShE, 64 p. (in Russian)



## The essence and tendencies of labour mobility formation: national problems

**Lychkovska M.P.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Political Science and Law  
South Ukrainian National Pedagogical University  
named after K. D. Ushynsky

The article emphasizes that the world around two millenniums undergoes large-scale, multi-vector, ambiguous, contradictory changes. It is stated that these changes open not only new and unprecedented opportunities but also create threatening challenges and dangers. It is established that a man was completely unable to adapt to the changes that he himself has made in this world. First of all, it refers to labour mobility, which reflects the adaptation of the labour market to structural and business changes. All this determines that among the most important problems of our time, one of the leading places belongs to the problem of mobility in general and especially the problems of labour mobility.

Taking into account the significance and versatility of the concept of "mobility", its research was conducted from the standpoint of various social sciences. This made it possible to differentiate the notion of mobility, to define its philosophical, social, labour, professional, educational, economic, and other aspects. However, the versatility of approaches to the study of labour mobility does not give a clear picture of the factors affecting it and ways to increase the mobility of labour in Ukraine, which proves the relevance of this study.

The purpose of the paper is to study the genesis of the concept of "labour mobility" in terms of its constituent components, based on the consideration of theoretical and methodologi-

cal approaches, the analysis of the main factors influencing it, and the development of economic measures aimed at its activation in the new economy.

In order to achieve this goal, the approaches to the interpretation of the concept of "labour mobility" are generalized in the research process. Objective and subjective aspects of labour mobility are considered and analysed. The main factors influencing them are highlighted. Three models of the strategy of adaptation of workers before the crisis are described. Traditional and innovative forms of these models are identified, the causes of which are not unambiguous. The specific character of these strategies and forms in the present conditions of Ukraine is revealed. It is determined that the spontaneous adaptation of working citizens to hard social realities forms "crisis thinking". It is proved that "crisis thinking" is a factor in the expansion of the migratory sentiment of the Ukrainian population and in the reduction of labour productivity. It is determined that the problem of "crisis thinking" can become a reason for the conservation of the difficult economic situation and the containment of the socio-economic development of Ukraine. A system of measures aimed at overcoming this phenomenon by creating conditions for the development of productive abilities and their effective implementation is proposed.

## Огляд методів соціально-економічної інтеграції осіб з інвалідністю

**Оверчук В.А.**

кандидат психологічних наук, доцент,  
доцент кафедри психології

Донецького національного університету ім. Василя Стуса

Стаття присвячена проблемі соціальної та економічної інтеграції осіб з інвалідністю. Особлива увага приділяється проблемі трудової (ре-)інтеграції цих осіб. Автор проводить аналіз факторів, що перешкоджають інтеграції, на основі цього аналізу робить огляд діючих в Україні та за кордоном методів інтеграції з погляду їх відповідності наявним потребам осіб з інвалідністю та з урахуванням переваг та недоліків порівняно з іншими методами. Запропонована систематизація цих методів, окреслені основні напрями подальших досліджень цієї проблеми.

**Ключові слова:** особа з інвалідністю, працевлаштування, соціальна інтеграція.

Оверчук В.А. ОБЗОР МЕТОДОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ЛИЦ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ

Статья посвящена проблеме социальной и экономической интеграции лиц с инвалидностью. Особое внимание уделяется проблеме трудовой (ре-)интеграции этих лиц. Автор проводит анализ факторов, препятствующих интеграции, на основе этого анализа проводит обзор действующих в Украине и за рубежом методов интеграции с точки зрения их соответствия существующим потребностям лиц с инвалидностью и с учетом преимуществ и недостатков по сравнению с другими методами. Предложена систематизация этих методов, очерчены основные направления дальнейших исследований этой проблемы.

**Ключевые слова:** лицо с инвалидностью, трудоустройство, социальная интеграция.

Overchuk V.A. AN OVERVIEW OF THE METHODS OF SOCIO-ECONOMIC INTEGRATION OF PERSONS WITH SPECIAL NEEDS

The article is devoted to the problem of social and economic integration of people with disabilities. A special attention is paid to the problem of labour (re-)integration. The author analyzes the factors that hinder the social and labor integration of people with special needs. On the basis of this analysis, the author reviews the integration methods in Ukraine and abroad in terms of their compliance with existing needs of people with disabilities, advantages and disadvantages in comparison with other methods. In addition, the author systematized these methods and outlined the main directions of further research of this problem.

**Keywords:** person with disability, employment, social integration.

**Постановка проблеми.** Активне соціальне життя, яке включає роботу, відпочинок, спілкування з сім'єю та друзями, для багатьох людей є настільки звичним, що не всі навіть усвідомлюють цінність того, що мають. Водночас серед нас живуть люди, для яких кожний із цих елементів повсякдення є надзвичайно важливим, оскільки вони позбавлені повністю або частково таких, здавалося б, звичайних видів діяльності. Йдеться про людей з інвалідністю, які не завжди можуть знайти своє місце в нашому суспільстві через те, що досить часто мають обмежений доступ до навчання, ринку праці, спілкування з іншими людьми та достойного відпочинку.

Незважаючи на високий рівень розвитку сучасного суспільства розвинутих країн світу, проблема соціальної та економічної інтегра-

ції осіб з інвалідністю є актуальною і сьогодні. Нові дослідження вказують на те, що навіть за досягнутих покращень більшість таких людей залишаються соціально вразливою групою населення, не мають повноцінного соціального життя та підлягають дискримінації і стигматизації з боку суспільства [1, 7, 8]. При цьому ця проблема та її причини на практиці є набагато складнішими і не обмежуються лише фізичними перешкодами, такими як, наприклад, відсутність пандусів.

Особи з інвалідністю відносяться до різних груп за рівнем складності їх фізичного чи психо-фізичного стану, проживають в різних за рівнем розвитку населених пунктах, мають різний соціальний статус. Крім цього, велике значення має рівень розвитку суспільної свідомості щодо місця, ролі та прав осіб з інва-

лідністю. Ці всі фактори впливають на рівень соціально-економічної активності цих людей та рівень складності методів, які мають використовуватися для інтеграції чи реінтеграції осіб з інвалідністю в суспільне життя.

На жаль, в Україні вивчення проблем осіб з інвалідністю, факторів, що перешкоджають їх (ре-)інтеграції та реалізація ефективних заходів, спрямованих на покращення життя цих осіб, залишає бажати кращого. Водночас сучасні процеси євроінтеграції змушують Україну переглянути діючі підходи й наявні можливості покращення ситуації щодо соціально-економічної інтеграції осіб з інвалідністю. З огляду на це актуальним є огляд та аналіз наявних практик в Україні та за кордоном з погляду їх відповідності вимогам сьогодення та їх переваг та недоліків порівняно з іншими методами.

**Огляд літератури.** Проблема інтеграції осіб з інвалідністю в суспільне життя є протягом усього часу існування людства. Водночас, незважаючи на гостроту питання, ні для кого не буде секретом те, що рівень вирішення цієї проблеми залишається низьким навіть у розвинутих країнах світу незалежно від того, яка методика розрахунку цього рівня використовується. Тому не дивно, що багато письменників, політиків і вчених продовжують звертати на це увагу в своїх працях та промовах.

Ретельне ознайомлення з низкою досліджень демонструє багатогранність проблеми соціально-економічної інтеграції осіб з інвалідністю. П. Алпатова і Т. Зуб [6] вивчали труднощі, з якими стикається особа з інвалідністю в міському середовищі, з погляду соціології. Цікаво, що навіть через 10 років більшість із проблем, проаналізованих дослідницями, залишилися актуальними, причому не лише для міського середовища [8]. Так, гострою проблемою, яка отримує все більше уваги з боку суспільства, є проблема дискримінації і стигматизації [1, 7, 8], труднощі з отриманням освіти, отриманням доступу до вільного ринку праці тощо. Водночас, як демонструють вітчизняні та зарубіжні дослідження, всі ці проблеми потребують додаткового аналізу з погляду наявних способів її вирішення, їх систематизації та пошуку нових рішень.

**Мета статті.** У статті розглядаються основні бар'єри інтеграції осіб з інвалідністю в суспільство. Враховуючи особливості кожного бар'єру, аналізуються наявні в українській та міжнародній практиці методи, що дають змогу подолати ці бар'єри. Особлива увага приділяється підходам до працевлаштування осіб з інвалідністю.

### **Виклад основного матеріалу.**

**Бар'єри на шляху повноцінної соціально-економічної інтеграції осіб з інвалідністю.** Перш ніж розглядати методи соціально-економічної інтеграції осіб з інвалідністю, необхідним є глибинний аналіз основних причин проблеми. У науковій літературі окремі автори виділяють дві основні групи бар'єрів, які перешкоджають особам з інвалідністю мати повноцінне соціальне життя, включаючи професійну реалізацію: фізичні бар'єри та психологічні. Зазвичай найбільша увага прикута до першої групи бар'єрів, які безпосередньо пов'язані з фізичними обмеженнями, які має особа з інвалідністю. Так, якщо людина користується візком, то вона має потребу в інфраструктурі, прилаштованій для таких людей, або певних транспортних засобах і спеціальному обладнанні для того, щоб добратися до роботи та виконувати свою роботу на робочому місці. Те саме стосується і людей з вадами зору, слуху, мови тощо.

Водночас не менш важливими бар'єрами є психологічні. Джерелом цих бар'єрів можуть бути і самі особи з інвалідністю, і всі інші люди. По-перше, сама особа з інвалідністю може прагнути більш ізольованого від суспільства життя, може зневіритися в собі і відмовлятися від можливості реалізувати себе в соціумі. По-друге, залишається поширеним явищем небажання інших людей приймати осіб з інвалідністю в своє оточення. Причому тут причини можуть бути різні: побоювання, що особа з інвалідністю буде менше або менш якісно працювати, ніж інші; побоювання, що фізичне обмеження особи з інвалідністю може відштовхувати інших осіб, які співпрацюють з підприємством; небажання мати в своєму оточенні будь-кого, хто має певні фізичні відмінності; а також небажання витратити ресурси на матеріальне забезпечення належних умов праці для особи з інвалідністю [6].

Погоджуємося з тим, що поділ лише на дві групи не дозволяє повною мірою зрозуміти навіні бар'єри соціально-економічної інтеграції осіб з інвалідністю. Тому деякі науковці в окрему групу бар'єрів виділяють комунікаційні [6], які, до речі, тісно пов'язані як із фізичними, так і з психологічними бар'єрами. При цьому можна виділити три різновиди комунікаційних бар'єрів. По-перше, цей бар'єр може існувати як фізичний прояв захворювання, наприклад, у разі, коли людина має обмежену рухову активність. По-друге, досить часто трапляються ситуації, коли особа з інвалідністю замикається у вузькому колі людей, серед

яких в основному члени її родини та деякі інші особи з інвалідністю [6]. Причиною такого способу життя можуть бути обмеження рухової активності й одночасна відсутність відповідної інфраструктури, що робить людину свого роду в'язнем власного помешкання. По-третє, особа з інвалідністю може мати негативний досвід спілкування з так званими «нормальними» людьми через дискримінацію, зневажливе ставлення, нерозуміння, образи [6, 7].

Дійсно, проблема дискримінації та стигматизації осіб з інвалідністю залишається гострою як Україні [8], так і в інших країнах світу [1]. При цьому очевидним є те, що формальна заборона дискримінації на державному рівні не усуває цю проблему повністю. Особливо болючим це питання є для тих осіб з інвалідністю, які прагнуть повноцінного трудового життя і професійної реалізації. Дискримінація може проявлятися у різних формах під час прийому на роботу – відмова в роботі, пропозиція роботи нижчого кваліфікаційного рівня, пропозиція гірших умов оплати праці. Також у процесі трудової діяльності дискримінація щодо особи з інвалідністю може проявлятися у щоденному ставленні до цієї особи, блокуванні можливостей просування по кар'єрі без об'єктивних причин, ігноруванні успіхів цієї людини та її вкладу в спільну діяльність.

Ще однією групою бар'єрів є освітньо-інформаційні. Так, не в кожній місцевості особи з інвалідністю мають змогу отримати повноцінну консультаційну допомогу щодо служб та організацій, які їм можуть допомогти, а також щодо можливостей на ринку праці [8]. Що стосується освіти, то багато навчальних закладів України все ще не адаптовані до того, що серед їх студентів можуть бути особи з інвалідністю.

Сукупність вище розглянутих бар'єрів може призвести ще до однієї проблеми. Деякі групи осіб з інвалідністю мають роботу на спеціалізованих підприємствах, наприклад, на підприємствах УТОС, але при цьому не мають виходу на відкритий ринок праці [6, 8, 11]. Для одних осіб з інвалідністю вихід на відкритий ринок праці є дуже складним через фізичні причини, тоді як інші особи з інвалідністю мають менші обмеження і можуть достойно конкурувати зі звичайними кандидатами на роботу в неспеціалізованих підприємствах. Проте їм перешкоджають психологічні бар'єри або брак освіти чи інформації.

**Підходи та методи усунення або зменшення бар'єрів.** Одним з найперших підходів до повноцінної інтеграції осіб з інвалід-

ністю є їх фізична реабілітація й адаптація. Так, важливою є адаптація до потреб осіб з інвалідністю їх житла, місць реабілітації та шляхів пересування [10]. Також необхідним є розумне пристосування робочих місць, трудових операцій, інструментів, обладнання і організації праці, щоб полегшити професійне навчання і працевлаштування цих людей [10].

Велике значення у виборі підходу до інтеграції осіб з інвалідністю на ринку праці має значення вид захворювання або фізичного обмеження, яке має особа. Зрозуміло, що людина, яка має вади зору, і людина, яка має гарний зір, але пересувається на візку, будуть мати дещо різний вибір професій на ринку праці. При цьому й облаштування робочого місця вимагатиме різних підходів. Тому покращення інфраструктури території проживання та частого перебування осіб з інвалідністю має відбуватися відповідно до потреб осіб з інвалідністю з різними видами захворювань: для осіб з вадами зору тактильні маркери, звукові сигнали; для осіб із вадами слуху – спеціальні візуальні знаки; для осіб з обмеженнями рухової активності – пандуси, поруччя, широкі двері та проходи, низьке розташування кнопок у ліфтах, на світлофорах та інших важливих місцях, наявність спеціально облаштованих громадських туалетів, прибирання шляхів пересування осіб на візках від сміття та можливих інших бар'єрів.

Окрему увагу дотриманню сучасних норм і стандартів необхідно приділяти під час розбудови нової інфраструктури, зокрема, під час будівництва нових будівель, особливо будівель навчальних закладів, державних установ, соціальних служб. Так само розроблення нових моделей транспортних засобів та закупівлю цих транспортних засобів для мереж громадського транспорту необхідно проводити з урахуванням потреб осіб з інвалідністю.

Нарешті, не менш важливою є доступність спеціального обладнання та устаткування для осіб з інвалідністю, їхніх сімей, підприємств та організацій, де працюють або планують працювати особи з інвалідністю. По-перше, усі зацікавлені особи повинні мати доступ до інформації про те, де можна отримати або придбати необхідне обладнання або устаткування. По-друге, важливим є використання фіскальних інструментів, зокрема, звільнення від внутрішніх податків або будь-яких інших внутрішніх зборів, якими обкладаються під час імпорту або згодом окремі товари, навчальні матеріали та устаткування, необхідні для осіб з інвалідністю.

Для подолання інформаційних бар'єрів важливо організувати роботу соціальних служб, служб із працевлаштування, медичних закладів та інших служб і організацій таким чином, щоб кожна особа з інвалідністю та члени їх сімей отримували повну інформацію про свої права, можливості навчання, реабілітації та працевлаштування. Необхідною є активна співпраця з традиційними та онлайн ЗМІ для систематичного поширення важливої для осіб з інвалідністю інформації.

Іншою групою методів подолання комунікаційних та інформаційних бар'єрів є використання нових технологій. Сьогодні сучасні інформаційні технології дозволяють розширити коло спілкування через Інтернет, зокрема, через соціальні мережі, форуми та засоби дистанційного спілкування. Тому одним із методів прискорення соціально-економічної інтеграції осіб з інвалідністю є забезпечення певних груп таких людей доступом до Інтернету. Спілкування через Інтернет може мати для певних категорій осіб з інвалідністю низку переваг: немає потреби кудись йти чи їхати, долаючи недосконалість інфраструктури; інші люди, з якими спілкується особа з інвалідністю, можуть при бажанні взагалі не бачити цю особу, а відповідно, і не знати про те, що вони спілкуються з особою, яка має певні фізичні особливості.

Водночас цей спосіб спілкування не позбавлений певних недоліків. Так, для деяких осіб, які мають обмеження рухової діяльності, необхідним може бути оснащення додатковими технічними засобами для того, щоб особа з інвалідністю могла самостійно використовувати нові технології (спеціальна мишка, клавіатура, засоби запису та відтворення звуку тощо). Деяким особам, особливо старшого віку, може бути важко засвоювати нові технології і для таких осіб потрібне додаткове навчання. Це особливо актуально для осіб з інвалідністю старшого віку та тих, що не можуть самостійно користуватися звичайним комп'ютером через певні обмеження рухової активності. Більше того, спілкування через Інтернет не може замінити традиційне спілкування, а тим більше не може бути єдиним рішенням проблеми соціально-економічної інтеграції осіб з інвалідністю. Тому необхідним залишається усунення інших фізичних і психологічних перешкод для мобільності таких людей і більш повноцінного спілкування з іншими членами суспільства.

Крім Інтернету, для подолання комунікаційних бар'єрів можуть використовуватися й інші

технології. Так, Ю. Політис, Н. Робб, А. Яккунді та інші описують у своїй роботі декілька прикладів, коли до розроблення комп'ютерних ігор для осіб з розладами аутичного спектру та певними психічними розладами (інтелектуальними розладами) залучалися саме особи з такими розладами [5]. Кожний з описаних авторами проєктів розроблення і використання спеціалізованих комп'ютерних ігор мав на меті покращити навички читання, комунікації та соціалізації у осіб з інвалідністю.

Такий спосіб вирішення проблеми розвитку комунікаційних навичок для України з її потенціалом в ІТ-сфері є досить реальним і може доповнювати інші методи, які використовуються сьогодні спеціалістами соціальних і медичних установ. Водночас, як зазначають автори дослідження, необхідним залишається продовження вивчення ефективності таких комп'ютерних ігор для різних груп осіб з інвалідністю і на вдосконалення цих ігор на основі отриманих результатів досліджень.

Для усунення проблеми дискримінації та стигматизації науковці пропонують працювати за двома напрямками: проводити заходи з тими, кого стигматизують і дискримінують, і з тими, хто стигматизує та дискримінує, що потребує різних методів вирішення проблеми [1]. Робота з особами з інвалідністю має допомогти цим людям зайняти активну життєву позицію, і це все потрібно підтримувати відповідними реабілітаційними, навчальними, консультаційними заходами та облаштуванням інфраструктури. В свою чергу, робота з іншими людьми повинна бути спрямована на розвиток свідомого бачення проблем осіб з інвалідністю, розуміння і толерантності.

Для подолання проблеми дискримінації варто звернути увагу на рекомендації, як Міжнародна організація праці надала понад 30 років назад [10]:

1. Забезпечення інвалідам можливості отримувати та зберігати підхожу для них роботу, яка, за можливості, відповідає їх персональному вибору, і просуватися по службі. Реалізація цієї рекомендації, з одного боку, може дійсно сприяти швидшій повноцінній соціально-економічній інтеграції осіб з інвалідністю. З іншого боку, для цього потрібна скоординована робота соціальних служб, служб зайнятості, відповідний контроль, а також робота з громадськістю та підприємствами.

2. Використовувати й пристосовувати для інвалідів наявні для працівників загалом служби професійної орієнтації, професійної підготовки, працевлаштування, зайнятості і

пов'язані з ними служби. Для реалізації цієї рекомендації важливим є постійне навчання та підвищення кваліфікації персоналу соціальних служб та державних установ, які працюють з особами з інвалідністю.

3. Проводити заходи щодо сприяння працевлаштуванню осіб з інвалідністю, які відповідають нормам зайнятості та заробітної платні, що застосовуються до працівників загалом. Для реалізації цієї рекомендації важливим є моніторинг оплати праці в регіоні, галузі та на окремих підприємствах, в тому числі окремий моніторинг для осіб з інвалідністю та інших осіб. Це дасть змогу виявити наявні та попередити появу нових випадків дискримінації.

4. Проводити заходи для попередження потенційної можливості експлуатації в межах професійного навчання та на спеціалізованих підприємствах і сприяння переходу на вільний ринок праці осіб з інвалідністю.

5. Сприяння створенню і розвитку кооперативів осіб з інвалідністю, в яких, якщо це доцільно, можуть брати участь інші особи. Це дасть можливість особам з інвалідністю самостійно управляти новоствореною організацією, визначати порядок її роботи, умови праці відповідно до потреб і можливостей осіб з інвалідністю.

6. Проводити заходи, спрямовані на подолання упередженості, дезінформації та несприятливого ставлення до працевлаштування інвалідів та до їх соціальної інтеграції або реінтеграції. З цією метою необхідно проводити постійні інформаційні кампанії серед населення, організувати навчання працівників соціальних служб, робити інформаційні зустрічі з представниками підприємств, висвітлювати проблеми осіб з інвалідністю, зокрема проблему дискримінації та стигматизації, на конференціях, семінарах та круглих столах.

Роботодавці часто сприймають особу з інвалідністю як менш продуктивну і навіть збиткову [6, 8]. Проте, як слушно підмічають Крузе і Щур [2], зміни можуть відбуватися не лише у фізичному стані людини, як, наприклад, погіршення чи покращення стану здоров'я при різних хворобах, але і в суспільстві загалом. Змінюються умови праці. Нові технології дають змогу звести до нуля різницю між особою з інвалідністю та звичайним працівником. Яскравим прикладом тут є сфера комп'ютерних технологій, де особа на візку взагалі за продуктивністю праці може нічим не відрізнятись від тих, хто буде сидіти поруч на стільці. Тому важливо про-

вести вивчення ринку праці, нових тенденцій, змін та проводити відповідну просвітницьку і роз'яснювальну роботу.

Далі, для зниження рівня упередженого ставлення до осіб з інвалідністю та одночасного зменшення фінансового навантаження на працедавців, можуть реалізовуватися такі заходи [10]:

1. Фінансове стимулювання роботодавців для заохочення їхньої діяльності щодо організації професійного навчання і наступного працевлаштування осіб з інвалідністю. Таке стимулювання дозволяє не тільки зменшити чисельність безробітних, але й розширити ринок праці для осіб з інвалідністю від вузькоспеціалізованих підприємств до будь-яких інших, де можуть працювати всі інші люди.

2. Заохочення поширення інформації про приклади фактичної й успішної трудової інтеграції осіб з інвалідністю. Це дозволить іншим особам з інвалідністю налаштовуватися оптимістично на пошук роботи і професійний ріст, громадськості – бачити реальний вклад таких людей в економіку регіону, а підприємствам – зменшити упереджене ставлення і сприймати осіб з інвалідністю не як соціальний тягар, а як соціальний та трудовий капітал.

Одним із напрямів роботи щодо соціально-економічної інтеграції осіб з інвалідністю є надання цим людям підтримки і допомоги для самозайнятості. Хоча самозайнятість і має багато переваг, в науковій літературі проблема, так би мовити, традиційного працевлаштування на підприємство чи організацію отримала більше уваги, ніж проблема того, як мотивувати особу з інвалідністю до відкриття власної справи. Водночас, результати дослідження, проведеного 10 років тому [4], показали, що особи з інвалідністю демонстрували більшу зацікавленість у відкритті власної справи, аніж інші особи без такого статусу. Власна справа дає змогу особі з інвалідністю займатися тим, що відповідає її інтересам і здібностям. Самозайнятість як спосіб інтеграції в суспільне життя є одним із тих методів, які дозволяють не просто обійти стороною проблему дискримінації під час прийому на роботу, а взагалі забути про залежність від рішення іншої особи і мати повноцінну професійну й особисту реалізацію. Тому доцільними є розроблення та реалізація спеціальних програм, у межах яких надаватиметься допомога у створенні і розвитку особами з інвалідністю малих підприємств та кооперативів.

Окремо увагу необхідно приділити проблемі соціально-економічної інтеграції осіб з

інвалідністю в сільській місцевості. З одного боку, проблеми цих людей подібні до проблем осіб з інвалідністю, що проживають в містах. З іншого боку, сільська місцевість в Україні і сьогодні суттєво відстає в розвитку від міст. Немає необхідної інфраструктури, часом навіть для здорових людей, не говорячи вже про осіб з інвалідністю. Бездоріжжя, відсутність газового опалення, водопостачання, стабільного транспортного сполучення досить часто є тими причинами, з яких особи з інвалідністю не можуть вийти за межі власного подвір'я, а часом і будинку.

В таких місцевостях доцільним є створення пересувних служб, що опікуються проблемами осіб з інвалідністю. Крім цього, як рекомендує МОП, уряд може надавати фінансову та матеріальну допомогу для створення у сільських місцевостях кооперативів та інших об'єднань для осіб з інвалідністю, де ці люди могли б керувати цим утворенням та самостійно займатися певною професійною діяльністю [10].

Як вже обговорювалося вище, багато осіб з інвалідністю мають обмежений доступ до загального ринку праці і не знають, як можна розширити свої можливості і вийти за межі спеціалізованих підприємств. Соціальні служби можуть надавати таких особам консультації щодо можливостей працевлаштування на неспеціалізованих підприємствах. Урядом можуть передбачатися спеціальні субсидії для тих підприємств, які створюватимуть або адаптуватимуть робочі місця для осіб з інвалідністю і будуть приймати на роботу осіб зі спеціалізованих підприємств.

Однією з проблем, з якою стикаються державні установи та організації під час реалізації заходів із соціально-економічної інтеграції осіб з інвалідністю, є нестача фінансових та матеріальних ресурсів, а часом і невідповідність знань працівників потребам сьогодення. Тому важливими є розвиток та підтримка сектору неприбуткових і неурядових організацій, метою яких є допомога особам з інвалідністю. Такі організації можуть бути більш швидкими і гнучкими у пошуку необхідних ресурсів та в залученні громадськості до реалізації окремих заходів.

Загалом важливо, щоб на державному, регіональному, місцевому рівнях реалізовувалися комплексні програми соціально-економічної (ре-)інтеграції осіб з інвалідністю. Такий підхід передбачає професійний системний погляд на вирішення проблеми, залучення до роботи різних установ та організацій,

налагодження їх координованих дій, проведення моніторингу реалізації програми та кінцевого аналізу та оцінки проведених заходів з погляду їх результативності та ефективності. Більше того, такі програми доцільно узгоджувати зі стратегіями соціально-економічного розвитку територій, що дозволить обґрунтовано спланувати бюджет та іншу матеріальну допомогу на реалізацію окремих заходів і таким чином знизити економічні та фінансові ризики реалізації програми.

Одним із важливих заходів у середньо- та довгостроковій перспективі є проведення наукових досліджень різної тематики, спрямованих на вивчення проблем осіб з інвалідністю, ефективності та результативності окремих заходів їх (ре-)інтеграції, поведінки суспільства та окремих груп населення по щодо осіб з інвалідністю, можливостей участі окремих груп осіб з інвалідністю в таких видах трудової діяльності, які раніше були для них недоступні. Звісно, що такі дослідження проводяться, але, на жаль, в Україні не вистачає фінансових та матеріальних ресурсів для проведення комплексних, часом довготривалих, досліджень високої якості.

**Класифікація методів соціально-економічної інтеграції осіб з інвалідністю.** Огляд та аналіз наявних методів соціально-економічної інтеграції осіб з інвалідністю дозволяє запропонувати класифікацію цих методів за декількома класифікаційними ознаками:

1. За масштабом або рівнем впровадження (на рівні держави, регіону, окремого населеного пункту чи території або групи підприємств, окремої організації чи підприємства).
2. За рівнем охоплення осіб з інвалідністю (масове охоплення, вибіркове (залежно від типу особливої потреби, території проживання тощо)).
3. За спеціалізацією – психологічні, медичні, соціально-політичні, інженерно-інфраструктурні, інформаційно-технологічні, наукові тощо.
4. За напрямом/соціальним об'єктом впливу – вплив на осіб з інвалідністю, вплив на суспільство загалом, вплив на роботодавців.
5. За суб'єктом впливу (державна, підприємство, організація, окрема особа).
6. За матеріальною природою (матеріальні/нематеріальні).
7. За тривалістю дії – постійні, короткотермінові, одноразові.

Класифікація методів дозволяє узагальнити наявні знання та чинні практики з метою їх ефективного і результативного використання в подальшій роботі, правильного поєд-

нання декількох методів з урахуванням переваг і обмежень кожного з них.

**Висновки.** Пошук методів вирішення проблеми соціально-економічної інтеграції осіб з інвалідністю потрібно починати з глибокого аналізу бар'єрів, які стоять на шляху у таких осіб. Часто неможливо усунути головний бар'єр – фізичне обмеження самої людини. Проте наявні підходи дозволяють подолати або знизити як фізичні, так і психологічні, комунікаційні, інформаційні та освітні бар'єри. Важливим є комплексний підхід і

використання різних методів одночасно для досягнення більш швидкого й ефективного результату.

Проведений в цій статті аналіз окремих методів базується на вторинних даних, отриманих із досліджень інших науковців. Водночас варто було б дослідити ефективність окремих методів в сьогodнішніх умовах в Україні та ефективність і результативність державних програм, розроблених з метою сприяння повноцінній інтеграції осіб з особливими потребами в повноцінне суспільне життя.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Ameri M. L. Schur, Adya M., Bentley S., McKay P., Kruse D. The disability employment puzzles: a field experiment on employer hiring behavior. Labor and Employment Relations Association conference. 2015. P. 1–70.
2. Kruse D., Schur L. Employment of people with disabilities following the ADA. *Industrial Relations*. 2003. 42(1), P. 31–64. <https://doi.org/10.1111/1468-232X.00275>
3. Graham C. W., Inge K. J., Wehman P., Seward H. E., Bogenschutz M. D. Barriers and facilitators to employment as reported by people with physical disabilities: An across disability type analysis. *Journal of Vocational Rehabilitation*. 2018. V 48, Issue 2, P. 207–218.
4. Pagán, R. Self-employment among people with disabilities: Evidence for Europe. *Disability and Society*. 2009. 24(2), P. 217–229.
5. Politis Y., Yakkundi A., Dillenburger K., Herbertson N., Charlesworth B., Goodman L. People with Disabilities Leading the Design of Serious Games and Virtual Worlds. *International Journal of Serious Games*. 2017. 4(2), P. 87–97. <https://doi.org/10.17083/ijsg.v4i2.160>
6. Алпатова П.С., Зуб Т.С. Людина з обмеженими фізичними можливостями в міському середовищі. *Український соціум*. 2006. № 1, С. 7–16.
7. Белоносова Н.А. Стигматизація осіб з порушеннями фізичного здоров'я на ринку праці. *Ринок Праці Та Зайнятість Населення*. 2011. № 2, С. 38–42.
8. Богданов С., Мойса Б. Пропозиції до політики щодо працевлаштування осіб з інвалідністю. *Policy Paper*. Лабораторія законодавчих ініціатив. липень, 2017. 37 с.
9. Дубич К.В. Ставлення суспільства до людей з обмеженими фізичними можливостями. *Духовність особистості: методологія, теорія і практика*. 2011. № 3(44), С. 30–35.
10. Міжнародна організація праці. Рекомендація МОП 1983 (1993).
11. Шабатин Н.Ю. Позиціонування держави щодо працевлаштування осіб з обмеженими фізичними можливостями. *Вісник КНУТД*. 2012. № (3), С. 191–198.

#### REFERENCES:

1. Ameri, M., Schur, L., Adya, M., Bentley, S., McKay, P., & Kruse, D. (2015). The disability employment puzzles: a field experiment on employer hiring behavior. In Labor and Employment Relations Association conference (pp. 1–70). <https://doi.org/10.3386/w21560>
2. Kruse, D., & Schur, L. (2003). Employment of people with disabilities following the ADA. *Industrial Relations*, 42(1), 31–64. <https://doi.org/10.1111/1468-232X.00275>
3. Graham C. W., Inge K. J., Wehman P., Seward H. E., Bogenschutz M. D. Barriers and facilitators to employment as reported by people with physical disabilities: An across disability type analysis. *Journal of Vocational Rehabilitation*. 2018. V 48, Issue 2, P. 207–218.
4. Pagán, R. (2009). Self-employment among people with disabilities: Evidence for Europe. *Disability and Society*, 24(2), 217–229. <https://doi.org/10.1080/09687590802652504>
5. Politis, Y., Yakkundi, A., Dillenburger, K., Herbertson, N., Charlesworth, B., & Goodman, L. (2017). People with Disabilities Leading the Design of Serious Games and Virtual Worlds. *Worlds*. *International Journal of Serious Games*, 4(2), 87–97. <https://doi.org/10.17083/ijsg.v4i2.160>
6. Алпатова, П., & Зуб, Т. (2006). Людина з обмеженими фізичними можливостями в міському середовищі. *Український Соціум*, (1), 7–16.



7. Белоносова, Н. А. (2011). Стигматизація осіб з порушеннями фізичного здоров'я на ринку праці. Ринок Праці Та Зайнятість Населення, (2), 38–42.
8. Богданов, С., & Мойса, Б. (2017). Пропозиції до політики щодо працевлаштування осіб з інвалідністю. Лабораторія законодавчих ініціатив.
9. Дубич, К. В. (2011). Ставлення суспільства до людей з обмеженими фізичними можливостями. Духовність Особистості: Методологія, Теорія і Практика, 3(44), 30–35.
10. Міжнародна організація праці. Рекомендація МОП 1983 (1993).
11. Шабатин, Н. Ю. (2012). Позиціювання держави щодо працевлаштування осіб з обмеженими фізичними можливостями. Вісник КНУТД, (3), 191–198.

## **An overview of the methods of socio-economic integration of persons with special needs**

**Overchuk V.A.**

Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Psychology,  
Donetsk National University named after Vasil Stus

The article is devoted to the problem of social and economic integration of persons with special needs with particular attention to the problem of labor (re-) integration of these individuals. The author analyzes the factors hindering integration. Aside of a more traditional group of factors directly related to a physical state of persons with special needs, the modern societies still experience a high level of discrimination and stigmatization. The roots of these problems lay in attitude and behavior of both: the persons with special needs and the other members of the society. Thus this situation requires a more sophisticated approach with combination of several methods to eliminate those barriers.

On the basis of this analysis, the author reviews the integration methods in Ukraine and abroad in terms of their compliance with the existing needs of the persons with special needs and potential

to eliminate the identified barriers. Every method has its advantages and disadvantages in comparison with other methods and can be used with precaution depending on a particular situation. The author proposes a classification of the integration methods that allows better understanding, selection and utilization of those methods.

The author outlines the main directions of further research of this problem including additional research on the level of discrimination of the people with special needs, effectiveness of the current programs and initiatives on the state, regional and local levels; effectiveness and efficiency of individual methods that allow facilitation of integration of the people with special needs; attitude and working conditions in organizations and enterprises in Ukraine; and various aspects of self-employment by the people with special needs.

## Аналіз категорійного апарату здоров'яорієнтованої економіки

Оганезова А.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту і економіки в сімейній медицині  
Харківської медичної академії післядипломної освіти

У статті проаналізовано актуальність наукових досліджень та динаміку їх розвитку у сфері збереження здоров'я за допомогою відповідного категоріального апарату в інтервалі 1997–2017 рр. на основі методу Інтернет-аналізу. Сформовано підґрунтя категорійного апарату формування та розвитку здоров'яорієнтованої економіки. Встановлено, що всі категорії тегів мають загальний позитивний лінійний тренд протягом усього періоду часу, що досліджувався. Це свідчить про постійний попит на нові розроблення та дослідження в обраній сфері сучасної науки.

**Ключові слова:** здоров'язбереження, здоров'яорієнтована економіка, здоров'я, метод Інтернет-аналізу, категоріальний апарат.

Оганезова А.В. АНАЛИЗ КАТЕГОРИЙНОГО АППАРАТА ЗДОРОВЬЕОРИЕНТОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье проанализированы актуальность научных исследований и их динамика развития в сфере сохранения здоровья с помощью соответствующего категориального аппарата в интервале 1997–2017 гг. на основе метода Интернет-анализа. Сформирована основа категориального аппарата формирования и развития здоровьеориентированной экономики. Установлено, что все категории тегов имеют общий положительный линейный тренд в течение исследуемого периода времени. Это свидетельствует о постоянном спросе на новые разработки и исследования в выбранной сфере современной науки.

**Ключевые слова:** здоровьесбережение, здоровьеориентированная экономика, здоровье, метод Интернет-анализа, категориальный аппарат.

Oganiezova A.V. AN ANALYSIS OF THE CATEGORICAL APPARATUS OF A HEALTH-ORIENTED ECONOMY

In the article it is analyzed the relevance of scientific research and their dynamics in the field of healthcare through the use of the appropriate categorical apparatus in the interval 1997–2017 years on the basis of the Internet analysis method. The basis of the categorical apparatus of formation and development of a health-oriented economy was formed. It was established that all categories of tags have a general positive linear trend over the entire time period, which was investigated. This testifies to the constant demand for new developments and research in the chosen field of modern science.

**Keywords:** health saving, health-oriented economy, health, Internet analysis method, categorical device.

**Актуальність.** Питання, пов'язані із заощадженням здоров'я, все частіше виходять за межі соціальних, медичних досліджень, стають предметом вивчення економічної науки. Формування і розвиток здоров'яорієнтованої економіки створює стабільну основу для відтворення здоров'я, перетворення його в «найважливіший економічний ресурс» [1, 2]. Тому актуальним є проведення в цій галузі практично обґрунтованих аналітичних оглядів і розроблення за ними відповідного методичного та наукового обґрунтування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання збереження здоров'я піднімаються в наукових роботах українських учених: І.В. Жалінської [3], І.В. Підвисоцької [4], В.С. Стешенко [5]., а також висвітлюються у

працях учених Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАНУ Е.М. Лібанової, Н.М. Левчук, Н.О. Рингач [6, 7, 8, 9] та ін. Оцінка категоріального апарату здоров'яорієнтованої економіки дасть змогу визначити необхідність проведення подальших досліджень в цій галузі, виділити «вузькі» місця, визначити напрями, за якими недостатньо наукового обґрунтування.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз актуальності та динаміки обраних категорій, що становлять категоріальний апарат здоров'яорієнтованої економіки, визначення їх стану та перспектив подальшого дослідження.

Для вирішення цього завдання був використаний метод Інтернет-аналізу на основі мови запитів [10].

Виклад результатів дослідження. У цьому дослідженні обсяг категорійного апарату здоров'яорієнтованої економіки був сформований такими категоріями (загалом 14 категорій, які утворили хмару тегів): «здоров'яорієнтована економіка», «громадське здоров'я», «здоров'язбереження», «охорона здоров'я», «соціальна відповідальність держави», «безпека здоров'я», «соціальна відповідальність роботодавців», «капітал здоров'я», «здоров'я робітників», «здоров'язберігаюча культура», «добробут», «ресурс здоров'я», «здоров'я-формуюча діяльність», «самозберігальна поведінка». На основі отриманих оцінок можливо сформулювати висновок про доцільність подальших досліджень і актуальності сформованої хмари тегів в інтервалі 1997 здоров'яорієнтованої 2017 рр., а також оцінити вплив економічних, політичних і соціальних факторів на обрані категорії.

Використання методу Інтернет-аналізу ґрунтується на мові запитів з урахуванням її специфіки, при цьому така мова підтримується всіма пошуковими серверами. Результатами застосування методу є усереднені значення, отримані із множини результатів від обраних пошукових серверів на заданому часовому інтервалі. Таким чином забезпечується динаміка дослідження. Вхідними даними є:

1. Множина категорій, які утворили хмару тегів  $V = \{v_i\}$ ,  $i = 1 \div 14$ .

2. Період дослідження: 1997–2017 рр.:  $G = \{g_k\}$ ,  $k = 1 \div 21$ .

3. Множина пошукових серверів включає: Google, Yandex, Yahoo, I.UA, Mail, Alltheweb,

Bing, Meta, Nigma, Metabot, AltaVista, Wikipedia, UaPORT, Uaportal, Holms, Poshuk, Weblist, List, Lycos, UP, Infoseek, Magellan, Galaxy, Webcrawler, Dmoz, Jayde, Asiannet, REX, Euroseek, Search.MSN, Whatuseek. Ця множина є достатньою для отримання вибірки результатів, яка є репрезентативною [10].

Тоді отримана множина усереднених оцінок, щодо обраного тегу показує: зону активності в обраній сфері застосування, актуальність його власного використання, кількісну насиченість, затребуваність досліджень у цій сфері, рейтинг застосування в світовому науковому співтоваристві. До того ж, дослідження проводилося із застосуванням трьох мов запитів: української, російської та англійської, за якими отримані дані були усереднені.

Для подальшого аналізу за даними отриманої множини усереднених оцінок були побудовані графічні залежності, які можуть бути використані для аналізу динаміки їх зміни. При цьому всі дані були унормовані і приведені до єдиної шкали вимірювання, для прикладу наведемо результати для основного тегу «здоров'яорієнтована економіка» (рис. 1). На рис. 1 показана лінійна позитивна динаміка зміни актуальності тегу «здоров'яорієнтована економіка» протягом всього досліджуваного періоду часу, що свідчить про постійно зростаючий попит на дослідження у цій сфері. Під актуальністю тегу мається на увазі кількість (або частота появи) інформації про досліджуваний термін, отримана методом Інтернет-аналізу у вигляді кількості посилань, що видаються пошуковими системами.

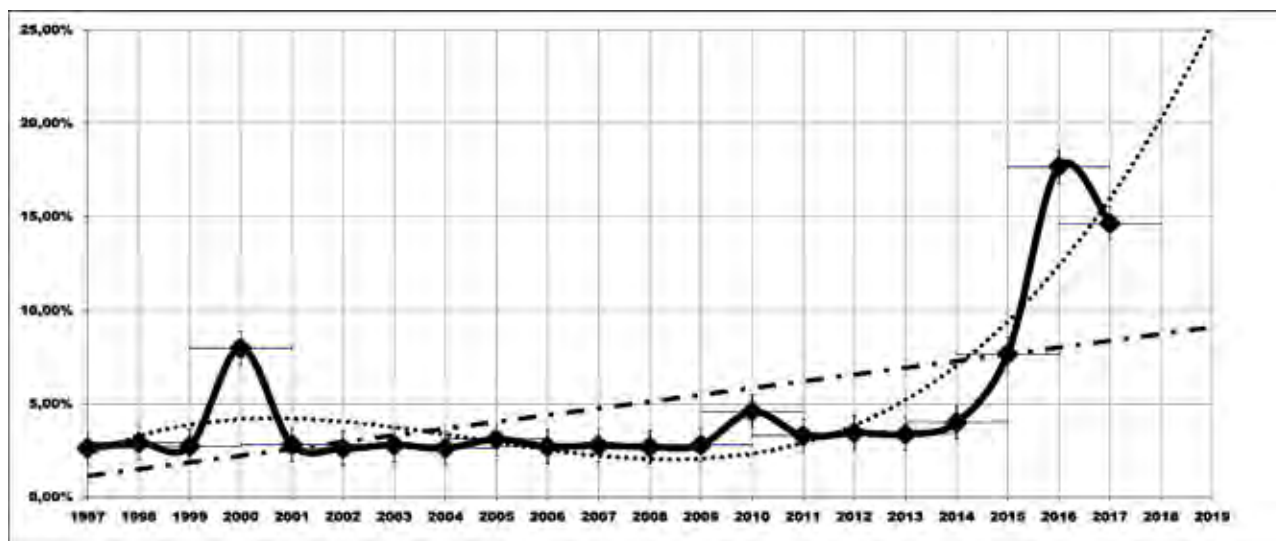


Рис. 1. Графік розподілу динаміки актуальності для тегу «здоров'яорієнтована економіка»: точкова лінія – прогноз на основі поліному  $n$ -ступеня (табл. 1.2); точково-пунктирна лінія – лінійний тренд, який показує загальну тенденцію

Загальна тенденція по графіку є позитивною (при цьому зростання протягом всього досліджуваного періоду часу становить 673,91%). Також на графіку спостерігається різке зростання актуальності цієї категорії в 2000 р. (майже у 3 рази порівняно з 1999 р.) та 2016 р. (у 2,3 рази порівняно з 2015 р.).

Різке зростання актуальності у 2000 році може бути пов'язане з тим, що Україна пережила хвилю економічного зростання, перші ознаки якого намічались в останньому кварталі 1999 року. Наприклад, за результатами 2000 року обсяг промислового виробництва зріс на 12,4%. ВВП є одним із факторів, який вплинув на зростання актуальності і досяг значення 5,9%. Також на зростання актуальності вплинули прийняті нова версія стратегії «Здоров'я для всіх у 21-му столітті» (1998 г.), Глобальна стратегія ВООЗ «Здоров'я працюючих» (2000 р.), головною

метою яких є досягнення повної реалізації «потенціалу здоров'я» населення (працюючих). Проведені в країні реформи охорони здоров'я – прийняття Національної стратегії розвитку системи охорони здоров'я, обговорення концепції громадського здоров'я, методів фінансування галузі, переходу до загального медичного страхування та ін. – викликали сплеск активності наукових досліджень в цій сфері в 2015–2016 рр.

Для отриманого розподілу був розрахований прогноз на базі рівняння функції апроксимації відповідного ступеня та коефіцієнта детермінації (R<sup>2</sup>), поданий в табл. 1.2. Також у цій таблиці наведені вихідні дані щодо моделювання прогнозних значень для всіх інших категорій.

Проведений аналіз розподілів трендів для всіх категорій хмари тегів довів такі авторські висновки:

Таблиця 1.2

## Зведені дані показників хмари тегів

| №  | Тег                                     | Рівняння тренда (поліном),<br>y =   | Достовірність<br>апроксимації,<br>R <sup>2</sup> | Точність<br>прогнозу |
|----|---|---|--|----------------------|
| 1  | здоров'яорієнтована економіка           | $9E-05x^3 - 0,5647x^2 + 1132x - 756400$                                     | 0,7811   | гарантується         |
| 2  | громадське здоров'я                     | $2E-06x^5 - 0,0225x^4 + 90,421x^3 - 181657x^2 + 2E+08x - 7E+10$             | 0,311  | не гарантується      |
| 3  | здоров'язбереження                      | $4E-06x^5 - 0,0395x^4 + 158,69x^3 - 318386x^2 + 3E+08x - 1E+11$             | 0,4235   | не гарантується      |
| 4  | охорона здоров'я                        | $2E-06x^5 - 0,0182x^4 + 73,203x^3 - 146982x^2 + 1E+08x - 6E+10$             | 0,5122   | не гарантується      |
| 5  | соціальна відповідальність держави      | $-2E-07x^6 + 0,0022x^5 - 11,211x^4 + 30070x^3 - 5E+07x^2 + 4E+10x - 1E+13$  | 0,2264   | не гарантується      |
| 6  | безпека здоров'я                        | $3E-06x^5 - 0,0331x^4 + 132,93x^3 - 266880x^2 + 3E+08x - 1E+11$             | 0,4604   | не гарантується      |
| 7  | здоров'яформуюча діяльність             | $-1E-05x^4 + 0,0942x^3 - 283,89x^2 + 380212x - 2E+08$                       | 0,4738   | не гарантується      |
| 8  | капітал здоров'я                        | $1E-06x^5 - 0,0143x^4 + 57,373x^3 - 115093x^2 + 1E+08x - 5E+10$             | 0,738  | гарантується         |
| 9  | здоров'я робітників                     | $-7E-06x^5 + 0,0721x^4 - 289,17x^3 + 580102x^2 - 6E+08x + 2E+11$            | 0,2441   | не гарантується      |
| 10 | здоров'язберігаюча культура             | $4E-06x^5 - 0,0442x^4 + 177,66x^3 - 356787x^2 + 4E+08x - 1E+11$             | 0,2103   | не гарантується      |
| 11 | добробут                                | $3E-06x^5 - 0,0258x^4 + 103,75x^3 - 208269x^2 + 2E+08x - 8E+10$             | 0,3997   | не гарантується      |
| 12 | ресурс здоров'я                         | $3E-06x^5 - 0,0259x^4 + 104,17x^3 - 209169x^2 + 2E+08x - 8E+10$             | 0,3792   | не гарантується      |
| 13 | соціальна відповідальність роботодавців | $-1E-06x^6 + 0,0122x^5 - 61,315x^4 + 164099x^3 - 2E+08x^2 + 2E+11x - 7E+13$ | 0,6775   | майже гарантується   |
| 14 | самозберігальна поведінка               | $4E-06x^5 - 0,0352x^4 + 141,21x^3 - 283577x^2 + 3E+08x - 1E+11$             | 0,2862   | не гарантується      |

1. Абсолютно всі категорії тегів, що становлять обраний категорійний апарат дослідження, мали стрімке зростання попиту, тобто й актуальності досліджень, у 2000 році, що підтверджує факт впливу хвилі економічного зростання у державі та впливу міжнародних інститутів (ВООЗ, МОП).

2. Абсолютно всі категорії тегів мають загальний позитивний лінійний тренд протягом всього періоду часу, що досліджувався. Це свідчить про постійний попит у нових розробленнях та дослідженнях в обраній сфері сучасної науки.

3. Також спостерігається корельований розподіл актуальності для таких категорій, які були виділені в окремі групи: «громадське здоров'я», «соціальна відповідальність держави», «здоров'язберігаюча культура» та «самозберігальна поведінка» – перша група, які мають синхронне зростання у 2000 р. та планомірне плавне зростання у наступний період часу.

Крім того, можна також агрегувати такі категорії: «соціальна відповідальність роботодавців», «ресурс здоров'я» та «здоров'язбереження» – друга група, які мають дуже не стабільний тренд.

Угрупованні категорії: «добробут», «капітал здоров'я», «безпека здоров'я», «здоров'я-формуюча діяльність», «охорона здоров'я» та «громадське здоров'я» – третя група, що мають синхронний характер на початку дослідження та деякі пертурбації протягом останнього часу.

Також для обраного тегу «здоров'яорієнтована економіка» був побудований власний профіль, який поданий на рис. 2.

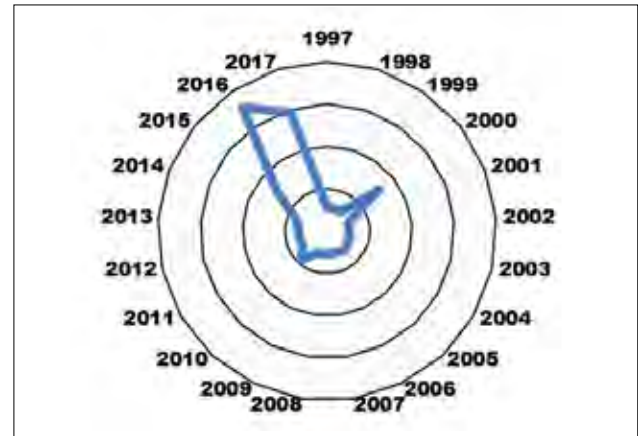


Рис. 2. Власний профіль тегу «здоров'яорієнтована економіка»

Напряма створена площина для тегу вказують на значне зростання рівня досліджень з 2016 р., що є ще одним підтвердженням актуальності обраної теми, об'єкта та предмета дослідження, тому потребує більшої уваги та відповідних наукових розробок та досліджень.

Загальну тенденцію досліджень та розробок в обраній хмарі тегів можна побачити на рис. 3, з якого можна спостерігати загальні тенденції змін у площині взаємного впливу одного тегу на інший. Також це представлення наочно демонструє піки попиту або різкого зростання актуальності в обраній сфері,

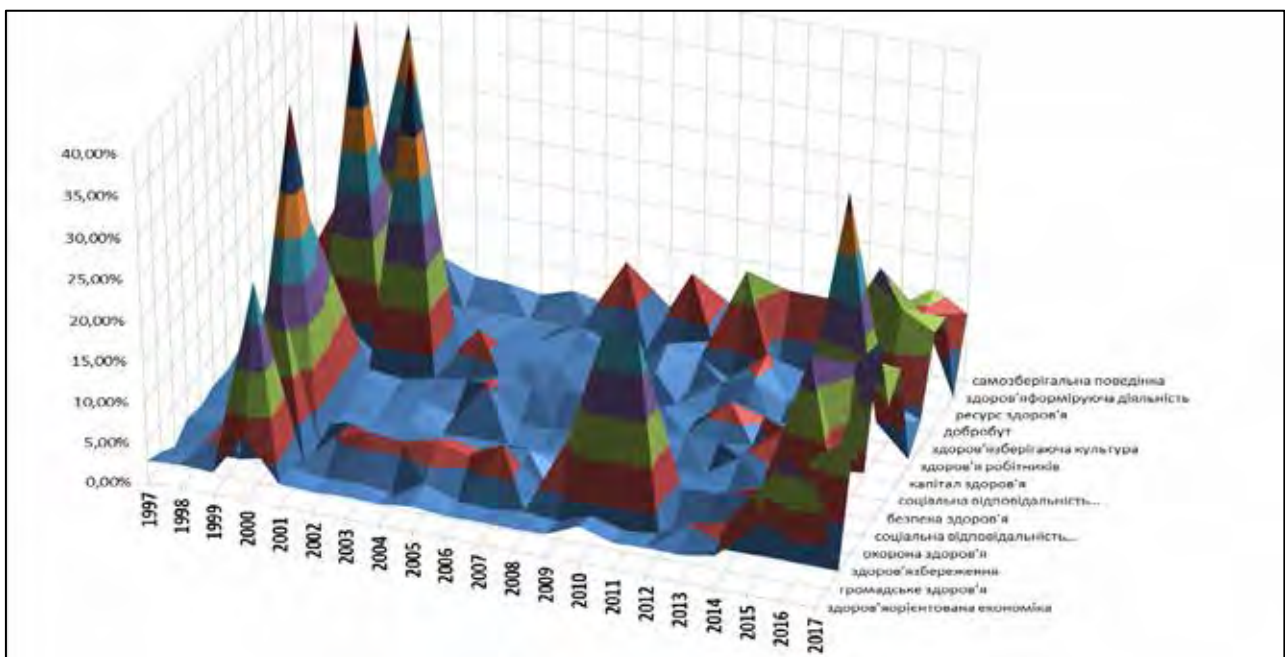


Рис. 3. Загальна тенденція досліджень та розробок в обраній хмарі тегів

з якого можна судити про його спад та періоди різкого зростання.

Аналіз власних профілів хмари тегів дав змогу автору сформулювати такі висновки:

1. За видом отриманої графічної фігури були виділені такі групи: 1) «годинникова» група (яка являє собою стрілки годинника), в яку увійшли «соціальна відповідальність держави», «безпека здоров'я», «здоров'я робітників», «здоров'язберігаюча культура», «самозберігальна поведінка». Для цих категорій характерною рисою є наявність короткострокового періоду різкого зростання рівня актуальності та попиту; 2) «годинникова» група із потовщенням (яка уявляє собою стрілки годинника), в яку увійшли «здоров'яорієнтована економіка», «добробут», «капітал здоров'я», «соціальна відповідальність роботодавців», «охорона здоров'я», «громадське здоров'я». Для цих категорій характерною рисою є наявність періоду різкого зростання рівня актуальності та попиту із деякою тривалістю; 3) «метеликова» група (яка являє собою фігуру, що схожа на метелика), у яку увійшли «здоров'язбереження», «ресурс здоров'я» та «здоров'яформуюча діяльність». Для цих категорій характерною рисою є наявність декількох періодів різкого зростання рівня актуальності та попиту з деякою тривалістю: 1) 1999–2000 рр.; 2) 2009–2010 рр.; 3) з 2016 р. дотепер.

Автором також були розраховані вагові коефіцієнти для обраних тегів, розподіл яких наведений на рис. 4.

Подальший аналіз отриманого розподілу виявив дуже цікавий факт: якщо виділити категорії з максимально великими значен-

нями: «охорона здоров'я – 34,32%»; «безпека здоров'я – 12,62%»; «капітал здоров'я – 12,89%» та «добробут – 20,81%», то їх сума становитиме 80,64%. Це дуже нагадує розподіл відсотків за принципом Парето (80×20), тобто можна інтерпретувати – 20% вкладних коштів у обрані чотири категорії дадуть зростання у 80% для всієї галузі, що приведе до значної економії коштів у сфері збереження здоров'я. Але це твердження повинне бути доведене у подальшому.

Далі автором була побудована матриця кореляційних коефіцієнтів (яка є діагональною) для всіх категорій з метою перевірки рівня впливу однієї категорії на іншу та формування загальної картини взаємного впливу, які наведені у табл. 3.

Подальший аналіз результатів у табл. 3 дозволив виявити слабкі або негативні кореляційні залежності у таких категорій (у табл. 1.3 виділено відповідним темним кольором; на рис. 5 також виділено темним кольором, що створює вигляд «каналів» або розділення хмари тегів на квадранти): 3 – «здоров'язбереження»; 9 – «здоров'я робітників» та 13 – «здоров'яформуюча діяльність». Це дозволяє їх виключити із сформованої хмари тегів, оскільки вони не впливають або мають досить малий вплив на всі інші категорії. Таким чином, це дозволило оптимізувати за рахунок скорочення обсягу хмари тегів і отримати обсяг з 10 тегів. Отриманий обсяг хмари тегів з відповідними коефіцієнтами кореляції поданий у табл. 4.

Отримана оптимізована матриця також є діагональною. До того ж, абсолютно всі коефі-

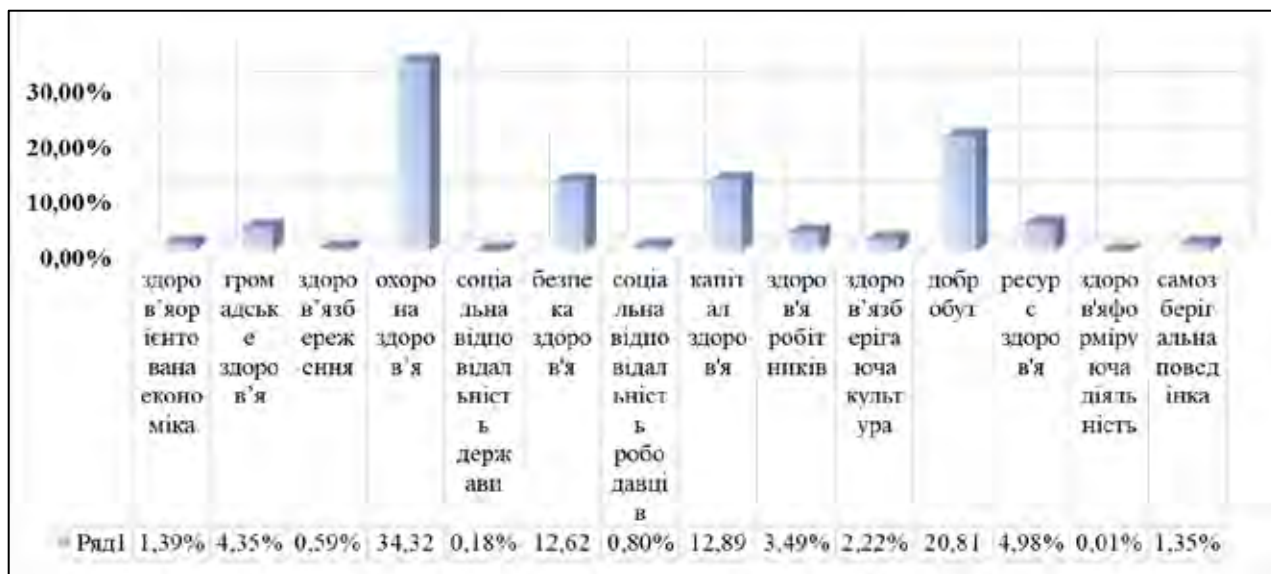


Рис. 4. Розподіл вагових коефіцієнтів для обраних тегів

Таблиця 3

## Матриця кореляційних коефіцієнтів для всіх категорій за їх номерами

|    | 1      | 2      | 3      | 4      | 5      | 6      | 7      | 8      | 9      | 10     | 11     | 12    | 13     | 14     |
|----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|
| 1  | 1,000  | 0,872  | -0,068 | 0,816  | 0,739  | 0,967  | 0,839  | 0,692  | 0,284  | 0,700  | 0,846  | 0,850 | 0,424  | 0,778  |
| 2  | 0,872  | 1,000  | -0,228 | 0,932  | 0,929  | 0,945  | 0,970  | 0,664  | 0,069  | 0,915  | 0,932  | 0,755 | 0,425  | 0,953  |
| 3  | -0,068 | -0,228 | 1,000  | -0,133 | -0,093 | -0,213 | -0,162 | -0,040 | -0,076 | -0,138 | -0,134 | 0,138 | -0,282 | -0,147 |
| 4  | 0,816  | 0,932  | -0,133 | 1,000  | 0,902  | 0,869  | 0,946  | 0,668  | 0,141  | 0,895  | 0,883  | 0,709 | 0,300  | 0,923  |
| 5  | 0,739  | 0,929  | -0,093 | 0,902  | 1,000  | 0,829  | 0,914  | 0,636  | -0,073 | 0,995  | 0,945  | 0,646 | 0,300  | 0,993  |
| 6  | 0,967  | 0,945  | -0,213 | 0,869  | 0,829  | 1,000  | 0,892  | 0,665  | 0,245  | 0,804  | 0,897  | 0,831 | 0,442  | 0,862  |
| 7  | 0,839  | 0,970  | -0,162 | 0,946  | 0,914  | 0,892  | 1,000  | 0,659  | -0,004 | 0,902  | 0,895  | 0,731 | 0,403  | 0,940  |
| 8  | 0,692  | 0,664  | -0,040 | 0,668  | 0,636  | 0,665  | 0,659  | 1,000  | -0,045 | 0,622  | 0,742  | 0,565 | 0,351  | 0,651  |
| 9  | 0,284  | 0,069  | -0,076 | 0,141  | -0,073 | 0,245  | -0,004 | -0,045 | 1,000  | -0,090 | 0,058  | 0,268 | -0,051 | -0,036 |
| 10 | 0,700  | 0,915  | -0,138 | 0,895  | 0,995  | 0,804  | 0,902  | 0,622  | -0,090 | 1,000  | 0,940  | 0,619 | 0,281  | 0,986  |
| 11 | 0,846  | 0,932  | -0,134 | 0,883  | 0,945  | 0,897  | 0,895  | 0,742  | 0,058  | 0,940  | 1,000  | 0,703 | 0,406  | 0,951  |
| 12 | 0,850  | 0,755  | 0,138  | 0,709  | 0,646  | 0,831  | 0,731  | 0,565  | 0,268  | 0,619  | 0,703  | 1,000 | 0,228  | 0,668  |
| 13 | 0,424  | 0,425  | -0,282 | 0,300  | 0,300  | 0,442  | 0,403  | 0,351  | -0,051 | 0,281  | 0,406  | 0,228 | 1,000  | 0,321  |
| 14 | 0,778  | 0,953  | -0,147 | 0,923  | 0,993  | 0,862  | 0,940  | 0,651  | -0,036 | 0,986  | 0,951  | 0,668 | 0,321  | 1,000  |

Таблиця 4

## Оптимізований (попередній крок) обсяг хмари тегів за їх номерами обраної сфери дослідження

|    | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     | 7     | 8     | 9     | 10    | 11    |
|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1  | 1,000 | 0,872 | 0,816 | 0,739 | 0,967 | 0,839 | 0,692 | 0,700 | 0,846 | 0,850 | 0,778 |
| 2  | 0,872 | 1,000 | 0,932 | 0,929 | 0,945 | 0,970 | 0,664 | 0,915 | 0,932 | 0,755 | 0,953 |
| 3  | 0,816 | 0,932 | 1,000 | 0,902 | 0,869 | 0,946 | 0,668 | 0,895 | 0,883 | 0,709 | 0,923 |
| 4  | 0,739 | 0,929 | 0,902 | 1,000 | 0,829 | 0,914 | 0,636 | 0,995 | 0,945 | 0,646 | 0,993 |
| 5  | 0,967 | 0,945 | 0,869 | 0,829 | 1,000 | 0,892 | 0,665 | 0,804 | 0,897 | 0,831 | 0,862 |
| 6  | 0,839 | 0,970 | 0,946 | 0,914 | 0,892 | 1,000 | 0,659 | 0,902 | 0,895 | 0,731 | 0,940 |
| 7  | 0,692 | 0,664 | 0,668 | 0,636 | 0,665 | 0,659 | 1,000 | 0,622 | 0,742 | 0,565 | 0,651 |
| 8  | 0,700 | 0,915 | 0,895 | 0,995 | 0,804 | 0,902 | 0,622 | 1,000 | 0,940 | 0,619 | 0,986 |
| 9  | 0,846 | 0,932 | 0,883 | 0,945 | 0,897 | 0,895 | 0,742 | 0,940 | 1,000 | 0,703 | 0,951 |
| 10 | 0,850 | 0,755 | 0,709 | 0,646 | 0,831 | 0,731 | 0,565 | 0,619 | 0,703 | 1,000 | 0,668 |
| 11 | 0,778 | 0,953 | 0,923 | 0,993 | 0,862 | 0,940 | 0,651 | 0,986 | 0,951 | 0,668 | 1,000 |

цієнти кореляції є позитивними, у множині яких мінімальне значення дорівнює 0,565, а максимальне (за винятком діагональних значень) дорівнює 0,995, таким чином, розкид значень становить 43%. Якщо застосувати відому шкалу Чеддока [11], то, спираючись на значення 0,75, за якого вважається високий рівень зв'язку або впливу, автором було виконано умовне формування за обраною межею із виділенням у табл. 1.4 (виділено темним кольором) відповідного розподілу. Таким чином, також можна виділити зі сформованої хмари тегів ще один тег (7 – «здоров'яформуюча діяльність»), що дасть змогу остаточно отримати оптимальний обсяг хмари тегів (табл. 5).

**Висновки.** Отже, виконаний аналіз підтверджує актуальність вивчення виділених категорій, що говорить про доцільність проведеного дослідження, а також про необхідність подальших пошуків і розроблення нових методів і підходів у сфері, пов'язаній із формуванням і розвитком здоров'яорієнтованої економіки. Сформовано підґрунтя категорійного апарату формування та розвитку здоров'яорієнтованої економіки. Встановлено, що всі категорії тегів мають загальний позитивний лінійний тренд протягом всього періоду часу, що досліджувався. Це свідчить про постійний попит у нових розробленнях та дослідженнях в обраній сфері сучасної науки.

## Фінальний обсяг хмари тегів за їх номерами

|    | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     | 7     | 8     | 9     | 10    |
|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1  | 1,000 | 0,872 | 0,816 | 0,739 | 0,967 | 0,839 | 0,700 | 0,846 | 0,850 | 0,778 |
| 2  |       | 1,000 | 0,932 | 0,929 | 0,945 | 0,970 | 0,915 | 0,932 | 0,755 | 0,953 |
| 3  |       |       | 1,000 | 0,902 | 0,869 | 0,946 | 0,895 | 0,883 | 0,709 | 0,923 |
| 4  |       |       |       | 1,000 | 0,829 | 0,914 | 0,995 | 0,945 | 0,646 | 0,993 |
| 5  |       |       |       |       | 1,000 | 0,892 | 0,804 | 0,897 | 0,831 | 0,862 |
| 6  |       |       |       |       |       | 1,000 | 0,902 | 0,895 | 0,731 | 0,940 |
| 7  |       |       |       |       |       |       | 1,000 | 0,940 | 0,619 | 0,986 |
| 8  |       |       |       |       |       |       |       | 1,000 | 0,703 | 0,951 |
| 9  |       |       |       |       |       |       |       |       | 1,000 | 0,668 |
| 10 |       |       |       |       |       |       |       |       |       | 1,000 |

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Коротеєва О.С. Информационные технологии в социально–экономическом развитии сферы услуг (на примере здравоохранения) Монография. СПб., 2013. 159 с.
2. Оганезова А.В. Сутнісна характеристика здоров'яорієнтованої економіки. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». № 27. 2017. С. 71–75.
3. Жалінська І. В. Громадське здоров'я: методологія оцінювання та обґрунтування політики: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук: спец. 08.00.07. Київ, 2011. 22 с.
4. Подвисоцька І.В. Комплексна оцінка здоров'я населення та його впливу на економічне зростання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук : спец. 08.00.07. Київ, 2009. 22 с.
5. Стешенко В. Демографічна криза в Україні: Проблеми дослідження, витоки, складові, напрями протидії. Київ. 2001. 560 с.
6. Левчук Н.М. Асоціальні явища в Україні у демографічному вимірі: монографія. Київ, 2011. 492 с.
7. Либанова Э., Левчук Н., Рудницкий Е., Рынгач Н., Понякина С., Шевчук П. Украина страдает от чрезмерной смертности населения в трудозактивном возрасте. № 327–328, 2008. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2008/0327/tema01.php> (дата звернення: 26.09.2018).
8. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. Київ, 2010. 496 с.
9. Рингач Н. О. Громадське здоров'я як чинник національної безпеки: монографія. Київ: НАДУ, 2009. 296 с.
10. Kavun, S., Mykhalchuk, I., Kalashnykova, N., Zyma, A. (2012). A Method of Internet-Analysis by the Tools of Graph Theory. En: Watada, J., Phillips-Wren, G., Jain, L.C., and Howlett, R.J. (Eds.), *Advances in Intelligent Decision Technologies*, SpringerVerlag Series "Smart Innovation, Systems and Technologies", Vol. 15, Part 1, Heidelberg, Germany, pp. 35–44, DOI: 10.1007/978–3-642-29977-3\_4.
11. Spearman S. General intelligence objectively determined and measured. *Amer. J. Psychol.* no. 15. 1994. pp. 201–293.

## REFERENCES:

1. Koroteeva O.S. *Informatsionnye tekhnologii v sotsial'no-ekonomicheskom razvitii sfery uslug (na primere zdavookhraneniya)* [Information technologies in the socio-economic development of the service sector (on the example of public health)] SPb., 2013. (in Russian)
2. Oghanezova A.V. (2017) *Sutnisna kharakterystyka zdorov'jaorientovanoji ekonomiky* [Essential characteristic of health-oriented economy]. *Naukovyj visnyk Mizhnarodnogho ghumanitarnogho universytetu*. Serija: "Ekonomika i menedzhment", no 27, pp.71–75.
3. Zhalinsjka I. V. (2011) *Ghromadsjke zdorov'ja: metodologhija ocinjvannja ta obghruntuvannja polityky* [Public health: evaluation methodology and policy justification] (PhD Thesis), (PhD Thesis), Kyiv: Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine.
4. Podvysocjka I.V. (2009) *Kompleksna ocinka zdorov'ja naseleennja ta jogho vplyvu na ekonomichne zrostannja* [Comprehensive assessment of public health and its impact on economic growth] (PhD Thesis), Kyiv: Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine.



5. Steshenko V. 2001 Demografichna kryza v Ukraini: Problemy doslidzhennja, vytoky, skladovi, naprjamy protydiji [Demographic Crisis in Ukraine: Research Problems, Origins, Components, Directions of Counteraction] Kyiv: (in Ukrainian)

6. Levchuk N.M. 2011 Asocialjni javyshha v Ukraini u demografichnomu vymiri [Socio-economic phenomena in Ukraine in the demographic dimension: monograph] Kyiv: In-t demografiji ta socialnykh doslidzenj im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, (in Ukrainian).

7. Lybanova Э. Levchuk N., Rudnyckij E., Rynghach N., Ponjakyna S., Shevchuk P. Ukrayna stradaet ot chrezmernoj smertnosti naselenyja v trudoaktyvnom vozraste № 327–328, 31 marta – 13 aprelja 2008 Available at: <http://demoscope.ru/weekly/2008/0327/tema01.php> (accessed 10 september 2018).

8. Ljudsjkyj rozvytok v Ukraini: minimizacija socialnykh ryzykiv (kolektyvna naukovo-analitychna monografija) Human Development in Ukraine: Minimizing Social Risks (Collective Scientific-Analytical Monograph)/ Za red. E.M. Libanovoji. Kyiv: In-t demografiji ta socialnykh doslidzenj im. M.V. Ptukhy NAN Ukrainy, Derzhkomstat Ukrainy, 2010. (in Ukrainian).

9. Rynghach N. O. (2009) Ghromadsjke zdorov'ja jak chynnyk nacionalnoji bezpeky: monografija [Public health as a factor of national security: a monograph] Kyiv: NADU (in Ukrainian).

10. Kavun, S., Mykhalchuk, I., Kalashnykova, N., Zyma, A. (2012) A Method of Internet-Analysis by the Tools of Graph Theory. En: Watada, J., Phillips-Wren, G., Jain, L.C., and Howlett, R.J. (Eds.), Advances in Intelligent Decision Technologies, SpringerVerlag Series "Smart Innovation, Systems and Technologies", Vol. 15, Part 1, Heidelberg, Germany, pp. 35–44, DOI: 10.1007/978-3-642-29977-3\_4.

11. Spearman S. General intelligence objectively determined and measured. Amer. J. Psychob. no.15. 1994. pp. 201–293.

## An analysis of the categorical apparatus of a health-oriented economy

**Oganezova A.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Management  
and Economics in Family Medicine,  
Kharkiv Medical Academy of Postgraduate Education

In the article it is analyzed the relevance of scientific research and their dynamics in the field of healthcare through the use of the appropriate categorical apparatus in the interval 1997-2017 years on the basis of the Internet analysis method. The basis of the categorical apparatus of formation and development of a health-oriented economy was formed, in total, 14 categories that formed a cloud of tags: "Health-oriented economy", "public health", "healthcare", "health care", "social responsibility of the state", "health safety", "social responsibility of employers", "health capital", "workers' health", "health-preserving culture", "welfare", "health resource", "healthforming activity",

"self-preservation behavior". The linear positive dynamics of the change in the relevance of the tag "health-oriented economy" throughout the studied period of time is shown, which indicates the ever-increasing demand for research in this field. The relevance of the tag refers to the number (or frequency of) information about the term under study, obtained by the method of Internet analysis in the form of the number of links that are published by search engines. It was established that all categories of tags have a general positive linear trend over the entire time period, which was investigated. This testifies to the constant demand for new developments and research in the chosen field of modern science.

## Сучасні арт-об'єкти та інклюзивний туризм: діалектика співвідношень

**Радіонова О.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри туризму і готельного господарства  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова

У статті проаналізовано доступність найвідоміших арт-об'єктів світу для людей з особливими потребами: з порушеннями слуху, зору й опорно-рухового апарату. Встановлено, що музеї, які розвиваються у сфері обслуговування людей з особливими потребами, можуть бути включені до складу інклюзивного туризму як найважливіший його складник.

**Ключові слова:** інклюзивний туризм, арт-об'єкт, людина з особливими потребами, музей, доступність.

Радионова О.Н. СОВРЕМЕННЫЕ АРТ-ОБЪЕКТЫ И ИНКЛЮЗИВНЫЙ ТУРИЗМ: ДИАЛЕКТИКА СООТНОШЕНИЙ

В статье проанализирована доступность самых известных арт-объектов мира для людей с особыми потребностями: с нарушениями слуха, зрения и опорно-двигательного аппарата. Установлено, что музеи, развивающиеся в области обслуживания людей с особыми потребностями, могут быть включены в состав инклюзивного туризма как важнейшая его составляющая.

**Ключевые слова:** инклюзивный туризм, арт-объект, человек с особыми потребностями, музей, доступность.

Radionova O.M. MODERN ART OBJECTS AND INCLUSIVE TOURISM: DIALECTICS OF RELATIONSHIPS

The article analyzes the accessibility of the most famous art objects of the world for people with special needs: hearing impairment, vision and musculoskeletal system. It has been established that museums developing in the field of servicing people with special needs can be included in the category of "inclusive tourism" as its most important component.

**Keywords:** inclusive tourism, art-object, people with special needs, museum, accessibility.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Важливу роль у сучасному туризмі відіграють арт-об'єкти як установи культури, які служать для зберігання творів мистецтв і забезпечують доступ громадян до них. Вони створюють можливості для творчого самовираження і самореалізації кожної людини. Відвідування арт-об'єктів – один із важливих елементів туризму, отже, культурного розвитку і відпочинку людей. Відповідно, актуалізується питання про доступність цього виду культурних установ для людей з особливими потребами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти дослідження ролі арт-об'єктів у розвитку туризму висвітлено в працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, серед яких: С. Кузик, П. Вичівський, О. Кузьмук, О. Романуха, А. Акишева, Е. Касенова [1–5] та ін. Проте питання готовності арт-об'єктів для інклюзивного туризму досліджено недостатньо.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – проаналізувати доступність арт-об'єктів для людей з особливими потребами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні арт-об'єктам як найважливішим елементам туризму важливо приймати у своїх стінах людей з обмеженими можливостями. Для цього необхідно враховувати особливості кожної категорії таких людей: із порушеннями слуху, зору й опорно-рухового апарату. Поліпшення цієї сфери дасть змогу розвивати інклюзивний туризм, орієнтований на людей з обмеженими можливостями.

За даними першої офіційної глобальної доповіді про людей з обмеженими можливостями, кількість людей із тією чи іншою формою інвалідності становить 1 млрд, – це 15% населення Землі. За даними ООН, особи з інвалідністю в середньому становлять більше 10% усього населення Землі. В Україні кількість людей з інвалідністю на початок 2018 р.

становила 2 603,3 тис. осіб [6], або 6% від кількості населення України. При цьому кількість людей з інвалідністю має тенденцію до зростання.

Люди з обмеженими можливостями подорожують менш активно, ніж інші громадяни Євросоюзу, – від 37% у Великобританії до 53% у Німеччині. Водночас 11% усіх туристичних поїздок в Європі і 7% у всьому світі здійснюють туристи з обмеженими можливостями, найчастіше – в складі членів сім'ї або друзів. Попит на інклюзивний туризм зростає в усьому світі і починає зароджуватися в Україні.

Одна з категорій людей з обмеженими можливостями, в плані їх доступу до арт-об'єктів, – це відвідувачі з вадами слуху. Люди, які страждають такою недугою, як глухота, не мають здатності чути або чують частково. Основною проблемою є пошук способів донесення до них інформації, яка передається за допомогою звуків. Важко привести точні дані про кількість глухих людей у світі. У звітах цифри варіюються від 93 до 300 млн., хоча, найімовірніше, тут ураховуються й ті, кого називають слабочуючими. Робота із цією категорією людей з інвалідністю має свої особливості. Оскільки за допомогою звуку інформацію таким людям передати не вдається, для цього використовуються інші засоби. Наприклад, для проведення екскурсій запрошують сурдоперекладача – фахівця з перекладу усного мовлення на мову жестів, і навпаки. Мова жестів – це невербальний спосіб комунікації глухих і слабочуючих за допомогою комбінацій жестів рук, а також поєднання міміки обличчя, форми очей, губ і рухів тіла.

У сучасних арт-об'єктах застосовують музейні мобільні додатки, що допомагають людям із вадами слуху: вся аудіоінформація представлена у вигляді тексту і зручна для сприйняття. Прикладом такої роботи може служити Бостонський музей образотворчих мистецтв. У ньому відкрилося крило «Мистецтво Америки», і спеціально під нього було розроблено додаток для мобільних пристроїв. Дизайн додатка побудований так, що його контент доступний рівною мірою всім відвідувачам музею незалежно від стану їхнього здоров'я. Мобільний додаток, випущений для відвідувачів Музею Гуггенхайма, також пропонує вербальні описи експозиції; його дизайн припускає можливість виключно сенсорного управління, що зручно для людей із порушеннями слуху.

Першим музеєм в Європі, який запропонував своїм відвідувачам відеогіди на трьох мовах жестів – бельгійській, фламандській і міжнародній – став брюссельський Музей Магрітта. Відеогід музею дає глухонімих відвідувачам можливість поглибити своє знайомство з 21 роботою великого художника.

Whitney Museum of American Art у Нью-Йорку представив проект відеотурів по музею під назвою ASL Vlogs. Відеотури, або відеоблоги, являють собою цикл коротких відео-екскурсій американською мовою жестів, які проводять музейні педагоги з порушеннями слуху. За допомогою цього проекту співробітники музею намагаються розширити культурні можливості для глухих і слабочуючих людей, а також створити словник термінів у сфері сучасного мистецтва мовою жестів.

За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, у світі налічується 37 млн. сліпих людей і близько 125 млн. людей із поганим зором. Кожні 5 секунд на нашій планеті сліпне доросла людина, а кожну хвилину втрачає зір одна дитина. За різними оцінками, людина сприймає за допомогою зору від 75 до 90% усієї інформації. Отже, можна зробити висновок про те, що сліпі і слабозорі люди отримують лише незначну кількість навколишньої інформації, а зорове сприйняття або дано їм у дуже малих частинах, або його немає зовсім.

Робота зі сліпими людьми є складним процесом. Урахувати потрібно все: як правильно з ними поводитися, за допомогою яких джерел надавати їм нову інформацію. Для того щоб люди з порушеннями зору мали можливість отримати доступ до арт-об'єкту, передусім важливо забезпечити їх спеціальним транспортом. Часто для групових екскурсій використовують замовний транспорт.

Шлях від найближчої зупинки до входу в арт-об'єкт повинен бути відзначений відчутними розпізнавальними смугами із зазначенням маршруту. Увійшовши до арт-об'єкту, людина з інвалідністю має ознайомитися з планом-схемою музею, щоб знати, як влаштовано будівлю, де знаходиться телефон, ліфт, туалет. Для сліпих ця схема повинна бути представлена в рельєфно-графічній формі або у вигляді об'ємних макетів. Щоб уникнути падінь зі сходів, перша й остання сходинки повинні мати рифлену поверхню. На стінах повинні висіти зрозумілі покажчики, що не суперечать один одному. Для сліпих корисною була б напрямна доріжка, відмінна за структурою і кольором від прилеглої поверхні підлогового покриття, щоб люди з інвалід-

ністю могли її розпізнати самотійно на дотик і (або) візуально (наприклад, прогумована або килимова).

До кожного експонату повинна додаватися етикетка зі шрифтом Брайля, щоб людина з інвалідністю могла прочитати інформацію про нього. Для економії місця етикетки можна зробити з прозорого пластика і розмістити поверх плоскодрукарського шрифту. Сліпі люди сприймають інформацію з навколишнього світу переважно тактильно і за допомогою слуху, тому вітається використання аудіозаписів, відповідних тематиці екскурсії. Дуже важливо надання екскурсантам тактильних моделей, а також експонатів, які можна помацати.

У багатьох арт-об'єктах світу (наприклад, Луврі, Метрополітені, Лондонській національній галереї) є спеціальні освітні програми, побудовані за принципом «торкатися можна». Як правило, всі подібні проекти досі працювали зі скульптурою. Сьогодні з появою технології 3D-друку можна створювати тактильні копії не тільки скульптур, а й картин.

В Європі роботою зі сліпими людьми серйозно займається Лувр, де ще у 1995 р. відкрили тактильну галерею. Але її можуть відвідувати не тільки сліпі та слабозорі люди, вона відкрита для всіх. Такі колекції Лувра подорожують і по інших країнах, що дає можливість створювати в них власні аналоги схожих виставок, а також знайомити їх жителів із колекціями Лувра.

У Британському музеї існують інформаційні табло для людей із порушеннями зору, а також тактильні картинки, книжки і брошури. Сліпим відвідувачам дозволяється входити в музей в супроводі собаки-поводиря або користуватися послугами гіда-волонтера. Біля стійки інформації відвідувачам зі слабким зором видають спеціальні окуляри, що збільшують зображення.

У мадридському музеї Прадо в 2015 р. відкрилася виставка «Торкаючись до Прадо», орієнтована на відвідувачів із вадами зору. Для виставки було відібрано шість картин, які представляють різні жанри. Полотна були оцифровані, надруковані на 3D-принтері і доповнені навчальними матеріалами, написаними шрифтом Брайля, аудіогідами і картонними окулярами для зрячих відвідувачів, щоб вони могли побачити картинку, оскільки без окулярів можна побачити лише мутні нашарування образів.

Не меншу проблему представляє відвідування арт-об'єктів людьми з порушенням

опорно-рухової системи. Сьогодні чітко регламентовано, які елементи обладнання потрібні для людей з інвалідністю на кріслах-колясках, починаючи з пандусів, ліфтів і закінчуючи спеціально обладнаними санвузлами. У першу чергу людям із порушенням опорно-рухової системи треба подолати вхідні сходи. Для цього повинні бути сконструйовані пандуси. Сформувані подібні умови досить складно, тому що зазвичай будівля музею має вже сформований екстер'єр та інтер'єр, який не просто реконструювати, особливо коли музеї розташовуються в історичних будівлях, побудованих у минулих століттях.

Сьогодні виробляється новий підхід до розуміння сутності арт-об'єкту і його громадського призначення. На перше місце поставлено залучення у сферу його діяльності людини. Відповідно, важливим є доступність арт-об'єктів для людей з особливими потребами. Здебільшого це не тільки введення деякого оснащення, такого як пандуси, ліфти або спеціальне покриття поверхні підлоги, а й реалізація інтерактивних програм.

Наприклад, Смітсонівський музей американського мистецтва був першопрохідцем у цій сфері: експозиційні рішення, розроблені в музеї, сьогодні використовуються у виставкових просторах по всьому світу. Перші кроки, зроблені на шляху до подолання бар'єрів у взаємодії з «особливими» відвідувачами, були з технічного погляду елементарними, проте зовсім не маловажливими; прикладом може служити така інновація, як розміщення відеоекранів і низки експонатів на такій висоті, щоб вони були видимі людям на інвалідних візках. У 2013 р. Смітсонівський музей запропонував своїм «особливим» відвідувачам створити аудіогід по всій експозиції, що включає 137 млн. об'єктів. Такі ініціативи хороші тим, що з їх допомогою навколо музейної діяльності утворюється співтовариство і відбувається соціалізація людей з інвалідністю.

Способів, за допомогою яких може здійснюватися відвідування музеїв людьми з обмеженими можливостями, нині досить багато. Ми бачимо, що в багатьох музеях прийомом і проведенням екскурсій носять чіткий та впорядкований характер.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, дотримання вимог до того, щоб забезпечити відвідувачам з обмеженими можливостями комфортне відвідування арт-об'єктів з найбільшою інформаційною користю, принесе музею успіх. Музеї, які прагнуть розвиватися

у сфері обслуговування людей з особливими потребами і досягають своїх цілей, цілком можуть бути включені до складу інклюзивного туризму як найважливіший його складник.

Технологія партнерства робить діяльність арт-об'єктів важливою частиною процесу культурної комунікації, наслідками якої

можуть стати значне зростання числа відвідувачів і демократизація основних принципів роботи арт-об'єктів, збагачення їх соціальної ролі. Важливим чинником розвитку творчих індустрій та інтерактивності в арт-об'єктах може стати політика – державна, регіональна чи муніципальна.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Кузик С. Теоретичні проблеми туризму: суспільно-географічний підхід: монографія. Львів: ЛНУ імені Івана Франка. 2010. 253 с.
2. Вичівський П.П. Перспективи використання музеїв Прикарпаття в туристичній галузі регіону. Карпатський край. № 1–2(6–7). С. 203–211.
3. Кузьмук О. Роль музеїв у культурному та соціально-економічному розвитку країни: зарубіжний досвід. Аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/270/> (дата звернення: 10.09.2018).
4. Романуха О.М. Розвиток музейної справи як фактор активізації міжнародного туризму. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 17. С. 79–83.
5. Акишева А.С., Касенова Э.Ж. Роль музеїв в культурному туризмі. URL: <http://178.89.7.117/repository/index.php/homepage/patientter/item/214-akisheva-a-s-kasenova-e-zh-rol-muzeev-v-kulturnom-turizme> (дата звернення: 29.08.2018).
6. Соціальний захист населення України: стат. зб. / Держ. служба статистики України. Київ, 2017. 123 с.
7. Копитько О.В. 3D-революція: колекцію музеїв Smithsonian Institution можна буде роздрукувати на 3D-принтері. URL: <http://prostir.museum/ua/post/31549> (дата звернення: 27.09.2018).

#### REFERENCES:

1. Kuzyk S. Teoretychni problemy turyzmu: suspilno-geohrafichnyi pidkhid : monohrafiia. Lviv: VTs LNU imeni Ivana Franka. 2010. P. 253.
2. Vychivskyy P.P. Perspektyvy vykorystannia muzeiv Prykarpattia v turystychnii haluzi rehionu. Karpatskyi kraj. vol. 1-2. no. 6-7. pp. 203-211.
3. Kuzmuk O. Rol muzeiv u kulturnomu ta sotsialno-ekonomichnomu rozvytku krainy: zarubizhnyi dosvid. Analitychna zapyska. URL: <http://www.niss.gov.ua/artitsles/270/> (accessed 10.09.2018).
4. Romanukha O.M. Rozvytok muzeinoi spravy yak faktor aktyvizatsii mizhnarodnoho turyzmu. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. 2017. vol. 17. pp. 79-83.
5. Akysheva A.S., Kasenova Э.Zh. Rol muzeev v kulturnom turyzme. URL: <http://178.89.7.117/repository/index.php/homepage/patientter/item/214-akisheva-a-s-kasenova-e-zh-rol-muzeev-v-kulturnom-turizme> (accessed 29.08.2018).
6. Cotsialnyi zakhyst naseleння Ukrainy: Stat. zb. / Derzh. sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2017. 123 p.
7. Kopytko O.V. 3D-revoliutsiia: kolektsiiu muzeiv "Smithsonian Institution" mozhna bude rozdrukuvaty na 3D-prynteri. URL: <http://prostir.museum/ua/post/31549> (accessed 27.09.2018).

## Modern art objects and inclusive tourism: dialectics of relationships

**Radionova O.M.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of the Tourism  
and Hospitality Management,

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

An important role in contemporary tourism is played by art objects as cultural institutions that serve to preserve works of art and provide citizens with access to them. They create opportunities for creative self-expression and self-realization of each person. Visiting art objects is one of the important elements of tourism, therefore, cultural development and recreation of people. In modern conditions, a new approach to understanding the essence of the art-object and its public purpose is being developed. The first place attracted into the sphere of his activity – a person. Accordingly, the issue of availability of this type of cultural institutions for people with special needs is being updated.

Today, it is important for the art objects as the most important elements of tourism to take people with disabilities in their walls. To do this, it is necessary to take into account the features of each category of such people: with hearing impairment, vision and musculoskeletal system. The improvement of this area will allow the development of inclusive tourism, aimed at people with disabilities. After all, the demand for

inclusive tourism is growing all over the world and begins to emerge in Ukraine.

There are plenty of ways in which people with disabilities can visit museums in modern times. The research has shown that in many museums, receptions and excursions are clear and orderly.

Thus, compliance with the requirements to ensure that visitors with disabilities have a comfortable visit

Art objects with the most informational benefits will bring the museum a success. Museums that seek to grow in the service of people with special needs and achieve their goals may well be included in the category of “inclusive tourism” as its most important component.

The technology of partnership makes art objects an important part of the process of cultural communication, which can result in a significant increase in the number of visitors and the democratization of the basic principles of the work of art objects and the enrichment of their social role. An important factor in the development of creative industries and interactivity in art objects can be a policy – state, regional or municipal.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-97>

УДК 338.48 (045)

## Пріоритетні напрями розвитку туристичних послуг України

**Середницька Л.П.**

старший викладач,

Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського торговельно-економічного університету

**Гуменна Т.В.**

студентка

Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського торговельно-економічного університету

У статті було проведено аналіз туристичного ринку України. Розглянуто основні перешкоди його розвитку. Запропоновано інноваційні шляхи щодо збільшення привабливості туристичних послуг України для іноземців, впровадження нових туристичних продуктів, нових видів туризму, продуктових інновацій.

**Ключові слова:** туризм, туристична привабливість, інноваційні туристичні технології, продуктові інновації, агротуризм.

Середницькая Л.П., Гуменная Т.В. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ УКРАИНЫ

В статье был проведен анализ туристического рынка Украины. Рассмотрены основные препятствия его развитию. Предложены инновационные пути по увеличению привлекательности туристических услуг Украины для иностранцев, внедрению новых туристических продуктов, новых видов туризма, продуктовых инноваций.

**Ключевые слова:** туризм, туристическая привлекательность, инновационные туристические технологии, продуктовые инновации, агротуризм.

Serednitskaya L.P., Humenna T.V. PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF TOURIST SERVICES OF UKRAINE

The article analyzed the tourism market of Ukraine. The main obstacles to its development are considered. Innovative ways to increase the attractiveness of Ukrainian tourist services for foreigners, introduction of new tourist products, new types of tourism, food innovations are offered.

**Keywords:** tourism, tourist attraction, innovative tourism technologies, food innovations, agrotourism.

**Постановка проблеми.** Сучасний ритм життя людей надзвичайно активний, потребує багато нервів та сил. Таке стрімке та насичене життя додає стресу, який шкодить здоров'ю. Люди потребують відпочинку, як фізичного, так і морального. Тому туризм став невід'ємною частиною життя суспільства та з кожним роком стає все популярнішою послугою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями в галузі туризму займалися такі відомі вітчизняні вчені, як: П. Гудзь, В. Кифяка, В. Цибух, Т. Сокол, Л. Черчик, О. Любіцева, В. Худо, М. Мальська та інші. Але досить велика кількість питань досі залишається поза увагою науковців і вимагає більш детального розгляду щодо перспектив розвитку туризму в сучасних умовах національної економіки [3].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз ринку туристичних послуг в Україні, визначення подальших перспектив його розвитку, що дасть змогу прогнозувати його розвиток у майбутньому.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Туристична галузь набуває дедалі більшого значення для економічної та соціальної сфер будь-якої країни. Ринок туристичних послуг України є надзвичайно різноманітним, тому актуальним залишається питання проблеми якості надання туристичних послуг, дослідження стану ринку туризму в Україні та перспектив його розвитку.

У наш час туризм є невід'ємною складовою частиною в галузі світової економіки. За даними Міжнародної туристичної організації, частка туризму в світовому ВВП становить близько 9%, близько 30% в світовому експорті послуг

та 6% від обсягів світової торгівлі. В галузі туризму працює більш ніж 235 млн. осіб, або кожний 12-й працівник. У 2015 році послугами туристичної галузі скористалося близько 983 млн. іноземних туристів, у 2017 році їх кількість досягла 1 млрд. осіб. На період 2017 року товарообіг світового туризму досягнув понад 1,2 трильйонів дол. США [8].

Різні вчені та в різний час трактували визначення поняття «туризм». М. Мальська, В. Худо та В. Цибух трактують туризм як «вид рекреації», пов'язаний із виїздом за межі постійного місця проживання, активний відпочинок, під час якого відновлення працездатності поєднується з оздоровлювальними, пізнавальними, спортивними і культурно-розважальними цілями. Польський дослідник С. Каспар визначає туризм як сукупність явищ, що виникають внаслідок зміни місця перебування людей, причому нове місце перебування не є ні постійним місцем проживання, ні місцем праці. Закон України «Про туризм» подає таке тлумачення: «туризм – тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає» [1].

Туризм – явище цікаве та надзвичайно багатогранне. Серед основних функцій туризму можна зазначити рекреаційну, соціальну, культурну, екологічну, економічну, просвітницьку та виховну.

Розвиток туризму в Україні безпосередньо залежить від таких секторів економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, виробництво товарів широкого вжитку і туристичного призначення. Туризм розглядають як одну з провідних галузей в сфері структурної перебудови економіки. Нині кожен шостий мешканець планети принаймні раз на рік виїжджає за кордон. Таким чином, із 7,5 мільярдів населення подорожують 1 мільярд 230 тисяч – кількість мандрівників майже дорівнює населенню Китаю. А у 2050 році, за прогнозами Міжнародної організації туризму, подорожуватиме вже кожен четвертий [7].

За офіційними даними Державної статистики України про туристичні потоки, кількість громадян України, які виїжджали за кордон в 2017 році, – 26,4 млн. осіб, що на 3,3 млн. більше, ніж у 2015 році. Кількість іноземців, які відвідали Україну у 2017 році, порівняно з 2015 роком збільшилася на 1,8 млн. осіб. Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами в період 2015–2017 рр., збільшилася на 786,8 тис. осіб. Наведені дані свідчать про позитивну динаміку розвитку туризму в Україні [9]. У табл. 1 подано офіційні дані туристичних потоків України за період 2014–2017 рр.

За даними Державної служби статистики, у 2017 році 26,4 млн. українців виїхало за кордон, з них: 99% у приватних цілях, 0,46% туристів та 0,04 % осіб у службових справах. На відпочинок українці найчастіше їздили до Туреччини, Єгипту, Болгарії, Ізраїлю та Греції. Варто відзначити, що Держстат у своїх розрахунках посилається на дані Держприкордонслужби й повідомляє, що лише 120 тис. осіб виїжджали на відпочинок як організовані туристи. Хоча до тієї ж Туреччини минулого року з'їздили понад 1,2 млн українців. Мабуть, така різниця в цифрах пов'язана з тим, що наші люди вважають за краще скромно замовчувати на кордоні, куди й навіщо вони їдуть, маскуючи мету поїздки за формулюванням «приватна поїздка». З 26,5 млн українців саме так зробили 99% тих, хто виїжджав за кордон [5]. Детальніше – на рисунку 1.

Правильний вибір туристичного оператора – одна із ключових запорок успішного і комфортабельного відпочинку. Завдання туроператора – забезпечити максимально якісний сервіс. В Україні свої послуги надає величезна кількість туроператорів, більшість із них є досвідченими гравцями на туристичному ринку країни і за її межами. Підводячи підсумки 2017 року, можна скласти рейтинг туроператорів, які фактично визначають розвиток виїзного туризму в Україні (рис. 2) [10].

На рисунку можна побачити, що туроператори Join Up, Anex та Coral є лідерами на

Таблиця 1

Туристичні потоки в Україні за 2015–2017 рр.

| Рік  | Кількість громадян України, які виїжджали за кордон, осіб | Кількість іноземців, які відвідали Україну, осіб | Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, осіб |
|------|---|--|--|
| 2015 | 23141646  | 12428286   | 2019576  |
| 2016 | 24668233  | 13333096   | 2549606  |
| 2017 | 26437413  | 14229642   | 2806426  |



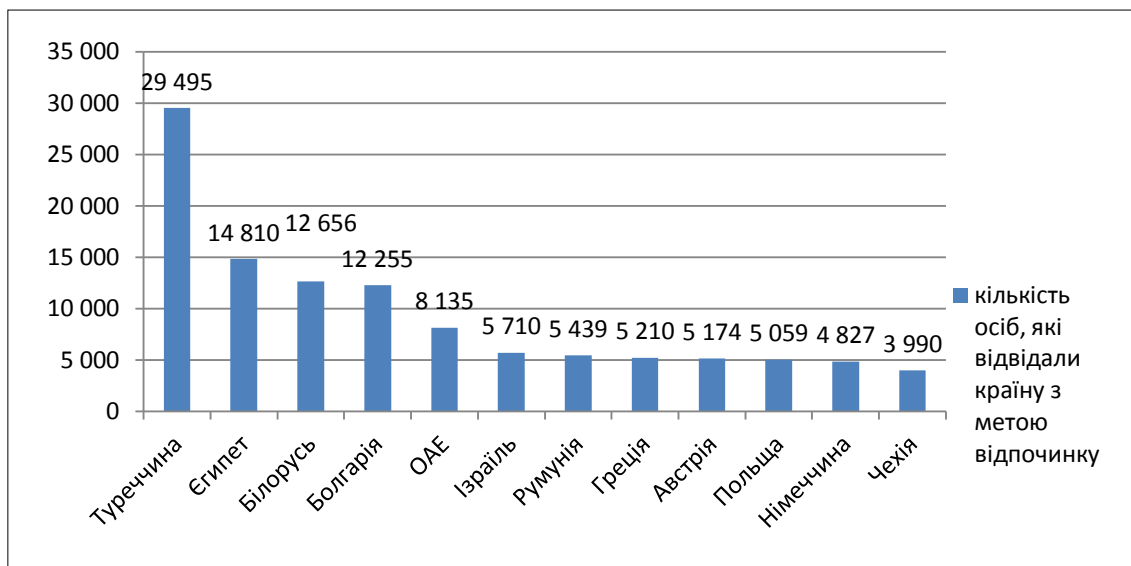


Рис. 1. Країни, які українці обрали для відпочинку у 2017 році

ринку туристичних послуг та обслуговують більшу половину туристів України.

Досліджуючи стан ринку туристичних послуг в Україні, важливо також проаналізувати туристичну привабливість України. Сьогодні в Україні налічується понад 4,5 тис. закладів розміщення туристів та відпочиваючих на 620 тис. місць, але вони потребують кардинальних змін, які будуть відповідати міжнародним стандартам. Крім того, забезпечення належного стану також потребують рекреаційні зони, пам'ятки культури та архітектури України.

За даними Всесвітньої туристичної організації, щорічно подорожує понад 800 млн. чоловік. Примітним є той факт, що більш ніж у 40 країнах світу туризм є основним джерелом надходжень національного бюджету. Наприклад, в Іспанії частка прибутків від іноземного туризму в загальній сумі надходжень від експорту товарів та послуг становить 35%, на Кіпрі та в Панамі – понад 50%, на Гаїті – понад 70% [8]. Україна, на жаль, такими цифрами похвалитися не в змозі.

В Україні велика кількість туристичних фірм акцентують увагу саме на в'їзному туризмі, тобто відправляють українців відпочивати на закордонні курорти. Через це кількість людей, що від'їжджають з країни, значно перевищує кількість тих, що відвідують нашу країну. Це один із факторів, що має негативний вплив на формування бюджету нашої країни. Протягом 2015–2017 рр. в Україні спостерігаються зростання та спади в динаміці розвитку туристичної галузі, що відображено на рисунку 3 [9].

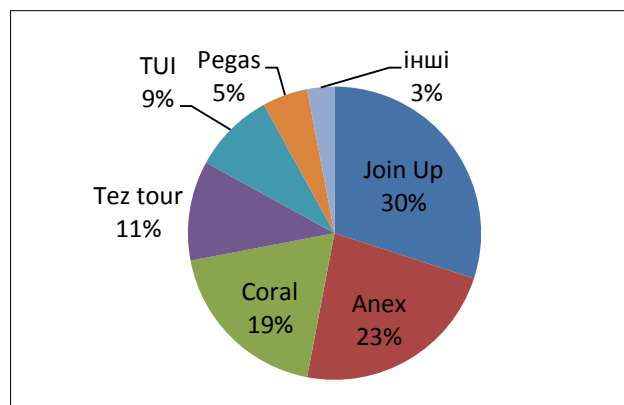


Рис. 2. Рейтинг туроператорів України за 2017 рік

В Україні пропонується безліч туристичних послуг: міжнародний туризм, внутрішній туризм, спортивний туризм і активний відпочинок, послуги готелів, мотелів і кемпінгів, організації ділових поїздок, пасажирські перевезення, лікування за кордоном, страхування туристів, санаторно-курортні та оздоровчі послуги, оренда нерухомості за кордоном.

Туристичний ринок України є не досить привабливим для подорожуючих. Значний відсоток туристів обирають для відпочинку країни з високим рівнем безпеки, стабільною економікою, цікавими місцями та захоплюючими екскурсіями. Україна ж у цьому поступається багатьом країнам світу. Відсутність безпеки в Україні найбільше проявляється в поганому стані доріг. Стан автомобільних доріг України має найгірші оцінки серед більшості європейських країн, це спричиняє велику

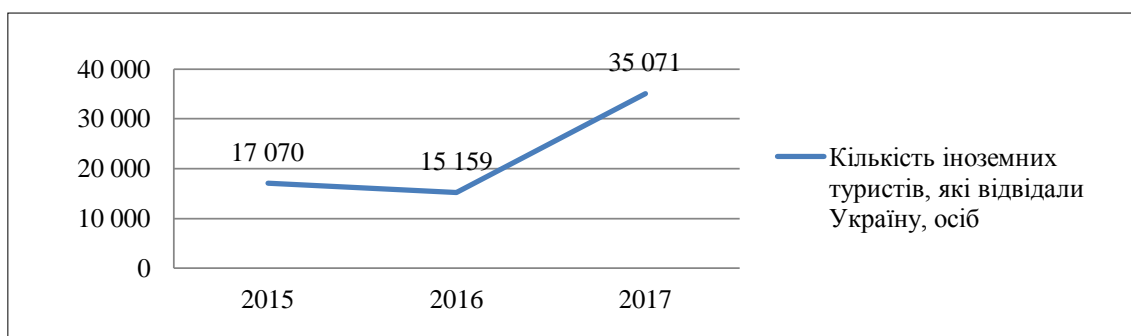


Рис. 3. Динаміка відвідувань України іноземними туристами за 2015–2017 рр.

кількість нещасних та летальних випадків. До Євро 2012 були відремонтовані деякі дороги, поставлені знаки, нові світлофори в місцях проведення чемпіонату, але загальний стан все одно поганий, це особливо помітно за межами міст. Україна робить акцент на розвитку «в'їзного туризму». Також в країні розробляються заходи для розвитку сільського та «зеленого» туризму з метою залучення іноземних туристів та інвесторів.

Для того щоб туризм розвивався швидкими темпами, необхідно провести удосконалення інфраструктури, яка обслуговує дороги: будівництво нових кемпінгів, кав'ярень, АЗС, природних ресторанів та зон відпочинку. Вже зараз туристична галузь виробляє 8% ВВП і 20% зовнішньоторговельного обігу України. Сьогодні кожен турист, який відвідує нашу державу, в середньому залишає тут майже 500 доларів США за 3 дні перебування [6].

На розвиток туризму впливають як позитивні, так і негативні фактори, які пов'язані з політичною та соціально-економічною ситуацією в країні і в світі загалом. Експертами в сфері туризму було запропоновано низку рекомендацій щодо поліпшення відпочинку як для громадян України, так і для іноземних туристів. Зокрема, пропонуються такі заходи:

- створення програми лояльності «Турист України». Подорожуючи, відвідуючи різні туристичні місця, українці та іноземці матимуть змогу накопичувати бали й отримувати різноманітні знижки;

- розробити програму «Все включено» в готелях на півдні України;

- страхувати туристів, які користуються послугами туроператорів;

- просити владу, щоб та допомогла скасувати ПДВ для чартерних рейсів, наприклад, за маршрутами Львів – Одеса, Харків – Одеса, тощо [2].

Розвиток туристичної галузі в Україні багато в чому залежить від розроблення та

впровадження інноваційних технологій, які будуть спрямовані на збільшення потоку іноземних туристів, розширення туристичних послуг, вдосконалення обслуговування клієнтів та підвищення туристичної привабливості України. До інновацій в туризмі відносять нововведення, які супроводжуються якісно новими змінами туристичних послуг та підвищенням ефективності функціонування інфраструктури туризму. У світовій практиці практично всі довідники з туризму випускають в електронному форматі. Тому слід активно використовувати досвід високорозвинених країн для виходу на якісно новий рівень обслуговування клієнтів із застосуванням технологічних інновацій.

Останнім часом у світі набула поширення послуга «Віртуальні екскурсії»: школярі, які перебувають на уроці, за допомогою Інтернету можуть відвідувати музеї інших країн, знайомитися з їх культурою, мистецтвом, архітектурою. В Україні сьогодні це можливо тільки для Національного музею Тараса Шевченка в Києві та Києво-Печерської лаври. Є цікавими також віртуальні подорожі, коли ви можете не тільки відвідати окремі музеї, але і подивитися на пам'ятки культури, природу. У цьому напрямі цікавою є пропозиція компаній Google і «Російських залізничних доріг», які пропонують подорожувати по маршруту Москва – Владивосток, який проходить через дві частини світу, 12 областей і 87 міст. Також можна подивитися на Байкал, Хехцирський хребет, Баргузінські гори тощо. Ця система значно би збільшила зацікавленість іноземних туристів Україною, оскільки наша країна багата на вражаючу природу, історичні пам'ятки, відомі місця, твори мистецтва, які б хотілося побачити не тільки віртуально, але й вживу.

Однією з важливих перепон для розвитку туристичної індустрії України є технологічна відсталість – практично не застосовуються

інноваційні туристичні технології, які в розвинених країнах набули широкого досвіду використання. Електронний бізнес відкриває великі можливості розвитку будь-якому підприємству. Це нова форма ринкових відносин, заснована на застосуванні новітніх телекомунікаційних технологій та Інтернету. Нині в Україні необхідно розвивати програми електронного бронювання та складання турів. Поява цих програм дасть змогу не тільки здешевити засоби зв'язку, але й працювати всім учасникам туристичного ринку як єдиний офіс. Агентства зможуть отримувати оперативну та достовірну інформацію про ціни і кількість вільних місць у будь-який момент часу, а також матимуть можливість стежити за проходженням замовлення на всіх етапах його здійснення. Українському туристичному ринку слід брати приклад з таких найпопулярніших у світі програм, як Galileo, Amadeus, Sabre, Worldspan.

Для збільшення привабливості українських туристичних послуг слід також упроваджувати нововведення, так звані організаційні інновації. На нашу думку, Україні слід розвивати такі інноваційні види туризму:

1) діловий або бізнес-туризм. З'явився він наприкінці 1990-х років, але в світі розвивається з шаленою швидкістю. До цього виду туризму відносять поїздки для участі в з'їздах, наукових конгресах і конференціях, виробничих нарадах і семінарах, ярмарках, виставках, салонах, а також для проведення переговорів та укладання контрактів. Цей вид туризму слід розвивати у містах України з найбільш сприятливим бізнес-кліматом (Київ, Одеса, Львів, Харків, Дніпропетровськ);

2) агротуризм (сільський туризм, rural tourism). Включає відвідування туристами сільської місцевості з метою відпочинку та організації розваг в екологічно чистих (щодо міських поселень) районах. Агротуризм «одного дня» широко поширений в Канаді та США. На заході та півночі України теж із легкістю можна організувати цей вид відпочинку. Для цього слід створити спеціальні «туристичні села», сформувати «сільські тури» з проживанням та харчуванням у сільських будинках (сім'ях), розташованих в екологічно чистих районах;

3) пригодницький та екстремальний туризм. Пригодницькі тури стали інновацією у сфері туризму, що отримала розвиток в останні десятиліття. В Україні зараз туристам пропонується відвідати Чорнобиль, що корис-

тується попитом серед туристів. Але Україна багата і на інші моторошні та страшні місця, такі як Золочівський та Підгорецький замки у Львівській області, замок Паланок в місті Мукачево, Соминське озеро на Волині, Лиса гора на Київщині, долина привидів неподалік Алушти, «Бугайський трикутник» та ін.

Базуючись на положеннях Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС), у туристичній сфері розвивається інноваційна діяльність за таким напрямом, як продуктові інновації. Ми пропонуємо створення ресурсів із наперед заданими властивостями і новою цільовою функцією або залучення до туристського процесу нових ресурсів, опираючись на досвід іноземних країн. Прикладами можуть бути такі туристичні продукти, як:

– укладання шлюбів на льоду, під водою, під час стрибка з парашутом, у підземеллі, в горах;

– розміщення готелів на деревах (Німеччина), на маяках (провінція Фрисландія, Нідерланди), у винних бочках (Рюдсхайм, Німеччина), під водою (Кі Ларго, штат Флорида США), в печерах, під землею;

– відвідування як закритих, так і діючих військових об'єктів.

**Висновки з цього дослідження.** Туристичний бізнес є найбільш прибутковим сектором економіки багатьох країн. Туризм виступає як надзвичайно багатий за змістом і розмаїтий за проявами соціальний феномен. Розбудова індустрії туризму в Україні та розвиток національного ринку туристичних послуг позитивно позначиться на соціально-економічному становищі нашої держави. У багатьох країнах саме такий вид туризму займає основну частку національного ВВП, і Україна також цілком може досягти таких показників, якщо держава докладе певних зусиль у сферу розвитку туристичної діяльності. Загалом, за даними Державної служби статистики за період 2015–2017 рр., спостерігається позитивна динаміка розвитку туризму в Україні, але показники є доволі низькими, тому Україні слід розвивати свої туристичні послуги.

Одними з найголовніших зовнішніх факторів, які гальмують розвиток туризму в Україні, є несприятливість наявних умов для підприємництва взагалі та туристичного зокрема, недосконалість та застарілість інфраструктури. Україна має всі об'єктивні передумови, щоби стати однією з передових туристичних країн світу, однак аналіз сучасного стану функціонування вітчизняної туристично-рекреацій-

ної галузі свідчить про те, що ефективність діяльності цієї галузі стримується через невирішеність низки проблем. Основною проблемою розвитку туризму є слабка фінансування з боку держави та відсутність необхідних інвестицій для розвитку туризму – як внутрішніх (через тривалу економічну кризу), так і іноземних (через несприятливий інвестиційний клімат). Несприятливим для розвитку туристичного бізнесу став той факт, що з майже 3000 українських туристичних підприємств, які мають дійсні ліцензії на надання туристичних послуг, фактично на ринку працюють лише близько третини [4]. Також одними з головних причин повільного розвитку туризму в Україні є військовий конфлікт на сході Укра-

їни, політична та соціально-економічна криза, а також окупація АРК.

Туристична галузь, хоч і повільними кроками, збільшує свої показники, не зупиняється на досягнутому. Тому необхідно розробити комплекс заходів, який буде спрямований на розвиток туристичного бізнесу і вихід України на міжнародний ринок туристичних послуг, що безпосередньо буде включати такі елементи, як створення цільових фондів, надання субсидій, удосконалення рекреаційних послуг, розвиток зеленого туризму та виконання програм щодо розвитку туризму. Саме від того, яким шляхом піде зараз розвиток галузі, залежить все її майбутнє зокрема та майбутнє економіки, а отже, і життя України загалом.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про туризм», № 324/95-ВР. Редакція від 11.02.2015 р. URL: [http://tourlib.net/zakon/pro\\_turyzm.htm](http://tourlib.net/zakon/pro_turyzm.htm).
2. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. Чернівці: Книги-XXI, 2012. с. 325.
3. Пестушко В.М. Український туризм у контексті глобалізації: сучасний стан і перспективи/ В.М. Пестушко // Географія та основи економіки. 2015. с. 257.
4. В. Цибух. Туризм в Україні // «Економіст». 2014. – №6 (June). с. 35–37.
5. КУДИПОДРОЖУЮТЬ УКРАЇНЦІ (ІНФОГРАФІКА) // «Слово і діло». 2017. URL: <https://konkurent.in.ua/news/ukrayina/23509/kudi-podorozhuyut-ukrayinci-infografika.html>.
6. Особливості розробки прогнозів розвитку туристичної галузі. URL: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/orlova2.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/orlova2.htm).
7. «Планета мандрівників»: глобальний туризм у сучасному світі // Життя. – 2017. URL: <https://hromadske.ua/posts/turyzm-v-suchasnomu-sviti>.
8. Туризм в Україні: куди їдуть найбільше і які напрями потрібно розвивати. URL: <http://expres.ua/news/2017/10/05/265404-turyzm-ukrayini-kudy-yidut-naybilshe-napryamypotribno-rozvyvaty>.
9. Туристичні потоки // Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Рейтинг туроператорів виїзного туризму // Turprofi.com.ua. – 2017. URL: <http://turprofi.com.ua/rejtingi/2188-top-25-turoperatorov-vyezdnogo-turizma>.

#### REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy "Pro turyzm", № 324/95-VR. Redaktsiia vid 11.02.2015 r. URL: [http://tourlib.net/zakon/pro\\_turyzm.htm](http://tourlib.net/zakon/pro_turyzm.htm).
2. Kyfiak V.F. Orhanizatsiia turystychnoi diialnosti v Ukraini / V.F. Kyfiak. Chernivtsi: Knyhy-KhKhI, 2012. s. 325.
3. Pestushko V.M. Ukrainyskyi turyzm u konteksti hlobalizatsii: suchasnyi stan i perspektyvy/ V.M. Pestushko // Neohrafiia ta osnovy ekonomiky. 2015. s. 257.
4. V. Tsybukh. Turyzm v Ukraini // "Ekonomist". 2014. №6 (June). s. 35–37.
5. KUDYPODOROZHUYUT UKRAINTSI (INFOHRAFIKA) [Elektronnyi resurs] // "Slovo i dilo". 2017. URL: <https://konkurent.in.ua/news/ukrayina/23509/kudi-podorozhuyut-ukrayinci-infografika.html>.
6. Osoblyvosti rozrobky prohnnoziv rozvytku turystychnoi haluzi. URL: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/orlova2.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/orlova2.htm).
7. "Planeta mandrivnykiv": hlobalnyi turyzm u suchasnomu sviti [Elektronnyi resurs] // Zhyttia. 2017. URL: <https://hromadske.ua/posts/turyzm-v-suchasnomu-sviti>
8. Turyzm v Ukraini: kudy yidut naibilshe i yaki napriamy potribno rozvyvaty. URL: <http://expres.ua/news/2017/10/05/265404-turyzm-ukrayini-kudy-yidut-naybilshe-napryamypotribno-rozvyvaty>.
9. Turystychni potoky [Elektronnyi resurs] // Derzhavna sluzhba statystyky Rezhyim dostupu do resursu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Reitynh turoperatoriv vyiznogo turyzmu [Elektronnyi resurs] // Turprofi.com.ua. 2017. URL: <http://turprofi.com.ua/rejtingi/2188-top-25-turoperatorov-vyezdnogo-turizma>.

## Priority directions of development of tourist services of Ukraine

**Serednitskaya L.P.**

Senior Instructor,  
Vinnytsia Trade and Economic Institute  
of Kyiv Trade and Economic University

**Humenna T.V.**

Student  
Vinnytsia Trade and Economic Institute  
of Kyiv Trade and Economic University

The tourism industry is becoming increasingly important for the economic and social spheres of any country. The market of tourist services of Ukraine is extremely diverse, therefore the issue of the quality of tourist services, the study of the state of the tourism market in Ukraine and the prospects for its development remains topical.

The Law of Ukraine "On Tourism" provides the following interpretation: "tourism is a temporary departure of a person from the place of residence for health, cognitive, professional-business or other purposes without having to carry out paid activities in the place where the person departs."

There are many tourist services offered in Ukraine, including: international tourism, domestic tourism, sport tourism and active leisure, hotel services, motels and campsites, business trips, passenger transportation, treatment abroad, travel insurance, sanatorium and health services, real estate abroad.

According to the World Tourism Organization, more than 800 million people travel annually. It

is noteworthy that tourism in more than 40 countries of the world is the main source of national budget revenues.

One of the important obstacles to the development of the tourism industry in Ukraine is the technological backwardness – practically not applied innovative tourism technologies, which in developed countries have gained wide experience of use.

In order for tourism to develop rapidly, it is necessary to improve the infrastructure serving the roads: the construction of new campsites, cafes, gas stations, roadside restaurants and recreation areas. The development of the tourism industry in Ukraine and the development of the national tourist services market will positively affect the socio-economic situation of our state. In many countries, such a type of tourism occupies a major part of the national GDP, and Ukraine can well achieve such indicators if the state makes certain efforts in the field of tourism development.

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-98>

УДК 336.647.648

**Внутрішній аналіз платоспроможності підприємства як елемент системи управління та попередження зниження рівня його кредитоспроможності****Абрамова А.С.**кандидат економічних наук, асистент  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті обґрунтовано сутність, механізм оцінки платоспроможності підприємства як елемента управління його кредитоспроможністю на основі інтегрального показника кредитного ризику. Приділено увагу факторам зниження рівня кредитоспроможності підприємств України та запропоновано дієві заходи подолання.

**Ключові слова:** фінансові ресурси, кредитоспроможність, управління кредитоспроможністю, фінансовий стан, інтегральний показник кредитного ризику.

Абрамова А.С. ВНУТРЕННИЙ АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ ЕГО КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ

В статье обоснована сущность, механизм оценки платежеспособности предприятия как элемента управления его кредитоспособностью на основе интегрального показателя кредитного риска. Уделено внимание факторам снижения уровня кредитоспособности предприятий Украины и предложены действенные меры их преодоления.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, кредитоспособность, управление кредитоспособностью, финансовое состояние, интегральный показатель кредитного риска.

Abramova A.S. INTERNAL ANALYSIS OF SOLVENCY OF AN ENTERPRISE AS AN ELEMENT OF A MANAGEMENT SYSTEM AND PREVENTION OF DECREASE OF ITS CREDITWORTHINESS

The article substantiates the essence, mechanism of solvency assessment of an enterprise as an element of its creditworthiness management on the basis of integral indicator of credit risk. The attention was paid to the factors reducing the level of creditworthiness of Ukrainian enterprises and proposed effective measures to overcome them.

**Keywords:** financial resources, creditworthiness, credit risk management, financial position, integral indicator of credit risk.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ефективність функціонування підприємств в Україні визначає розроблення та реалізацію дієвої політики мобілізації власних фінансових ресурсів та отримання доступу до фінансово-кредитного банківського забезпечення. За умов стабільного рівня функціонування підприємство рідко відчуває нестачу фінансових ресурсів, однак у сучасних умовах господарювання проблеми залучення грошових засобів набувають особливої актуальності й визначаються складними та тривалими процесами зовнішнього фінансування і кредитування підприємницької діяльності. Указані обставини зумовлюють пошук шляхів та напрямів підвищення рівня кредито-

спроможності на шляху залучення зовнішніх фінансово-кредитних засобів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання теорії управління кредитоспроможністю підприємства досліджують учені в галузі економіки, фінансів та банківської справи, а саме: В. Виговський, О. Дзюблюк, А. Єпіфанова, К. Пріб, Т. Соколова, О. Терещенко, Я. Чайковський інші. Значний внесок у дослідження питань оцінки кредитоспроможності зробили такі закордонні науковці: Е. Альтман, У. Бівер, Е. Брігхем, С. Спрінгейт.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на численні наукові праці та дослідження питання, виникає необхідність розробки пропозицій

щодо удосконалення інструментів та напрямів управління кредитоспроможністю підприємств, практичне використання яких дозволить суб'єктам господарювання підвищувати рівень платоспроможності та ефективність кредитної діяльності. Потребує подальших науково-методичних розробок система оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання та шляхів підвищення ефективності управління фінансово-кредитним потенціалом підприємства для забезпечення розвитку реальної економіки в умовах сучасних викликів і загроз.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** У зв'язку з проблемами, які зумовлюють низький рівень прибутковості та платоспроможності підприємств України, постає необхідність аналізу кредитоспроможності та (завдяки використанню прийомів економіко-математичного моделювання) здійснення кількісної оцінки чинників, які впливають на стан платоспроможності бізнесу і визначають потребу вдосконалення заходів та інструментів підвищення ефективності управління кредитоспроможністю підприємств фінансового та нефінансового характеру.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підприємство створюється для організації підприємницької діяльності, соціально-економічною метою якого є забезпечення суспільних потреб й одержання прибутку. Тут визначальним засобом господарювання виступають фінанси. За умов стабільного рівня функціонування підприємство рідко відчуває нестачу фінансових ресурсів, однак у сучасних умовах господарювання проблеми залучення грошових засобів набувають особливої актуальності й визначаються складними та тривалими процесами зовнішнього фінансово-кредитного забезпечення підприємницької діяльності.

На шляху вирішення вказаних питань визначальним залишається ефективність та високий рівень управління кредитоспроможністю підприємства, що знаходить своє відображення у впевненості в результативному використанні позикових коштів, здатності та готовності підприємства повернути кредит відповідно до умов договору.

За умов обмеженого доступу до фінансових ресурсів на ринку капіталів пріоритетним напрямом фінансування виступає активне використання кредитних ресурсів банків. Зважаючи на цей факт, ключовими факторами ефективного менеджменту кредитних ресурсів підприємства, що дозволяють забезпечити своєчасне і повне повернення позик, зниження

ризиків неплатежу і підвищення ефективності банківських кредитних операцій є оцінка фінансового стану підприємства та облік фінансових ризиків. Оцінка кредитоспроможності підприємства важлива на всіх стадіях процесу кредитних взаємин між кредитором і позичальником та супроводжується детальним дослідженням кількісних і якісних характеристик суб'єкта господарювання з точки зору впливу на клас кредитоспроможності, якості забезпечення кредиту і ступінь ризику [1, с. 26].

Сьогодні кожен комерційний банк розробляє власні системи оцінки кредитоспроможності, які базуються на «Положенні про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» [4], що запроваджує систему рейтингової класифікації оцінювання кредитних ризиків позичальників. Такий підхід унеможливорює присвоєння однакового класу позичальника з однаковими показниками звітності та враховує актуальні зміни й тенденції у параметрах фінансового стану боржника через щорічну актуалізацію моделей інтегрального оцінювання.

Уважаємо, що чинну методику необхідно взяти за основу як елемент системи управління кредитоспроможністю вітчизняних підприємства та недопущення зниження його рівня, адже завдяки великому масиву фінансових показників, які є базою дослідження, на ранніх стадіях можна виявити фактори деструктивного впливу і в найближчій перспективі мінімізувати їх дію. Для підтвердження цінності та ефективності цього методичного підходу проведемо дослідження оцінки кредитоспроможності базового підприємства, зокрема ТДВ «Трембіта», яке є найпотужнішим підприємством легкої промисловості України на ринку чоловічого одягу.

Указана методика передбачає визначення класу боржника шляхом розрахунку інтегрального показника його фінансового стану. Розмір кредитного ризику та рівень кредитоспроможності визначається згідно з галузевою приналежністю підприємства і величиною інтегрального показника як системи фінансових показників діяльності підприємства  $X_1 - X_{16}$ , які в умовах відповідності встановлюються на підставі фінансових показників  $K_1 - K_{16}$ . Розрахункові значення базових фінансових показників діяльності ТДВ «Трембіта» визначено на підставі даних фінансової звітності за формою № 1 «Баланс», формою № 2 «Звіт про фінансові результати» та подано у табл. 1.

## Базові фінансові показники діяльності ТДВ «Трембіта» за 2017 рік

| Найменування показника  | Значення |
|---|----------|
| K <sub>1</sub> (показники покриття боргу)   | 0,019    |
| K <sub>2</sub> (показники рентабельності активів)   | 0,242    |
| K <sub>3</sub> (показник покриття фінансових витрат за результатами операційної діяльності) | 0        |
| K <sub>4</sub> (показники капіталу)   | 0,860    |
| K <sub>5</sub> (показники маневреності робочого капіталу)                                   | 0,001    |
| K <sub>6</sub> (показники покриття капіталом боргу)   | 37,080   |
| K <sub>7</sub> (показники швидкої ліквідності)  | 0,123    |
| K <sub>8</sub> (показники оборотності активів)  | 0,819    |
| K <sub>9</sub> (показники оборотності поточних активів)                                     | 34 днів  |
| K <sub>10</sub> (показник загальної ліквідності)  | 1,006    |
| K <sub>11</sub> (показник здатності обслуговування боргу)                                   | 14,308   |
| K <sub>12</sub> (показник достатності робочого капіталу)                                    | 31,627   |
| K <sub>13</sub> (показник оборотності дебіторської заборгованості)                          | 2,617    |
| K <sub>14</sub> (показник оборотності кредиторської заборгованості)                         | 2,793    |
| K <sub>15</sub> (показник частки неопераційних елементів балансу)                           | 0,021    |
| K <sub>16</sub> (показник операційного прибутку до відрахування амортизації)                | 0,272    |

Інтегральний показник для ТДВ «Трембіта» визначається за такою моделлю (формула 1):

$$Z = 1,884 + 0,240 * X_{11} + 0,288 * X_4 + 0,557 * X_{15} + 0,335 * X_2 + 0,678 * X_{13} + 0,457 * X_7 + 0,342 * X_1 + 0,203 * X_3 \quad (1)$$

За фінансовими результатами діяльності ТДВ «Трембіта» за 2017 рік розрахункове значення інтегрального показника фінансового стану таке (формула 2):

$$Z = 1,884 + 0,240 * 2,194 + 0,288 * 1,168 + 0,557 * 0,208 + 0,335 * 1,358 + 0,678 * 0,427 + 0,457 * (-0,695) + 0,342 * 1,551 + 0,203 * 0,953 = 4,014 \quad (2)$$

Аналізуючи розрахункове значення інтегрального показника Z 4,014 та критерії приналежності до відповідного класу фінансової стійкості, встановимо, що ТДВ «Трембіта» за підсумками господарської діяльності 2017 року належить до третього класу. Як наслідок, значення коефіцієнта ймовірності дефолту юридичної особи визначається згідно з даними діапазону значень коефіцієнта PD юридичної особи, виходячи зі скоригованого класу боржника. Діапазон значень коефіцієнта PD юридичної особи 0,02–0,03 відповідає третьому класу юридичної особи.

Зазначимо, що під час визначення значення коефіцієнта ймовірності дефолту враховується і динаміка фактичних значень інтегрального показника, якість менеджменту юридичної особи, наявність та активність

ринків збуту продукції, наявність та стан виконання бізнес-плану, рейтинги юридичної особи (за наявності) та інші події та обставини, що можуть впливати на припинення виконання боржником своїх зобов'язань. Досліджуючи вищевказані фактори, зазначимо, що згідно з результатами діяльності ТДВ «Трембіта» вони заслуговують високих оцінок, оскільки підприємство є не лише лідером у своїй галузі виробництва в Україні, але і за її межами.

Так, згідно з проведеним дослідженням та особливостями діяльності ТДВ «Трембіта», визначальним значенням коефіцієнта кредитної конверсії є 1,0. Із метою розрахунку розміру кредитного ризику за активом та на підставі значення кожного з компонентів кредитного ризику (PD, LGD та EAD) залежно від виду контрагента, виду активу, виду забезпечення, валюти боргу, способу оцінки активу проведемо розрахунок розміру кредитного ризику за активами має такий вигляд (формула 3):

$$CR_{ню} = 0,02 * 0,3 * 1 = 0,006 \quad (3)$$

Згідно з Постановою НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [1] є перелік економічних нормативів діяльності банку. Для визначення ступеня кредитного ризику та вживання заходів його мінімізації встановлено норматив, який визначає максимальний розмір кредитного ризику на одного контрагента. Цей показник не має перевищувати значення 25%.



Таким чином, якщо співставляти розрахункове значення показника кредитного ризику по ТДВ «Трембіта» у відсотковому вираженні, а це 0,6%, то є підстави стверджувати про кредитну надійність підприємства, абсолютну можливість виконувати всі кредитні зобов'язання, яка визначається високим фінансовим станом, фінансовими можливостями та спроможністю своєчасного виконання зобов'язань відповідно до умов договору; фактичним виконання плану доходів упродовж звітних років не менше ніж 90% від запланованого; формуванням витрат на обслуговування та погашення зобов'язань. Очікується, що і надалі фінансова діяльність здійснюватиметься на високому рівні.

Однак поряд із позитивними результатами діяльності в межах системи управління кредитоспроможністю цього суб'єкта бізнесу необхідно постійно моніторити ймовірність впливу факторів, які можуть зумовлювати зниження рівня платоспроможності, а саме:

1) зниження сум валового прибутку, які зумовлені зменшенням обсягів виробництва, зростанням залишків нереалізованих товарів (у зв'язку зі зниженням попиту на внутрішньому ринку, зниженням купівельної спроможності споживачів, появою дешевої альтернативної продукції), зниженням рівня дебіторської заборгованості, зростанням собівартості, посередньої якості та вузького асортименту, погіршенням ефективності використання виробничих фондів);

2) зниження рівня фінансової стійкості результатів зменшення величини чистого оборотного капіталу (внаслідок зростання нерозподіленого прибутку підприємств, інвестиційних вкладень та зниження рівня платоспроможності суб'єкта господарювання);

3) зниження рівня маневреності власного капіталу, адже лише незначна частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, а більшість спрямована на капіталізацію [3, с. 250];

4) зниження рівня оборотності активів унаслідок постійного збільшення сум запасів, готової продукції на складах та зростання іншої поточної дебіторської заборгованості;

5) зниження швидкості обертання дебіторської заборгованості підприємств, що призводить до зростання обсягів закупівлі у кредит і звужує можливості використання комерційного кредиту в майбутньому.

6) зростання строків погашення дебіторської заборгованості у зв'язку з тим, що підприємства не завжди здійснюють розра-

хунки з юридичними і фізичними особами одночасно з відчуженням майна, виконанням робіт, наданням послуг, що призводить до виникнення зобов'язань перед постачальниками та іншими контрагентами. Зазначимо, що на збільшення строків виконання кредиторської заборгованості чинить вплив інфляція, оскільки ціни на товари і послуги, за якими були зобов'язання перед кредиторами, впродовж року збільшуються і вимагають більшої суми коштів для розрахунку і довших термінів повернення. З іншого боку, у зв'язку з інфляцією реальна вартість зобов'язань перед кредиторами підприємств знижується.

Зазначені обставини зумовлюють необхідність розроблення превентивних заходів та дієвих інструментів подолання, фахового перегляду фінансової політики підприємства в коротко- та довгостроковій.

Уважаємо, що збільшення прибутку підприємств можна досягти за рахунок нарощування обсягів виробництва і реалізації товарів, в основному за рахунок економії за іншими статтями витрат (на виробництво та управління, які не залежать від обсягу виконання плану); підвищення продуктивності праці працівників; зменшення витрат на виробництво продукції; ринкової цінової політики; грамотних ділових відносин із постачальниками та покупцями; удосконалення системи маркетингу на підприємстві; удосконалення продукції із середнім рівнем рентабельності та зняття з виробництва низькорентабельної; досліджень ринку, поведінки споживачів та конкурентів.

Заходами опосередкованого впливу на розмір прибутковості підприємства має стати зменшення витрат управлінського персоналу та посилення контролю за ними; пошук джерел доходів від неосновної діяльності; зменшення рівня коротко- та довгострокової дебіторської банківської заборгованості тощо.

Стимулювання попиту на продукцію доцільно здійснювати шляхом цільової реклами потенційних покупців, гнучкої системи знижок, надання вичерпної споживчої інформації, до і після продажні консультації; розширення збутової мережі; вихід на нові ринки та комплексні маркетингові дослідження потенційних ринків збуту, вивчення можливостей та наслідків проведення наступальної маркетингової політики; випуск нових конкурентоспроможних товарів [4, с. 127].

Фінансовим менеджерам підприємств доцільно розробляти заходи щодо прискорення залучення грошових коштів і уповільнення виплат. До заходів щодо прискорення

залучення грошових коштів у короткостроковому періоді необхідно уміщувати забезпечення часткової і повної передоплати за продукцію, яка користується попитом на ринку; скорочення термінів надання товарного кредиту; збільшення розміру цінових знижок для реалізації продукції за готівковий розрахунок; прискорення інкасації простроченої дебіторської заборгованості; використання сучасних форм реінвестування дебіторської заборгованості.

До заходів щодо уповільнення виплат грошових коштів у короткостроковому періоді варто умістити поліпшення узгодженості з постачальниками щодо термінів надання підприємству товарного кредиту; використання флюота для уповільнення інкасації власних платіжних документів; придбання довгострокових активів на умовах лізингу; реструктуризація кредитів із короткострокових у довгострокові. До заходів щодо прискорення залучення грошових коштів у довгостроковому періоді можуть входити залучення довгострокових кредитів, продаж частини довгострокових фінансових вкладень та продаж/здача в оренду основних засобів, які не використовуються.

До переліку заходів щодо уповільнення виплат грошових коштів у довгостроковому періоді вважаємо за необхідне відносити зниження суми постійних витрат підприємства, скорочення обсягу реальних інвестицій та фінансових інвестицій.

Крім указаних фінансових заходів підвищення кредитоспроможності підприємств, наголошуємо на необхідності реалізації нефінансових, а саме:

1) підвищення рівня кредитної історії підприємств;

2) підвищення компетенцій виробничої діяльності шляхом дослідження зарубіжного досвіду та накопичення ідей, ефективної операційної діяльності, результативного управління фінансами, доступу до необхідних сучасних технологій, скорочення витратності матеріальних ресурсів та автоматизації виробничих процесів;

3) підвищення рівня конкуренції шляхом дослідження особливостей діяльності, кількісних та якісних характеристики готових виробів конкурентів із метою досягнення досконалості власного виробництва;

4) підвищення компетенцій організації роботи підприємств: дієвої організації, структури власності, ефективного виміру результатів діяльності, надійних резервів, реагування та ефективного контролю [5, с. 28];

5) розробка ефективних стратегій функціонування та розвитку в мінливих умовах господарювання через систему планування, орієнтації на встановлені цілі, готовність до виникнення невизначених обставин, адекватну реакцію на негативні події, можливості, що відкриваються перед підприємством та постійний пошук невикористаних резервів.

Уважаємо, що реалізація вказаних завдань дозволить як досліджуваному підприємству, так й іншим вітчизняним суб'єктам бізнесу підтримувати позитивний імідж як на вітчизняному, так і на зарубіжних ринках та дозволить їм володіти додатковими перевагами у залученні зовнішніх фінансово-кредитних ресурсів.

**Висновки з цього дослідження.** Визначення рівня кредитоспроможності підприємства є важливим елементом системи управління, оскільки створює основу майбутнього функціонування та дає можливість формування стратегій та програм розвитку, удосконалення матеріально-технічного забезпечення. Нині відсутній єдиний підхід до побудови схем управління кредитоспроможністю підприємства в Україні. За таких умов важливими методами управління має стати регулювання залишків на розрахункових та позичкових рахунках підприємства, управління основними засобами, робота з дебіторами і кредиторами, грамотна збутова політика, підвищення конкурентоспроможності продукції, розробка продуманих бізнес-планів та система нефінансових заходів впливу. Для покращення фінансового стану, підвищення ліквідності, платоспроможності підприємств в Україні необхідно розробити та впровадити заходи, основними серед яких є досягнення прибутковості.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Виговський В. Методичні підходи до оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання комерційними банками. Облік і фінанси АПК. 2012. № 3. С. 125–128.
2. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова НБУ від 10 вересня 2009 р. № 541 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01/page1>.
3. Соколова Л. Аналіз науково-практичного інструментарію оцінювання кредитоспроможності підприємств. Траектория науки. 2016. № 4 (9). С. 247–256.

4. Єпіфанова О. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: монографія / За ред. Єпіфанової О. Суми: УАБС НБУ, 2007. 286 с.
5. Терещенко О. Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб. Вісник НБУ. 2012. № 1. С. 26–30.

## REFERENCES:

1. Vyhovs'kyi V.H. (2012). Metodichni pidkhody do otsinky kredytopromozhnosti sub'yektiv hospodaryuvannya komertsyynomy bankamy [Methodical approaches to assessing the creditworthiness of economic entities by commercial banks], *Oblik i finansy APK*, no. 3, pp. 125-128.
2. Pro zatverdzhennja Instrukciji pro porjadok rehuljuvannja dijajnosti bankiv v Ukraini : Postanova NBU vid 10 veresnja 2009 r. # 541 / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01/page1>.
3. Sokolova L.V. (2016). Analiz naukovo-praktychnoho instrumentariyu otsinyuvannya kredytopromozhnosti pidpryyemstv [Analysis of scientific and practical tools for assessing the creditworthiness of enterprises], *Traektoryya nauky*, no. 4(9), pp. 247-256.
4. Jepifanova O.A. Ocinka kredytopromozhnosti ta investycijnoji pryvablyvosti sub'yektiv ghospodarjuvannja: monoghrafija / Za red. Jepifanovoji O.A. Sumy: UABS NBU, 2007. 286 s.
5. Tereshchenko O.O. (2012). Novi pidkhody do otsinky kredytopromozhnosti pozychal'nykiv – yurydychnykh osib [New approaches to assessing the creditworthiness of borrowers – legal entities], *Visnyk NBU*, no. 1, pp. 26-30.

## Internal analysis of solvency of an enterprise as an element of a management system and prevention of decrease of its creditworthiness

**Abramova A.S.**

Candidate of Economic Sciences, Assistant Lecturer,  
Chernivtsi National University named after Yuri Fedkovich

The article substantiates the essence, the mechanism of solvency assessment of an enterprise as an element of credit management on the basis of an integral indicator of credit risk.

The basis of the study is the system of rating classification of credit risk assessment of borrowers. Such an approach makes it impossible to assign the same class of borrower with the same reporting indicators and takes into account the actual changes and trends in the parameters of the financial condition of the debtor through the annual updating of the models of the integral assessment.

The basis of the study is taken from the financial statements of Trembita. According to the results of the study, its high level of solvency and creditworthiness was determined.

The attention was paid to factors reducing the level of creditworthiness of Ukrainian enterprises and offered effective measures and tools for their prevention and overcoming. Negative factors determined decrease of the sum of gross profits, which are caused by decrease of

volumes of production, growth of balances of unrealized goods, decrease of financial stability in the results of reduction of net working capital, decrease in the level of maneuverability of equity, decrease in the level of turnover of assets due to the constant increase in inventories, finished products warehouses and the growth of other current receivables and so on.

Financial and non-financial measures and instruments for maintaining an adequate level of credit unbundling of the enterprise are offered. We believe that an increase in the profit of enterprises can be achieved at the expense of: increasing the volume of production and sales of goods, increasing the productivity of workers; reduction of production costs; market pricing policy; competent business relations with suppliers and buyers; improvement of the marketing system at the enterprise; improvement of products with an average level of profitability and withdrawal from low-cost production; market research, behavior of consumers and competitors.

## Основні аспекти розвитку ринку медичного страхування в Україні

**Гатаулліна Е.І.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів

Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Божок М.О.**

студентка облікового фінансового факультету  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню поняття «медичне страхування», зокрема розглянуто добровільне медичне страхування, виявлено основні аспекти медичного страхування. Проведено дослідження розвитку ринку медичного страхування в Україні. Визначено проблеми та окреслено заходи щодо запровадження ефективної системи медичного страхування в Україні. Визначено низку заходів, які необхідно вжити для поліпшення нормативно-методичної бази добровільного медичного страхування.

**Ключові слова:** страхування, страховий ринок, медичне страхування, обов'язкове медичне страхування, добровільне медичне страхування.

Гатаулліна Э.И., Божок М.О. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию понятия «медицинское страхование», в частности рассмотрены добровольное медицинское страхование, выявлены основные аспекты медицинского страхования. Проведено исследование развития рынка медицинского страхования в Украине. Определены проблемы и намечены меры по внедрению эффективной системы медицинского страхования в Украине. Определен ряд мер, которые необходимо принять для улучшения нормативно-методической базы добровольного медицинского страхования.

**Ключевые слова:** страхование, страховой рынок, медицинское страхование, обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование.

Gataullina E.I., Bozhok M.O. THE MAIN ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE HEALTH INSURANCE MARKET IN UKRAINE

The article is devoted to the study of the concept of medical insurance, in particular, the voluntary medical insurance is considered, the main aspects of medical insurance are revealed. A study was conducted on the development of the Ukrainian health insurance market. The problems were identified and measures on introduction of an effective system of health insurance in Ukraine were outlined. A number of measures have been identified that need to be taken to improve the normative and methodological basis of voluntary health insurance.

**Keywords:** insurance, insurance market, medical insurance, compulsory medical insurance, voluntary medical insurance.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сьогодні більшість країн світу знаходяться в процесі змін або здійснення конкретних реформ у галузі медичного забезпечення, які спрямовані на створення оптимальної та дієвої системи фінансування охорони здоров'я. Важливість медичного забезпечення полягає в соціальній, економічній і моральній відповідальності держави перед громадянами, оскільки здоров'я нації є базовою умовою економічного розвитку країни і соціального благополуччя суспільства.

Розвиток ринкових відносин в Україні сприяє формуванню вітчизняного ринку послуг із медичного страхування. Натепер механізм медичного страхування в Україні перебуває лише на стадії формування, активно функціонує лише добровільна форма медичного страхування. Загалом, медичне страхування користується низьким попитом та є малодоступним для населення.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Медичне страхування – це гарант здорової нації в майбутньому, воно

є одним із найважливіших компонентів ефективного функціонування економіки та системи охорони здоров'я, тому виникає необхідність дослідження стану ринку добровільного медичного страхування та визначення перспектив його розвитку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Основні положення щодо дослідження медичного страхування висвітлені в багатьох роботах як українських, так і зарубіжних авторів, серед яких такі: М. Бучкевич, Н. Внукова, О. Губар, О. Заруба, В. Лобас, А. Могилова, С. Осадець, А. Островська, С. Пилипенко, Р. Пікус, Л. Рейтман, В. Рудень, Т. Сибуріна, О. Солдатенко, Т. Стецюк, Н. Федорович, Г. Черешнюк, М. Шутов та багато інших.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є проведення дослідження ринку медичного страхування в Україні, вивчення його проблем та основних заходів щодо запровадження ефективної системи медичного страхування в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важливим елементом системи страхової медицини є медичне страхування, яке в умовах ринкових відносин є найважливішим складником системи охорони здоров'я, покликаної усувати або пом'якшувати вплив низки непередбачених обставин, які виникають у житті людини і негативно відбиваються на його здоров'ї шляхом повного або часткового відновлення працездатності.

Насамперед зазначимо, що медичне страхування – це вид особистого страхування, який гарантує (під час виникнення страхового випадку) отримання медичної допомоги та компенсації витрат на придбання медикаментів за рахунок страхової компанії. Під час виникнення страхового випадку страховик гарантує оплату медичної допомоги за рахунок накопичених страховальниками коштів. Медичне страхування дозволяє гарантувати громадянину безкоштовне надання певного обсягу медичних послуг у разі виникнення страхового випадку (порушення здоров'я) за наявності договору зі страховою медичною організацією (страховиком) [1].

Мета проведення медичного страхування полягає в забезпеченні громадянам (у разі виникнення страхового випадку) можливості одержання медичної допомоги за рахунок накопичених коштів і фінансування профілактичних заходів.

Медичне страхування має низку основних завдань:

- забезпечення максимального збору фінансових коштів та облік платників установленого платежу за медичне страхування;

- забезпечення конституційних та законодавчих прав громадян у сфері охорони здоров'я;

- забезпечення соціальної справедливості та рівності всіх громадян, залучених у систему страхування;

- забезпечення розширення фінансових можливостей системи медичної допомоги та стійкого функціонування лікувально-профілактичних медичних закладів та системи здоров'я в цілому;

- контроль за дотриманням якості наданих медичних послуг, проведення незалежної експертизи лікувально-діагностичного процесу;

- захист інтересів застрахованої особи [4].

Медичне страхування може здійснюватися у таких двох основних формах: добровільній та обов'язковій. Обов'язкове медичне страхування задовольняє лише основні першочергові потреби, а обсяг послуг й умови надання медичної допомоги за програмами обов'язкового медичного страхування обмежені. Зазначене зумовлює існування добровільної форми медичного страхування.

Добровільне медичне страхування має на меті забезпечити страховальникові (застрахованому) гарантії повної або часткової компенсації страховиком додаткових витрат, пов'язаних із користуванням послугами медичної установи, які надаються згідно з програмою добровільного страхування.

В Україні сьогодні існує система добровільного медичного страхування. Щодо обов'язкового медичного страхування, то в країні майже відсутній механізм його здійснення, тому на практичному рівні обов'язкова форма майже відсутня.

Відносини у сфері загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування регулюються Конституцією України, Законом України «Основи законодавства України про охорону здоров'я», Цивільним кодексом України, Законом України «Про страхування», Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про ліцензування видів господарської діяльності», цим Законом, іншими законами України і нормативно-правовими актами, прийнятими відповідно до них [2].

В Україні існує низка великих страхових компаній, які спеціалізуються на медичному страхуванні. Рейтинг страхових компаній на

ринку добровільного медичного страхування за 2016–2017 роки за рівнем виплат показано на табл. 1.

Дані таблиці свідчать про те, що в Україні спостерігається позитивна тенденція щодо збільшення виплат із добровільного медичного страхування в таких компаніях, як «АХА Страхування», «Провідна», «Уніка» та «Інго Україна» тощо. Це свідчить про те, що в Україні з останніми роками збільшилась загальна кількість страхових полісів, страхових виплат тощо.

Також варто зазначити, що показник «Страхові виплати» показує те, скільки страхові компанії виплатили своїм клієнтам за звітний період, показник «Страхові премії» показує розмір страхової компанії, її надійність і здатність виконувати свої обов'язки, а показник «рівень виплат», якщо перевищує 60%, то є негативним чинником, адже вони тоді є найбільш збитковими для страхової компанії і несуть соціальну функцію.

Розглянемо структуру валових та чистих страхових премій медичного страхування в Україні за 2016–2017 рр. (табл. 2). Як видно з даних таблиці, сума страхових премій збільшилась, що є позитивним чинником, адже це свідчить про збільшення частки добровільного медичного страхування.

У структурі медичного страхування найбільша частка за підсумками 2017 року припадає на безперервне страхування здоров'я, його частка становила 70,1%. У свою чергу, найменшу частку на ринку медичного страхування займає добровільне страхування у разі хвороби (його частка склала 8,2%). На основі проведеного дослідження складників ринку медичного страхування в Україні можна зробити висновок, що за останні п'ять років найбільші темпи зростання показав такий його сегмент, як добровільне страхування медичних витрат, де темп приросту склав за цей період 128,4%. У свою чергу, скорочення було зафіксоване за таким сегментом ринку медичного страхування, як добровільне страхування у разі хвороби, де ринок скоротився на 12,3%. Сьогодні в Україні здійснюється медична реформа, згідно з якою заплановано повний перехід нашої держави до страхової медицини до 2020 року.

Як уже зазначалося раніше, медичне страхування малорозвинене в Україні. І тому потрібно вжити низку заходів для поліпшення нормативно-методичної бази добровільного медичного страхування. Це такі заходи:

– забезпечення конкурентного середовища на ринку медичних послуг у разі при-

Таблиця 1

**Рейтинг страхових компаній України на ринку добровільного медичного страхування за рівнем виплат у 2016–2017 рр. [6]**

| Рік  | Рейтинг | Назва компанії            | Премії     | Виплати    | Рівень виплат |
|------|---------|---------------------------|------------|------------|---------------|
| 2016 | 1       | АХА Страхування           | 181 798.00 | 89 305.00  | 49.00%        |
|      | 2       | Уніка                     | 175 681.00 | 112 413.70 | 64.00%        |
|      | 3       | Інго Україна              | 125 497.50 | 70 707.60  | 56.00%        |
|      | 4       | Українська страхова група | 88 497.41  | 48 756.28  | 55.00%        |
|      | 5       | Страхова компанія «ТАС»   | 40 492.65  | 25 267.40  | 62.00%        |
|      | 6       | VUSO                      | 25 311.80  | 8 717.70   | 34.00%        |
|      | 7       | ДІМ Страхування           | 24 443.60  | 16 550.40  | 68.00%        |
|      | 8       | Оранта                    | 7 565.50   | 1 175.80   | 16.00%        |
|      | 9       | Аско-Донбас Північний     | 5 956.00   | 2 340.00   | 39.30%        |
|      | 10      | Саламандра-Україна        | 2 582.40   | 1 762.40   | 68.00%        |
| 2017 | 1       | Провідна                  | 214 757.10 | 102 817.80 | 48.00%        |
|      | 2       | АХА Страхування           | 104 963.00 | 67 887.00  | 65.00%        |
|      | 3       | Інго Україна              | 58 028.10  | 45 738.40  | 79.00%        |
|      | 4       | Українська страхова група | 48 745.17  | 29 719.24  | 61.00%        |
|      | 5       | Страхова група «ТАС»      | 18 940.77  | 15 044.23  | 79.00%        |
|      | 6       | ПРОСТО-страхування        | 15 671.60  | 4 323.90   | 28.00%        |
|      | 7       | VUSO                      | 15 471.80  | 6 707.30   | 43.00%        |
|      | 8       | Універсальна              | 8 937.70   | 8 217.50   | 92.00%        |
|      | 9       | Експрес Страхування       | 6 715.80   | 3 657.40   | 55.00%        |
|      | 10      | Глобус VIG                | 88.35      | 13.16      | 15.00%        |

Таблиця 2

**Структура валових та чистих страхових премій  
медичного страхування 2016–2017 роки [6]**

| Страхові премії, млн. грн. |          |          |          | Темпи приросту страхових премій, % |               |
|----------------------------|----------|----------|----------|------------------------------------|---------------|
| Валові                     | Чисті    | Валові   | Чисті    | валових премій                     | чистих премій |
| 2016                       |          | 2017     |          | 2017/2016                          |               |
| 2 355,50                   | 2 280,20 | 2 881,30 | 2 673,90 | 22,30                              | 17,30         |

йняття законодавчих актів із питань обов'язкового соціального медичного страхування;

– створення умов розвитку добровільного медичного страхування як ефективного доповнення до обов'язкового соціального медичного страхування, яке б забезпечувало покриття витрат за надання медичної допомоги, понад або в межах обсягу і рівня, визначених програмами обов'язкового соціального медичного страхування;

– посилення зацікавленості роботодавців у турботі про збереження здоров'я своїх працівників шляхом установлення економічних стимулів щодо коштів, які направлятимуться підприємствами на добровільне медичне страхування;

– законодавче врегулювання питання щодо можливості юридичними особами (роботодавцями) уміщення витрат на сплату страхових платежів за договорами добровільного медичного страхування своїх працівників до складу собівартості продукції;

– підвищення надійності страхових організацій, що працюватимуть у системі добровільного медичного страхування, шляхом установлення вимог до ліцензування (відповідно до чітко встановлених критеріїв);

– забезпечення надходження коштів у систему добровільного медичного страхування, підвищення зацікавленості медичних установ, роботодавців і громадян шляхом створення уніфікованої оптимальної системи класифікації та ціноутворення на медичні послуги;

– забезпечення контролю за використанням єдиних стандартів усіма медичними установами, що працюють у системі добровільного медичного страхування (незалежно від відомчої підпорядкованості та організаційно-правової форми).

Ця система заходів, яка спрямована на реалізацію Концепції розвитку добровільного медичного страхування в Україні, дозволить:

– створити умови для найбільш повного задоволення потреб населення в одержанні доступної і високоякісної медичної допомоги;

– суттєво зменшити навантаження на державний та місцеві бюджети;

– зменшити долю тіншової медицини в системі медичного забезпечення;

– уникнути необґрунтованих витрат, викликаних наданням зайвих медичних послуг із метою одержання додаткового прибутку;

– підвищити фінансовий стан працівників медичних установ [5].

Активні дії, щодо переведення української системи охорони здоров'я на страхову модель, почалися у 2017 р. Незадовго до цього (30 листопада 2016 р.) на засіданні Кабінету Міністрів України затверджено концепцію реформи системи охорони здоров'я, якою запропоновано модель національної системи медичного страхування, що безпосередньо стосується трьох напрямів: збирання внесків через загальне оподаткування, які йтимуть у держбюджет; створення національного страховика – оператора коштів держбюджету «Національна служба здоров'я»; оплата за кожен окрему послугу. Головним принципом зміни системи фінансування (згідно із затвердженою концепцією) є оплата державою гарантованого пакета медичних послуг кожному громадянину [3].

Так, фінансування відбуватиметься за рахунок загальних податків. Тобто кожен громадянин здійснює передоплату за медичне обслуговування, сплачуючи загальні податки. Також передбачено, що страхові виплати, які будуть виплачуватися для окремої людини, не будуть прив'язані до розміру її індивідуальних внесків, а також жодні додаткові податки чи платежі для громадян не вводяться. Для послуг, які держава не може надати, планують розробити механізми покриття вартості для громадян: приватне медичне страхування, механізм легальної спільної оплати за медичну послугу. Однією з найголовніших змін у системі охорони здоров'я є створення національної агенції медичного страхування, яка матиме такі дві компетенції, як фінансову та компетенцію контролю медичної якості.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, медичне страхування – це вид особистого страхування, який гарантує отримання медичної допомоги та компенсації витрат на придбання медикаментів за рахунок страхової компанії (у разі виникнення страхового випадку). Сутність медичного страхування полягає у тому, що держава і страхові компанії є гарантами можливості отримання необхідної медичної допомоги громадян за умов настання страхової події.

Незважаючи на соціальну важливість та суспільну значимість охорони здоров'я, система медичного страхування в Україні сьогодні є розвинутою мало. Чинні програми добровільного медичного страхування направлені на корпоративних клієнтів, а висока вартість стандартних медичних полісів обмежує придбання більшою частиною населення. Система охорони здоров'я, що існує сьогодні в Україні, потребує негайного реформування.

Україна має багато можливостей та перспектив щодо розвитку системи медичного страхування. Для того, щоб запровадити ефективну і надійну систему медичного страхування та вирішити визначені проблеми, доцільно вжити низку таких заходів: створити й експлуатувати один єдиний реєстр застрахованих осіб для запобігання подвійного страхування та фінансування; розробити прогресивну систему ставок внесків до фонду обов'язкового медичного страхування, що буде відображати зв'язок між

розміром внесків та розміром доходів платників внесків, визначення нижньої межі або повне покриття державою медичних витрат уразливих категорій громадян, дозволить зберегти універсальність охоплення медичними послугами; визначити розподіл ставок внесків до обов'язкового фонду медичного страхування між роботодавцем та працівником; залучити додаткові джерела фінансування витрат на охорону здоров'я, наприклад: збільшити ставки акцизних платежів на небезпечні для здоров'я людини товари та спрямувати ці кошти на охорону здоров'я, проводити благодійні акції, пожертвування громадських благодійних організацій тощо; стимулювати розвиток добровільного медичного страхування та розробити методи співфінансування населенням додаткових послуг стаціонарних медичних установ (поліпшених умов перебування) для категорії населення з високими доходами, що збільшуватиме фінансову стійкість медичних установ і забезпечить надходження додаткових коштів до системи охорони здоров'я.

Сьогоднішній стан справ охорони здоров'я потребує реформування, відпрацювання та впровадження ефективних програм, які б ураховували інтереси всіх зацікавлених сторін та забезпечили достатнє фінансування закладів охорони здоров'я; гідну матеріальну винагороду медичних працівників (лікарів); достатній обсяг медичних послуг та на гідному рівні всім громадянам України.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Богуславський Є.І., Шибалкіна Ю.С. Медичне страхування в Україні: проблеми та перспективи. Зовнішня торгівля: право та економіка. 2012. № 4. С. 83–86
2. Кісельов Є.М., Бурлаєнко С.В., Кірта І.Г. Актуальні проблеми розвитку медичного страхування в Україні. Фінансові послуги. 2014. № 1. С. 24–27.
3. Про схвалення Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28 серп. 2013 р. № 735-р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-%D1%80>
4. Рудень В.В. Першочергові завдання медицини. Інформаційний бюлетень Львівської обласної організації професійної спілки працівників охорони здоров'я України «За медичні права». 2015. № 8 (42). С. 45–57.
5. Черешнюк Г.С., Сергета І.В. Проблеми впровадження добровільного медичного страхування та шляхи їх розв'язання. Фінансові послуги. 2013. № 2. С. 22–26.
6. Рейтинг страхових компаній. URL: <http://med-insurance.com.ua/ratings>.

#### REFERENCE:

1. Bohuslavskiy Ye.I. Medychne strakhuvannia v Ukraini: problemy ta perspektyvy / Ye.I. Bohuslavskiy, Yu.S. Shybalikina // Zovnishnia torhivlia: pravo ta ekonomika. – 2012. – № 4. – S. 83-86
2. Kiselov Ye.M. Aktualni problemy rozvytku medychnoho strakhuvannia v Ukraini / Ye.M. Kiselov, S.V. Burlaienko, I.H. Kirpa // Finansovi posluhy. – 2014. – № 1. – S.24-27.
3. Pro skhvalennia Kontseptsii reformy finansuvannia systemy okhorony zdorovia: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 28 serp. 2013 r. № 735-r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-%D1%80>



4. Ruden V.V. Pershocherhovi zavdannya medytsyny / V.V. Ruden // Informatsiyni biuleten Lvivskoi oblasnoi orhanizatsii profesiinoi spilky pratsivnykiv okhorony zdorovia Ukrainy "Za medychni prava". – 2015. – № 8 (42). – С. 45-57.
5. Cheresniuk H.S. Problemy vprovadzhennia dobrovilnoho medychnoho strakhuvannia ta shliakhy yikh rozviazannia / H.S. Cheresniuk, I.V. Serheta // Finansovi posluhy. – 2013. – № 2. – С.22-26.
6. Reitynh strakhovykh kompanii [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <http://med-insurance.com.ua/ratings>.

## The main aspects of the development of the health insurance market in Ukraine

**Gataullina E.I.**

PhD in Economics,  
Associate Professor of the Department of Finance,  
Vinnytsia Trade and Economic Institute of KNTEU

**Bozhok M.O.**

Student,  
Vinnytsia Trade and Economic Institute of KNTEU

At present, most countries in the world are in the process of changing or implementing specific healthcare reforms aimed at creating an optimal and effective health financing system. The importance of medical care lies in the social, economic and moral responsibility of the state to citizens, because the health of the nation is a basic condition for the country's economic development and social well-being of society.

The development of market relations in Ukraine contributes to the formation of the domestic market for health insurance services. At the moment, the mechanism of health insurance in Ukraine is only at the stage of formation, only a voluntary form of medical insurance is active, and in general, health insurance, is in low demand and is inaccessible to the population.

The purpose of this article is to conduct a study on the health insurance market in Ukraine, study its problems and main measures for the introduction of an effective health insurance system in Ukraine.

The article is devoted to the study of the definition of the concept of medical insurance, in particular, the voluntary medical insurance is considered, the main aspects of medical insurance are revealed. A study was conducted on the development of the Ukrainian health insurance market. The problems were identified and measures on introduction of an effective system of health insurance in Ukraine were outlined. A number of measures have been identified that need to be taken to improve the normative and methodological basis of voluntary health insurance.

Today's health care situation requires the reform, development and implementation of effective programs that take into account the interests of all stakeholders and ensure: adequate funding for health facilities; a decent remuneration for medical workers (doctors); sufficient volume of medical services and at a decent level for all Ukrainian citizens.

## Ощадно-інвестиційна поведінка як складник фінансової поведінки домогосподарств

Гупаловська М.Б.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія  
Тернопільського національного економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств в Україні. Проаналізовано мотиви і динаміку заощаджень домогосподарств, а також можливості їх трансформації в інвестиційні ресурси. Окреслено перспективи активізації ощадно-інвестиційної поведінки сучасних домогосподарств, зокрема з урахуванням зарубіжного досвіду.

**Ключові слова:** домогосподарство, заощадження, інвестиції, фінансова поведінка, ощадно-інвестиційна поведінка.

Gupalovska M.B. SSUDO-INVESTITIONNOE POVEDENIE KAK SOSTAVLYAJUŠAJA FINANSOVOGO POVEDENIA DOMOXOZJAJSTV

Стаття посвячена актуальним вопросам ссудо-инвестиционного поведения домохозяйств в Украине. Проанализированы мотивы и динамику сбережений домохозяйств, а также возможности их трансформации в инвестиционные ресурсы. Определены перспективы активизации ссудо-инвестиционного поведения современных домохозяйств, в частности с учетом зарубежного опыта.

**Ключевые слова:** домохозяйство, сбережения, инвестиции, финансовое поведение, ссудо-инвестиционное поведение.

Gupalovska M.B. SAVING AND INVESTMENT BEHAVIOR AS A COMPONENT OF FINANCIAL BEHAVIOR OF HOUSEHOLDS

The article is devoted to actual issues of savings and investment behavior of households in Ukraine. The motives and dynamics of savings of households, as well as the possibilities of their transformation into investment resources have been analyzed. The prospects of activation of savings and investment behavior of modern households, with taking into account foreign experience in particular, have been outlined.

**Keywords:** household, savings, investments, financial behavior, savings and investment behavior.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ключовим аспектом розвитку економіки України є активізація інвестиційної діяльності. Одним із потенційних джерел даних інвестицій виступають заощадження домогосподарств. Однак, ураховуючи сучасний стан економіки України, важко стимулювати населення до інвестування коштів. З іншого боку, сама ощадно-інвестиційна політика потребує дослідження як елемент фінансової системи домогосподарства, адже саме заощадження та інвестиції виступають основою поліпшення добробуту домашнього господарства та захисту від непередбачуваних витрат, тому дослідження пріоритетних аспектів ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств виступає дуже важливим питанням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню окремих аспектів фінансової поведінки домогосподарств присвятили

свої наукові праці такі вчені, як: Т. Богомолова, О. Біляєв, А. Бутенко, А. Вдовиченко, С. Мочерний, О. Резнікова, Н. Слав'янська, О. Шаманська, С. Юрій та ін.

Проблеми ефективного формування і використання заощаджень домогосподарств висвітлювалися у працях Дж. Кейнса, Ф. Модільяні, І. Фішера, М. Фрідмана, М. Алексеєнка, О. Васюренка, А. Вожжова, Н. Дорофєєвої, С. Леонова, С. Панчишина, М. Савлука.

У контексті дослідження інвестиційної поведінки домогосподарств заслуговують на увагу напрацювання О. Ватаманюка, Л. Ключник, Т. Кізими, О. Мітал, Т. Пасажко, А. Рамського та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Оцінюючи результати вищезазначених та інших досліджень у галузі фінансової поведінки домогосподарства, слід зауважити, що в умовах нестабіль-

ності економічної системи України та новітніх викликів для домогосподарств питання теорії і практики трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси є актуальними та потребують подальшого дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження мотивів заощаджень домогосподарств та обґрунтування перспектив ощадно-інвестиційної діяльності домогосподарств в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кожна епоха формує відповідний тип економічної людини з притаманними їй моделями економічної поведінки, які відповідають визначеним ціннісним орієнтаціям та конкретним потребам особистості. Вагомим складником економічної поведінки людини є її фінансова поведінка, основні параметри якої починають виокремлюватися ще в дитячому та підлітковому віці, тобто до початку формування індивіда як активного суб'єкта економічної діяльності.

Фінансову поведінку населення вчені трактують як діяльність членів домогосподарств, пов'язану з розподілом та перерозподілом грошових ресурсів, у результаті чого відбувається формування відповідних фондів грошових коштів (індивідуальних та спільних фондів споживання, резервного фонду, фонду заощаджень тощо) та їх використання на певні цілі [1, с. 20]. Слідуючи своїм світоглядним позиціям, члени домогосподарства приймають конкретні рішення стосовно того, чи витратити зароблені кошти, скільки витратити й на які цілі, чи інвестувати їх і в які саме активи, чи здійснювати позики і брати кредит тощо.

Фінансова поведінка українських громадян формується під впливом багатьох чинників, зокрема економічних, політичних, соціальних, культурних, субкультурних, психологічних, демографічних тощо. І в даних умовах домогосподарства проявляють такі види фінансової поведінки, як споживча, ощадна, інвестиційна та кредитна.

Частина не спожитого протягом певного періоду часу доходу, яка використовується в майбутньому для задоволення власних потреб, вважається заощадженнями. Інвестиціями вважаються кошти, які домогосподарство передає на користування іншим особам чи інститутам для отримання певної вигоди. Тобто це та частина заощаджень, яка приносить дохід через інвестиційні інструменти.

Структурно-логічну схему механізму

трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції розглянемо за допомогою рис. 1.

Важливо зазначити, що основна частка вітчизняних домогосподарств дотримується заощаджувальної моделі поведінки. Ця модель характеризує так званий перехідний етап, коли домогосподарства мають змогу і бажання інвестувати кошти, але через значну недовіру до фінансового ринку не здійснюють інвестицій.

Тому, зважаючи на взаємозв'язок інструментів, вважаємо за доцільне виділяти ощадно-інвестиційну поведінку як одну ланку. Під ощадно-інвестиційною поведінкою розуміємо діяльність членів домогосподарства, спрямовану на оптимізацію своїх споживчих витрат, для отримання вільних грошових ресурсів і вкладення їх задля максимального збільшення доходу в майбутньому.

Заощадження домогосподарств виступають складником розподілу його доходу і, на думку деяких учених, яку ми підтримуємо, є категорією витрат. Відповідно, рівень доходів є основним чинником формування заощаджень. Аналізуючи динаміку фінансового становища вітчизняних домогосподарств упродовж останніх років, можна прослідкувати різнопланові коливання (табл. 1).

Дані, представлені в таблиці, свідчать, що спроможність населення заощаджувати неспожиті фінансові ресурси різко скоротилася. У II кв. 2018 р. заощадження домогосподарств незначно збільшилися, однак це свідчить швидше не про поліпшення фінансового стану домогосподарств, а про їх заощадження «на чорний день» у зв'язку з нестабільною економічною ситуацією в Україні.

У світовій практиці найпоширенішими формами заощаджень є банківські депозити, цінні папери (передусім акції та облигації), нерухомість. В Україні цей перелік доповнює готівкова валюта.

Традиційно популярною і найбільш привабливою для українців формою заощаджень продовжують залишатися банківські депозити, зокрема в гривнях і доларах США (рис. 2).

Зазначимо, що перевага гривневих депозитів полягає у тому, що вони переважно компенсують вплив інфляції, проте їхня ліквідність (тобто здатність якнайшвидше перетворюватися на товари і послуги) на строкових депозитах різко знижується. Депозити в іноземній валюті можуть приносити як прибуток, так і збиток, що безпосередньо залежить від динаміки валютного курсу, а ліквідність коштів у такій формі є дещо нижчою за гривневі депозити.

Крім банківських установ, домогосподарства можуть вкладати свої тимчасово вільні кошти й у небанківські фінансові установи, зокрема кредитні спілки, а також у недержавні пенсійні фонди. І хоча діяльність цих установ щодо залучення коштів фізичних осіб є менш потужною порівняно з банками, вони все ж таки продовжують активно співпрацювати із сектором домашніх господарств.

Окремі експерти до досить ефективних форм заощаджень відносять банківські метали, адже саме ця форма вкладень, маючи високу надійність, цінилася в усі часи, і сьогодні вартість золота також зростає.

Заощадження на основі банківських металів переважно здійснюються для отримання прибутку та іноді для забезпечення майбутніх планових витрат. Однак світовий досвід підтверджує тезу про те, що ця форма вкладень є найбільш ефективною у довгостроковій перспективі

Досить незначним є інвестування коштів вітчизняних домогосподарств у цінні папери, і це, на нашу думку, можна пояснити недовірою населення до діяльності інституцій фондового ринку.

Впродовж останніх років в Україні дуже вигідно інвестувати в нерухомість, зважаючи

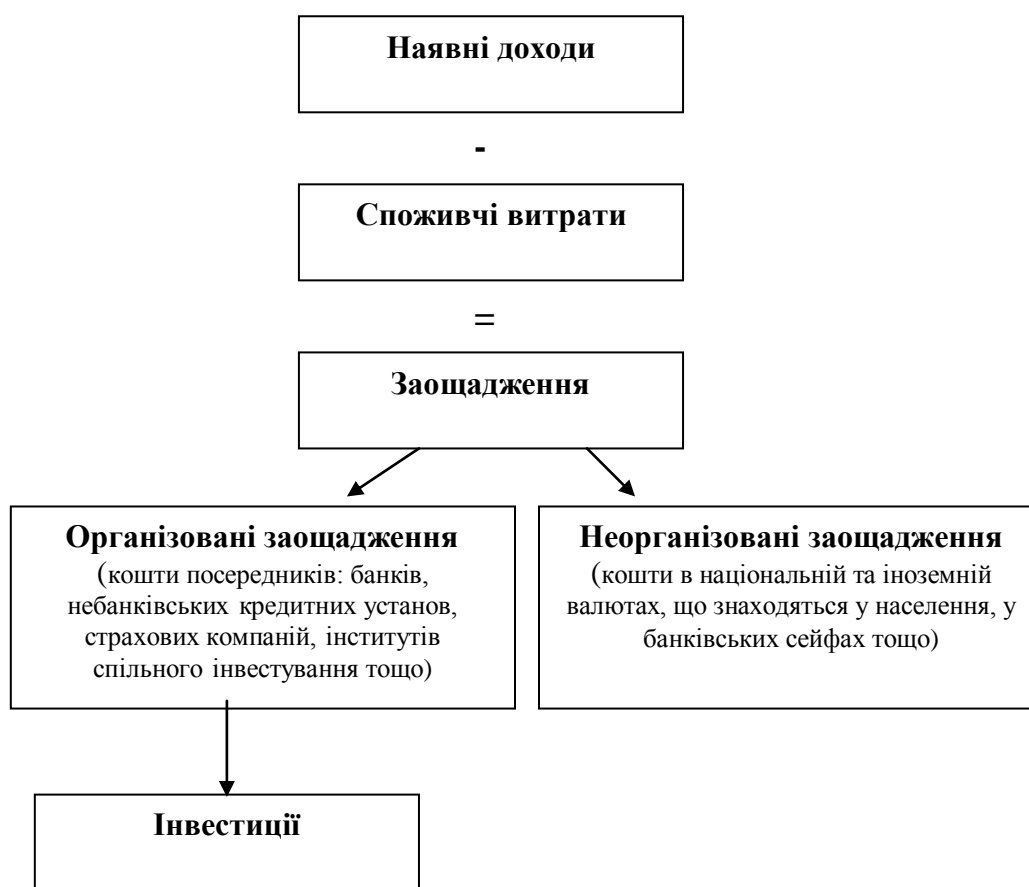


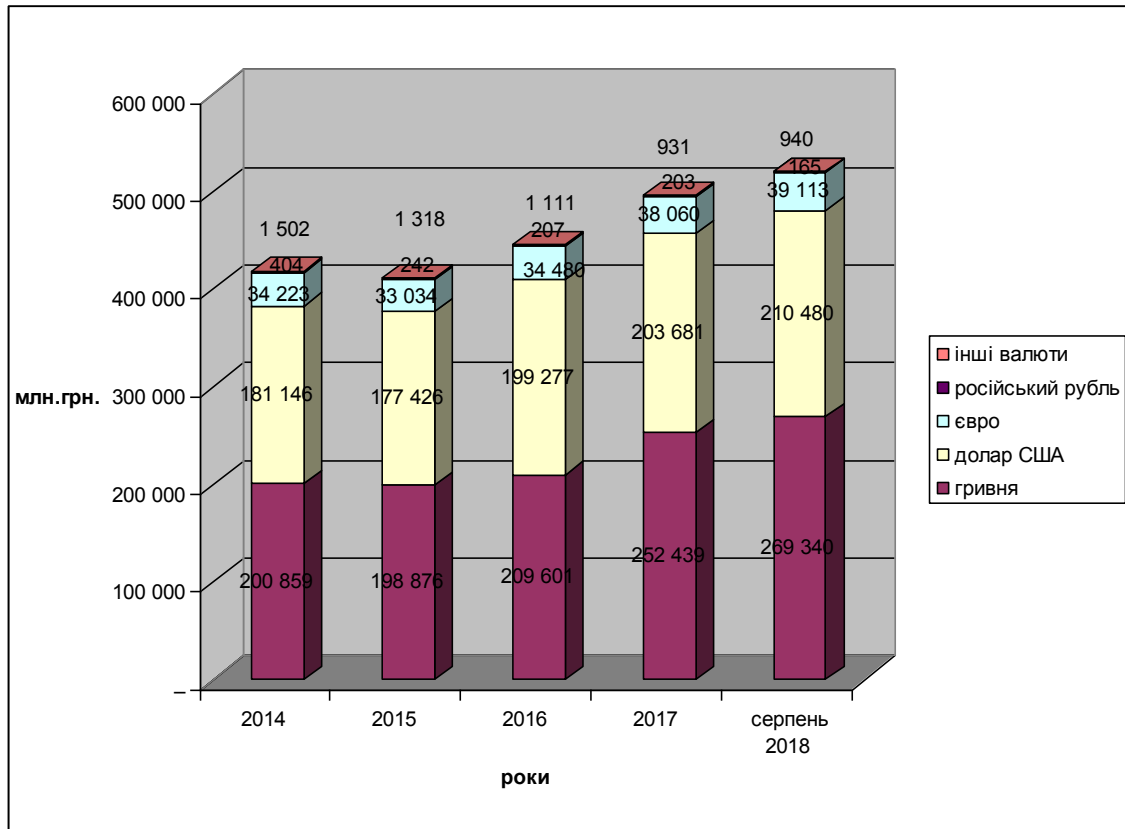
Рис. 1. Трансформація заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси

Таблиця 1

Доходи, витрати і заощадження населення України впродовж 2014–2018 рр. млрд. грн.

| Рік         | Доходи | Витрати | Заощадження |
|-------------|--------|---------|-------------|
| 2014        | 1516,8 | 1485,9  | + 30,9      |
| 2015        | 1736,3 | 1723,2  | + 13,1      |
| 2016        | 1989,8 | 2007,7  | - 17,9      |
| 2017        | 2475,8 | 2544,8  | - 69,0      |
| I кв. 2018  | 657,9  | 657,9   | - 22,0      |
| II кв. 2018 | 758,6  | 745,6   | + 13,0      |

Джерело: складено автором на основі даних [2]



**Рис. 2. Депозити домогосподарств України в розрізі валют, млн. грн. (залишки коштів на кінець періоду)**

*Джерело: складено автором на основі даних [3]*

на постійне подорожчання житла. Без особливих зусиль на інвестиціях у нерухомість можна отримати від 20% до 30% прибутку на рік. При цьому ризик є мінімальним. Навіть в умовах кризи, коли ціни на нерухомість дещо знижуються, куплену квартиру, скажімо, можна здавати в оренду, що приносить дохід, співставний із банківським депозитом, а через деякий час, коли ціни знову підуть угору, продати.

Незважаючи на не досить активну ощадно-інвестиційну поведінку вітчизняних домогосподарств, накопичені заощадження є значними, а тому їх мобілізація як інвестиційних ресурсів залишається актуальною.

Для України пріоритетним є визначення шляхів подолання цих явищ, що можна зробити, зокрема, за допомогою використання зарубіжного досвіду. Можна виділити такі шляхи залучення зарубіжного досвіду у поліпшенні ощадно-інвестиційного потенціалу домогосподарств:

– розгляд проблеми низького рівня заощаджень на загальнодержавному рівні та прийняття відповідних рішень;

- підвищення ролі фондового ринку;
- випуск широкого спектру державних цінних паперів, доступних для різних верств населення;
- впровадження дієвих програм недержавного пенсійного страхування;
- зниження оподаткування стосовно інвестиційної діяльності домогосподарств;
- популяризація серед населення інформації про ощадно-інвестиційні інструменти;
- формування системи гарантованого захисту інвестицій домогосподарств;
- підвищення фінансової грамотності населення.

**Висновки з цього дослідження.** Стан заощаджень населення відображає процеси загальноекономічного розвитку України, включаючи соціально-суспільні аспекти, а також аспекти становлення і розвитку фінансової системи держави. Будучи основним джерелом інвестиційних ресурсів, які визначають розвиток національної економіки, заощадження домогосподарств, окрім економічного, мають також вагомое соціально-політичне значення, оскільки вони сприяють підвищенню

життєвого рівня населення та його соціальної захищеності, формуванню середнього класу і посиленню його фінансової незалежності.

Обсяги накопичених заощаджень слугують також важливим індикатором індивідуального добробуту членів окремого домашнього господарства, відображенням його фінансового потенціалу. За умови існування в країні розвинутої системи інституційних інвесторів, потужної банківської системи, сформованого ринку цінних паперів заощадження населення,

трансформуючись у реальні та портфельні інвестиції, здатні приносити їхньому власнику додатковий дохід і підвищувати його економічне благополуччя. Тобто використання заощаджень домогосподарств як основного складника інвестиційних ресурсів вигідно всім економічним суб'єктам: реальна і фінансова сфери отримують додаткове джерело інвестицій, а населення – можливість підвищувати своє благополуччя за рахунок ефективного використання власних заощаджень.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Кізіма Т.О. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, класифікація, чинники впливу. Світ фінансів. 2011. № 4. С. 19–26.
2. Доходи та витрати населення. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 08.10.2018).
3. Грошово-кредитна статистика. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 09.10.2018).
4. Мітал О.Г. Заощадження домогосподарств та їх трансформація в інвестиційні ресурси. Європейський вектор економічного розвитку. 2017. № 1(22). С. 70–78.
5. Рамський А.Ю. Інвестиційний потенціал домогосподарств: монографія. Київ: КНУТД, 2014. 352 с.

#### REFERENCES:

1. Kizyma, T. A. (2011) Finansova povedinka domohospodarstv: sutnist', klasyfikatsiia, chynnyky vplyvu [Financial behavior of households: nature, classification, factors of influence]. Svit finansiv, no. 4, pp. 19-26.
2. Dokhody ta vytraty naselennia (2018) [Income and expenditure of the population] URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 8 October 2018).
3. Hroshovo-kredytna statystyka (2018) [Monetary statistics] URL: <https://bank.gov.ua> (accessed 9 October 2018).
4. Mital O.G. (2014) Zaoschadzhenia domohospodarstv ta ikh transformatsiia v investytsijni resursy [Savings of households and their transformation into investment resources]. Yevropejs'kyj vektor ekonomichnoho rozvytku, no. 1 (22), pp. 70-78.
5. Rams'kyj A.Ju. (2014). Investycijnyj potencial domogospodarstv: monografija [Investment potential of households: monograph]. Kyiv, KNUTD Publ., 352 p.

## **Saving and investment behavior as a component of financial behavior of households**

**Gupalovska M.B.**

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Finance  
named after S.I. Yuriy,  
Ternopil National Economic University

The key aspect of development of economy of Ukraine is activation of investment activity. One of the potential sources of such investments are savings of households. That is why the research of the priority aspects of saving and investment behaviour of households is an actual issue.

A number of Ukrainian and foreign scholars have dedicated their researches to certain aspects of financial behavior of households. However, in the conditions of instability of the economic system of Ukraine and the new challenges for households, the theory and practice of transformation of household savings into investment resources are actual and require further research. The goal of the article is to investigate the motives of household savings and to substantiate the prospects of saving and investment activity of households in Ukraine.

Savings are a part of the non-consumed income during a certain period of time which is used in the future for meeting their own needs. Investments are the money which a household transfers to other persons or institutions for use with the purpose of obtaining certain benefits.

Savings and investment behavior is the activity of household members aimed at opti-

mization of their consumer spendings, in order to obtain free cash resources and investment of them for maximum accumulation of income in the future.

The analysis of the current state of household savings has shown that population opportunities in the division of the current income for consumption and savings dropped sharply (from 2.03% in 2014 to – 1.1% in the 1<sup>st</sup> quarter of 2018). Despite of this the accumulated savings are quite significant, and therefore their mobilization as an investment resource remains actual.

Savings and investment behavior depends to a large extent on the country in which a household is located. It is important to note that the Ukrainian household environment has many unfavorable features for savings and investment. At the same time, the correct organization of savings and their future transformation into investment capital stimulates improvement of well-being of a household. Therefore, solving the problem of attracting investment resources for acceleration of economic development should include both measures for increasing household incomes and their encouragement to savings in the form of gain of financial assets.

## Макроекономічні чинники формування валютного курсу в Україні

**Деркач Ю.Б.**

кандидат економічних наук, викладач  
Одеського національного економічного університету

**Кречетова М.Г.**

студентка  
Одеського національного економічного університету

У статті наведено динаміку валютного курсу України та економічних чинників, які здійснюють безпосередній вплив на нього, а саме: валового зовнішнього боргу, золотовалютних резервів, рахунку поточних операцій, ВВП, індексу споживчих цін. Розраховано кореляційно-регресійну модель впливу макроекономічних чинників на обмінний курс гривні до долара США.

**Ключові слова:** валютний курс, регресія, кореляція, валовий внутрішній продукт, золотовалютні резерви, зовнішній борг.

Деркач Ю.Б., Кречетова М.Г. МАКРОЕКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА В УКРАИНЕ

В статье показана динамика валютного курса Украины и экономических факторов, которые осуществляют непосредственное влияние на него, а именно: валового внешнего долга, золотовалютных резервов, счета текущих операций, ВВП, индекса потребительских цен. Рассчитана корреляционно-регрессионная модель влияния макроэкономических факторов на обменный курс гривны к доллару США.

**Ключевые слова:** регрессия, корреляция, валовой внутренний продукт, золотовалютные резервы, внешний долг.

Derkach Y.B., Krechetova M.G. MACROECONOMIC FACTORS FORMING THE EXCHANGE RATE OF UKRAINE

The article presents the dynamics of Ukrainian currency exchange rate and economic factors that have a direct impact on it, namely: gross external debt, foreign exchange reserves, current operations accounts, GDP, consumer price index. The correlation-regression model of influence of macroeconomic factors on the exchange rate of Ukrainian hryvnia on the US dollar has been calculated.

**Keywords:** exchange rate, regression, correlation, gross domestic product, international reserves, external debt.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Базовим індикатором стану валютного ринку виступає валютний курс. Його зміни впливають на рівень цін за товари та послуги, завдаючи значного тиску на кон'юнктуру ринку та економіку в цілому. Останніми роками в Україні реалізується політика гнучкого обмінного курсу. Динамічний характер змін валютного курсу гривні спричиняє необхідність проводити дослідження та аналіз статистичної інформації, здійснювати регулювання та прогнозування можливих коливань для поліпшення ефективності функціонування національної економіки.

На рівень обмінного курсу впливає значна кількість чинників, що генеруються зовнішнім та внутрішнім середовищем та можуть мати як позитивний, так і негативний вплив. Дослідження їх взаємозалежності та рівня впливу

на валютний курс гривні є досить актуальним в умовах імпортозалежної економіки, слабкого притоку інвестицій, підсиленими політичною нестабільністю та корупційними ризиками.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню формування валютного курсу, чинникам впливу на нього та наслідкам можливих змін приділяли увагу такі вітчизняні науковці, як О. Береславська, О. Боришкевич, М. Вірт, О. Дзюблюк, Ф. Журавка, О. Мелих, В. Башко та ін. Попри велику увагу до цієї теми залишається багато відкритих питань, спірних моментів щодо процесів курсоутворення [1, с. 157–163; 2, с. 126–135; 3, с. 50–53].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою роботи є виявлення та оцінювання взаємозв'язку між національним валютним курсом та основними макроекономічними індикаторами, такими як раху-



нок поточних операцій, індекс споживчих цін, валовий внутрішній продукт, рівень золотовалютних резервів, валовий зовнішній борг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В останні роки девальвація курсу гривні відбувалася під впливом низки економічних, політичних та соціальних чинників. На нашу думку, найбільш значимими є обсяги ВВП, валового зовнішнього боргу, міжнародних резервів, темпи інфляції та стан поточного рахунку платіжного балансу. Доведемо зазначене припущення шляхом використання економіко-математичних методів аналізу.

На першому етапі дослідження проаналізуємо динаміку курсу іноземної валюти за 2012–2018 рр. На рис. 1 чітко прослідковується ріст офіційного курсу гривні щодо долара США.

Згідно з даними рис. 1, за аналізований період гривня знецінилась в 3,5 рази, з 7,99 грн./1 дол. США на 01.01.2013 до 26,19 грн./1 дол. США на 01.07.2018. Найбільших коливань валютний курс зазнав у період 01.01.2015 – 01.01.2016: зріс із 15,7686 грн./1 дол. США станом на 01.01.2015 до 24,0007 грн./1 дол. США станом на 01.01.2016.

Теоретичні праці низки науковців свідчать, що найважливішим чинником формування валютного курсу національної грошової одиниці є ВВП, який визначає вартісне наповнення національної грошової одиниці. Існує прямо пропорційне співвідношення між ВВП і валютним курсом: збільшення ВВП призводить до збільшення попиту на гривню, оскільки зростають обсяги виробництва, рівень платоспроможного попиту населення, конкурентоспроможність національних това-

рів, а це, своєю чергою, зумовлює зміцнення курсу національної одиниці [5].

Знецінення ж валютного курсу супроводжується підвищенням темпів інфляції, що призводить до спаду виробництва, скорочення обсягів ВВП.

Аналіз стану ВВП та рівня ІСЦ в Україні представлений на рис. 2. Максимального росту ІСЦ досяг у першому півріччі 2015 р. – 60%.

Саме у цей період відбувся критичний спад національного виробництва. Вдалося стабілізувати рівень інфляції до 8% у кінці 2016 р. та 14–15% протягом 2017 р. При цьому відбувався поступовий ріст ВВП: у 2016 р. – 1 864,38 млрд. грн., а в 2017 р. – 2 337,25 млрд. грн.

І. Платонова відзначає, що активний платіжний баланс створює умови для підвищення курсу національної валюти, оскільки збільшується попит на неї з боку іноземних контрагентів. Пасивний же баланс, навпаки, сприяє тенденції зниження курсу національної валюти через те, що контрагенти продають її для погашення власних зовнішніх зобов'язань [7, с. 54].

Найтісніший зв'язок спостерігаємо між валютним курсом і поточним рахунком платіжного балансу, оскільки рівність притоку та відтоку іноземної валюти за експортно-імпортними розрахунками означає, що попит на іноземну валюту власників національних грошей повинен дорівнювати попиту на вітчизняну валюту власників іноземної валюти [5].

Аналіз стану платіжного балансу за поточним рахунком та рахунком капітальних операцій наведено на рис. 3.

Станом на 01.01.2015 сума рахунку фінансових операцій зросла майже в 16 разів

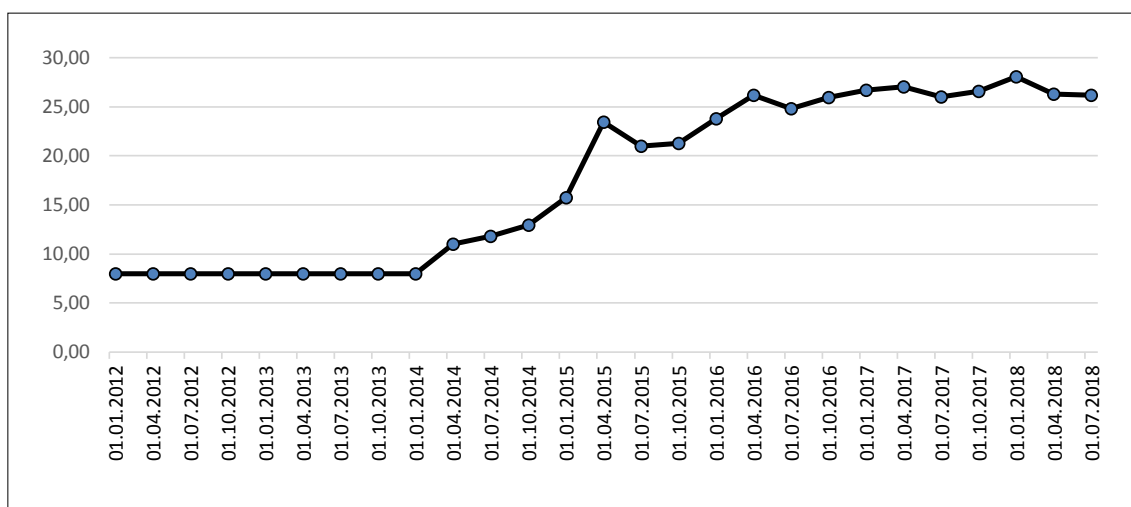


Рис. 1. Динаміка офіційного курсу гривні за 1 долар США за період із 01.01.2012 по 01.07.2018 [4]

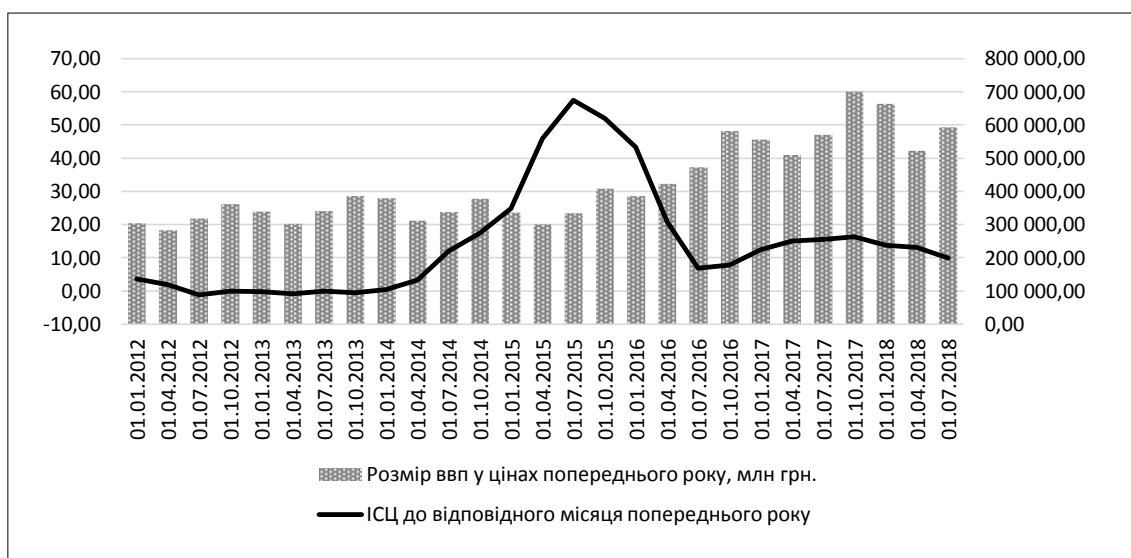


Рис. 2. Динаміка обсягу ВВП та ІСЦ за період 01.01.2012 – 01.07.2018 [6]

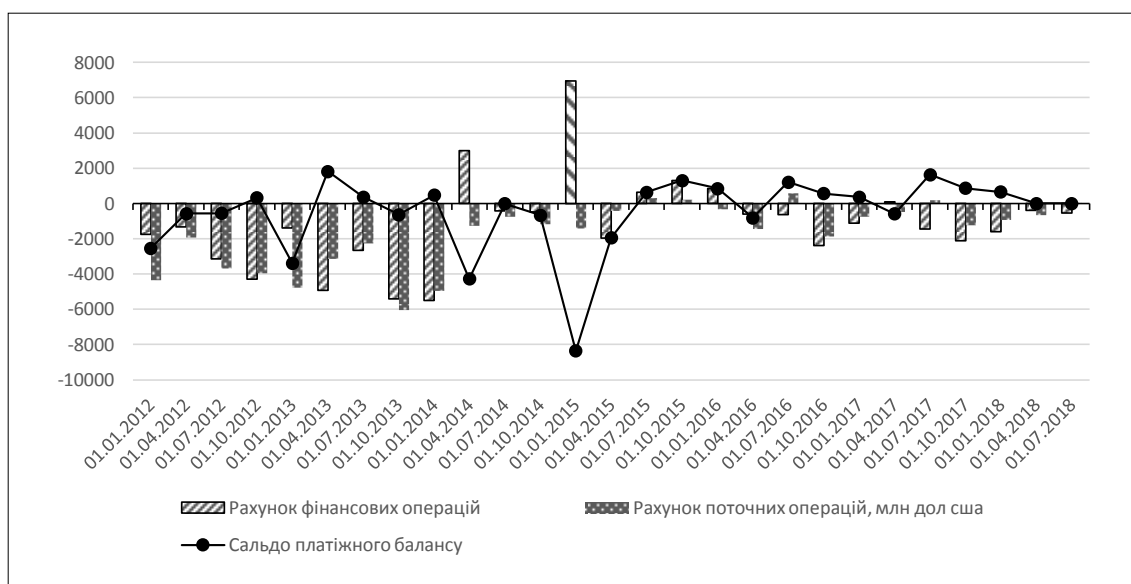


Рис. 3. Структура платіжного балансу в динаміці за період 01.01.2012 – 01.07.2018, млн. дол. США [4]

порівняно з попереднім кварталом і становила 7,42 млрд. дол. за рахунок кредитів Міжнародного валютного фонду. Максимальний дисбаланс платіжного балансу був викликаний отриманням перших двох траншів від Міжнародного валютного фонду та різким скороченням експорту у зв'язку з початком бойових дій на сході країни.

З початку 2012 р. та до середини 2015 р. сальдо рахунку поточних операцій має від'ємний характер, на 01.01.2014 – -4,94 млрд. дол., а в наступному кварталі зменшилося до -1,27 млрд. дол. У 2015–2016 рр. активне сальдо поточного рахунку коливалося

в межах від 0,23 млрд. дол. до -1,83 млрд. дол. Варто відзначити, що протягом 2015–2018 рр. у другому кварталі спостерігається позитивне сальдо, що викликано чинником сезонності.

Отже, в Україні переважає від'ємне сальдо платіжного балансу, тобто перевищення вихідних грошових потоків над вхідними. За часів фіксованого валютного курсу в Україні пасивне сальдо покривалося за рахунок використання золотовалютних резервів, шляхом проведення НБУ валютних інтервенцій. Перехід до плаваючого валютного курсу призупинив стрімке скорочення міжнародних резервів держави.

Аналіз стану міжнародних резервів України наведено на рис. 4.

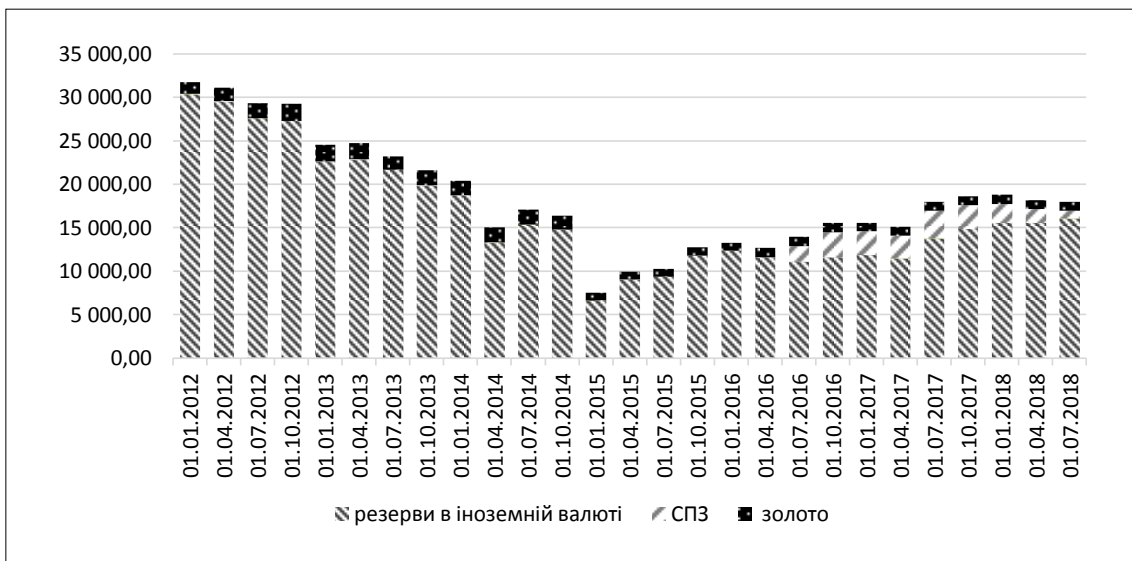
На початку аналізованого періоду обсяг золотовалютних резервів становив 31,8 млрд. дол. Далі спостерігаємо скорочення ЗВР із максимальним зниженням у кінці 2014 р., до 7,5 млрд. дол. До кінця 2015 р. НБУ вдалося накопичити резервів сумарно на 13,3 млрд. дол. У цілому за аналізований період обсяг ЗВР зменшився на 43,5%, або на 13,8 млрд. дол.

У кризові періоди 2008–2009 рр. та 2013–2014 рр. джерелом поповнення золотовалютних резервів України виступали зовнішні запозичення, передусім кредити МВФ. У момент

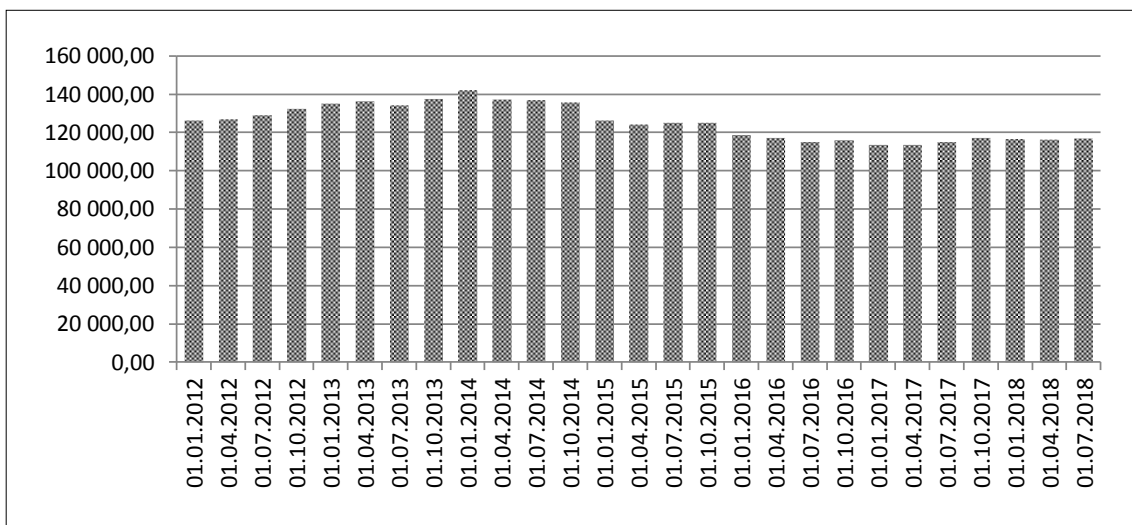
надходження валютних запозичень відбувається зміцнення курсу національної валюти, проте під час погашення зовнішніх боргів курс знижується. До 2008 р. більшість європейських країн підтримувала економічне зростання і рівень добробуту за рахунок збільшення державного боргу. Це, як відомо, призвело до виникнення боргової кризи і поставило під загрозу стабільність європейського фінансового ринку. Нарощування Україною зовнішніх боргів є ще одним чинником знецінення курсу гривні [5].

Динаміку зовнішнього боргу України наведено на рис. 5.

Протягом аналізованого періоду середнє значення валового зовнішнього боргу стано-



**Рис. 4. Динаміка золотовалютних резервів за період 01.01.2012 – 01.07.2018, млн. дол. США [4]**



**Рис. 5. Динаміка валового зовнішнього боргу з 01.01.2012 по 01.07.2018, млн. дол. США [6]**

вило 121 млрд. дол. Максимальне значення зафіксовано в кінці 2013 р. – 137,7 млрд. дол., а мінімум в обсязі 113,6 млрд. дол. – у першому кварталі 2017 р. Загалом у 2017 р. порівняно з 2016 р. валовий зовнішній борг збільшився на 2,9 млрд. дол. і на кінець року становив 116,6 млрд. дол.

На наступному етапі нашого дослідження оцінимо взаємозв'язок між валютним курсом гривні та проаналізованими вище показниками. Вважаємо доцільним використання коефіцієнтів кореляції і регресії, а також перевірку на адекватність моделі за допомогою F-критерія Фішера та t-критерія Стьюдента.

Коефіцієнт регресії демонструє наявність взаємозв'язку між змінними і коливається в межах (-1;1), де 0 – зв'язок відсутній, -1 – обернений функціональний зв'язок, 1 – функціональний зв'язок.

Коефіцієнт кореляції показує щільність зв'язку між змінними і коливається в межах від (0;1), де 1 – зв'язок дуже щільний, а 0 свідчить, що змінні скоріше є незалежними.

Рівняння регресії має такий вигляд:  
 $Y = a + b * X$

За допомогою цього рівняння змінна Y виражається через константу a і кут нахилу прямої (або кутовий коефіцієнт) b, помножений на значення змінної X.

Значення залежної змінної Y відображає офіційний курс гривні.

Чинники впливу позначимо так:

$X_1$  – обсяг золотовалютних резервів;  
 $X_2$  – валовий внутрішній продукт;  
 $X_3$  – індекс споживчих цін;  
 $X_4$  – рахунок поточних операцій;  
 $X_5$  – валовий зовнішній борг.

Бачимо, що між результативним чинником та рівнем інфляції присутній помітний зв'язок, а з ВВП та рахунком поточних операцій – високий зв'язок, своєю чергою, з валовим зовнішнім боргом та ЗВР – досить сильний обернений зв'язок (табл. 2).

Таким чином, можемо стверджувати, що вибрані чинники мають безпосередній вплив на формування валютного курсу.

Використовуючи пакет аналізу MS Excel і інструмент аналізу «Регресія», проведено три варіанти побудови лінійної множинної регресії для пошуку надійної та значущої. Достовірність моделі у цілому та кожного чинника окремо визначали за допомогою F-критерія Фішера та t-критерія Стьюдента відповідно.

Таким чином, отримали рівняння множинної регресійної моделі:

$$y = -15,6197 + 0,000044x_1 + 0,148988x_2 + 0,001481x_3$$

1) F кр.<sub>(0,05; 3; 23)</sub> = 3,027998, тобто F р. > F кр.<sub>(α; k1; k2)</sub>.

Розрахувавши критичне значення критерія Фішера, з достовірністю 0,95 можемо стверджувати, що побудоване рівняння у цілому є статистично надійним, значимим та вагомим.

2) Знайдем t кр. для нашого рівняння:

t кр (0,05; 23) = 2,06865761. Значення розрахункового критерія Стьюдента для кожної

Таблиця 1

Коефіцієнт кореляції між результативним чинником та змінними

|    | Y            | X1           | X2           | X3          | X4           | X5 |
|----|--------------|--------------|--------------|-------------|--------------|----|
| Y  | 1            |              |              |             |              |    |
| X1 | -0,645885742 | 1            |              |             |              |    |
| X2 | 0,768263479  | -0,235924019 | 1            |             |              |    |
| X3 | 0,501465117  | -0,704312581 | 0,001552245  | 1           |              |    |
| X4 | 0,755728016  | -0,671223798 | 0,382266962  | 0,623184387 | 1            |    |
| X5 | -0,898122141 | 0,353581124  | -0,710459055 | -0,32106577 | -0,641959761 | 1  |

Таблиця 2

Напрямок та сила впливу чинників на офіційний курс гривні відповідно до коефіцієнта кореляції

| Чинники                       | Коефіцієнт кореляції | Напрямок та сила впливу чинника |
|-------------------------------|----------------------|---------------------------------|
| обсяг золотовалютних резервів | -0,65                | Зворотний, значний              |
| валовий внутрішній продукт    | 0,77                 | Прямий, значний                 |
| індекс споживчих цін          | 0,50                 | Прямий, помірний                |
| рахунок поточних операцій     | 0,76                 | Прямий, значний                 |
| валовий зовнішній борг        | -0,90                | Зворотний, сильний              |

змінної (ВВП, ІСЦ та рахунок поточних операцій) більше ніж критичне, тобто чинники є надійними [8, с. 451–463].

Модель надійна, сукупність вибраних чинників задовольняють умови відбору. Для одержання прогнозованого курсу слід підставити майбутні значення чинників впливу до одержаного рівняння.

**Висновки з цього дослідження.** У результаті дослідження доведено вагомість представлені гіпотези щодо впливу на формування валютного курсу економічних складників: ВВП, темпів інфляції та експортно-імпортних потоків:

1. За збільшення обсягу національного виробництва (ВВП) на 1 млн. грн. відповідно збільшиться і курс на 0,000044 грн./1 дол. США.

2. Збільшення індексу споживчих цін на 1% призведе до росту курсу на 0,148988 грн./1 дол. США.

3. Збільшення рахунку поточних операцій спричинить зростання курсу на 0,001481 грн./1 дол. США.

Також виявлено зворотну залежність між результативним показником та золотовалют-

ними резервами Національного банку України, валовим зовнішнім державним боргом. Тобто зниження обсягу цих чинників призведе до росту обмінного курсу гривні.

Запропоноване дослідження взаємозв'язку між валютним курсом національної грошової одиниці та проаналізованими вище показниками забезпечуватиме прогнозування майбутніх коливань валютного курсу гривні та прийняття відповідних заходів щодо уникнення негативних наслідків цих змін.

Результати проведеного дослідження свідчать, що стабілізація курсу національної валюти може бути досягнута за умов зменшення зовнішнього державного боргу, збалансування платіжного балансу шляхом упродовження політики імпортозаміщення певних видів товарів, які можуть вироблятися українськими підприємствами.

Важливим кроком до поліпшення ситуації на валютному ринку є трансформація українського валютного законодавства, що являє собою перехід від застарілої практики ЗЕД до вільного руху капіталу закріпленого в ЗУ «Про валюту та валютні операції» від 21.06.2018, який набере чинності 7 лютого 2019 р.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Вірт М.Я., Куцик П.О. Регулювання валютного курсу та його оптимальний режим для України. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. № 21.3. С. 157–163.
2. Журавка Ф.О. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки. України: монографія. Суми: Ділові перспективи; ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 334 с.
3. Мелих О. Валютно-курсова політика та її вплив на фінансову безпеку держави. Вісник НБУ. 2008. № 8. С. 50–53.
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=44502&cat\\_id=44446](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=44502&cat_id=44446).
5. Суторміна А.М. валютне регулювання у забезпеченні економічного розвитку України: дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»; КНЕУ. Київ, 2015. 215 с.
6. Офіційний сайт державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Платонова И.Н. Валютное регулирование в современной мировой экономике: монография. М., 1999. 167 с.
8. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 2. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Академія, 2000. 864 с.

#### REFERENCES:

1. Virt M. Ya. Rehulivannia valiutnoho kursu ta yoho optymalnyi rezhym dlia Ukrainy / M.Ya. Virt, P.O. Kutsyk // Naukovy visnyk NLTU Ukrainy. 2011. # 21.3. S. 157–163.
2. Zhuravka F.O. Valiutna polityka v umovakh transformatsiinykh zmin ekonomiky. Ukrainy: monohrafiia / F.O. Zhuravka. Sumy: Dilovi perspektyvy; DVNZ "UABS NBU", 2008. 334 s.
3. Melykh O. Valiutno-kursova polityka ta yii vplyv na finansovu bezpeku derzhavy / O. Melykh // Visnyk NBU. 2008. # 8. S. 50–53.
4. Official site of the National Bank of Ukraine, available at: [https://bank.gov.ua/tsontroll/uk/publish/artitsle?art\\_id=44502&tsat\\_id=44446](https://bank.gov.ua/tsontroll/uk/publish/artitsle?art_id=44502&tsat_id=44446).

5. Sutormina A. M. valiutne rehuliuвання u zabezpechenni ekonomichnoho rozvytku Ukrainy: dys. na zdob. nauk. stup. k. e. n. : spets. 08.00.08 "Hroshi, finansy i kredyt" / A. M. Sutormina – Kyiv : KNEU, 2015. – 215 s.
6. Official site of the State Statistics Service, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Platonova Y.N. Valiutnoe rehulyrovanye v sovremennoi myrovoi ekonomyke: monohrafiya. M., 1999. – 167 s
8. Ekonomichna entsyklopediia: U trokh tomakh. T. 2. / Redkol.: ...S. V. Mochernyi (vidp. red.) ta in. – K.: Vydavnychi tsentr "Akademiia", 2000. – 864 s.

## **Macroeconomic factors forming the exchange rate of Ukraine**

**Derkach Y.B.**

Candidate of Economic Sciences, Lecturer,  
Odesa National Economic University

**Krechetova M.G.**

Student,  
Odesa National Economic University

The basic indicator of the situation on the foreign exchange market is the currency exchange rate. Its changes affect the level of prices for goods and services, putting significant pressure on market conditions and the economy as a whole. A flexible exchange rate policy is implemented in Ukraine. In turn, the level of the exchange rate is influenced by a number of economic factors. Therefore, research and forecasting of its changes remains relevant.

The purpose of the article is to study the relationship between the national currency exchange rate and the basic macroeconomic indicators, such as current balance of payments, consumer price index, gross domestic product, level of foreign exchange reserves, gross external debt.

The economic and mathematical methods of analysis are used in research.

The data on the above-mentioned macroeconomic indicators was collected and analyzed for the period from 2012 to 2018. Its structure is explored and probable fluctuation reasons are indicated.

Correlation and regression coefficients were used to evaluate the relationship between

the exchange rate and the factors of influence. The MS Excel Analysis Package and the Regression Analysis tool have been used. As a result, we obtained the linear regression model equation. Thus, it was concluded that the rate increases with the increase of GDP, CPI (consumer price index) and current balance of payments. On the other hand, we have detected the inverse relationship between the resulting indicator, the foreign exchange reserves of the National Bank of Ukraine and gross foreign debt.

The proposed study of relationship between the national currency exchange rate and the indicators analyzed above will ensure proper prediction and taking of appropriate measures to avoid negative consequences of the devaluation of the national currency.

This project identifies such ways of stabilizing the national currency exchange rate as reducing the gross foreign debt, developing export-import relations. In order to prevent a negative balance of payments, it is necessary to introduce a policy of import substitution for the goods that can be produced in Ukraine.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-102>

УДК 338.64

## Реальний ефективний обмінний курс гривні як чинник конкурентоспроможності

**Дернова І.А.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та фінансів  
Черкаського державного бізнес-коледжу

**Здір В.А.**

кандидат економічних наук,  
завідувач кафедри обліку та фінансів  
Черкаського державного бізнес-коледжу

У статті наведено методичні підходи до визначення індексу РЕОК. Обґрунтовано необхідність використання ефективного обмінного курсу гривні як чинника конкурентоспроможності. Проаналізовано динаміку індексу РЕОК гривні та доведено синхронність його зміни та зміни сальдо торговельного балансу. Одним із головних чинників зміцнення РЕОК гривні визначено продуктивність праці. Запропоновано визначення рівноважного рівня РЕОК за допомогою лінійного фільтру.

**Ключові слова:** реальний ефективний обмінний курс, цінова конкурентоспроможність, інфляція, платіжний баланс.

Дерновая И.А., Здир В.А. РЕАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ ОБМЕННЫЙ КУРС ГРИВНЫ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье представлены методические подходы к определению индекса РЕОК. Обоснована необходимость использования эффективного обменного курса гривны как фактора конкурентоспособности. Проанализирована динамика индекса РЕОК гривны и показана синхронность его изменения, а также изменения сальдо торгового баланса. Выявлено, что одним из главных факторов укрепления РЕОК гривны выступает производительность труда. Предложено использование линейного фильтра для определения равновесного уровня РЕОК.

**Ключевые слова:** реальный эффективный обменный курс, ценовая конкурентоспособность, инфляция, платежный баланс.

Dernova I.A., Zdir V.A. REALEFFECTIVE EXCHANGE RATE OF HRYVNI AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS

The article presents the methodological approaches to the definition of the REER index. The necessity of using the effective exchange rate of hryvnia as a factor of competitiveness is substantiated. The dynamics of the REER index of hryvnia was analyzed and the synchronicity of its change and changes in the balance of trade balance were proved. Labor productivity is one of the main factors in strengthening the REER of the hryvnia. The determination of the equilibrium level of REER with the help of a linear filter is proposed.

**Keywords:** real effective exchange rate, price competitiveness, inflation, balance of payments.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Двосторонній обмінний курс гривні є важливим показником національної конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Проте зовнішньоекономічні відносини України не обмежені зв'язками з однією країною – торговельним партнером. Важливим усередненим показником для оцінки динаміки обмінного курсу гривні як чинника конкурентоспроможності вітчизняної економіки у сфері зовнішньої торгівлі є реальний ефективний обмінний курс (РЕОК). Зростання конкурентоспроможності національної економіки вияв-

ляється у збільшенні попиту на її товари на світових ринках та зростанні частки експорту даної країни в загальному обсязі світової експортованої продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливість аналізу теоретичних та практичних питань курсоутворення підтверджується значною кількістю досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Проблеми курсоутворення, аналіз основних чинників реального обмінного курсу гривні та проблематика валютно-курсової політики висвітлено в наукових працях відомих українських учених:

Я. Белінської, О. Береславської, Т. Вахненко, А. Гальчинського, Т. Мельник, І. Крючкової та ін.

Разом із тим недостатньо уваги приділяється аналізу динаміки реального ефективного обмінного курсу гривні як індикатора цінової конкурентоспроможності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз динаміки реального обмінного курсу гривні у взаємозв'язку з його чинниками, а саме показниками торговельного балансу країни та продуктивності праці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Побудова індексу РЕОК необхідна для виявлення тенденції в динаміці порівняльних витрат для виробництва одиниці продукції на національному та міжнародному ринках. Якщо порівняльні витрати в умовах національної економіки на виробництво продукції знижуються, то конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку зростає, і навпаки. На практиці ця умова виконується не завжди. Обсяги експорту слабо залежать від динаміки РЕОК, якщо еластичність імпорту та експорту суттєво відрізняється, і його зменшення може викликати зростання загального рівня цін. Це, своєю чергою, погіршить стан платіжного балансу.

Індекс РЕОК гривні розраховується НБУ за кошиком із 25 валют 39 країн – основних торговельних партнерів, сукупний обсяг експорту та імпорту яких становить 85% від загального зовнішньоторговельного обороту України. Необхідною умовою включення країни до переліку основних торговельних партнерів є її частка в зовнішньоторговельному обороті на рівні не меншому ніж 0,5%.

Для розрахунку цього показника в різних наукових працях використовують різні цінові індекси, що мають свої переваги та недоліки. Так, індекс споживчих цін включає у себе індекс цін товарів, які не є товарами зовнішньої торгівлі, і тому РЕОК, розрахований із використанням цього індексу, невірно інтерпретує зміну конкурентних позицій країни на світовому ринку. Перевагою ж використання ІСЦ є його доступність. Для усунення вказаного вище недоліку можливе проведення розрахунків із використанням індексу цін виробників промислової продукції. Але промислові структури різних країн суттєво різняться між собою, що спричиняє похибки в розрахунках [5, с. 66].

Інколи для розрахунку РЕОК використовують індекси експортних та імпортних цін. Але знову ж таки структура експорту та імпорту

різних країн неоднакова. Деякі науковці наголошують, що використання індексів експортних та імпортних цін неможливе через значні відхилення і неточності використаної для визначення РЕОК інформації.

Як зазначає Я.В. Белінська, непогані результати дає розрахунок РЕОК на основі співвідношення індексів внутрішніх цін у торговельному і неторговельному секторах [1, с. 22]. Але РЕОК, розрахований із застосуванням даних індексів, теж має недолік: надто повільна реакція неторговельного сектору на зміну зовнішньоекономічної кон'юнктури.

А. Навой, аналізуючи методику розрахунку РЕОК, найбільш адекватним вимірником, що дає змогу співставити національні та світові витрати, вважає дефлятор ВВП, вартість одиниці робочої сили, індекс цін виробників та індекс споживчих цін [5, с. 66].

У вітчизняній та зарубіжній літературі найчастіше можна зустріти розрахунок РЕОК із використанням ІСЦ. Його також використовують у своїх розрахунках Міжнародний валютний фонд та Національний банк України. Саме ІСЦ є найбільш оперативним індикатором змін на ринках усіх країн, але теж має недоліки:

- обмежена кількість товарів, що входять до «споживчого кошика»;
- лише невелика частка товарів представлена на міжнародних ринках;
- «споживчий кошик» для розрахунку індексу містить послуги, динаміка цін на які суттєво відрізняється від динаміки цін на товари.

О. Береславська наголошує, що низький рівень інфляції в Україні позитивно впливає на економіку з погляду зовнішньої торгівлі, оскільки не має нівелюючого впливу на РЕОК гривні [2, с. 11].

Для визначення чинників, що впливають на індекс РЕОК, необхідно емпірично перевірити взаємозв'язок між РЕОК та торговельним балансом країни, який проявляється через зміну обсягів експортно-імпортних операцій та, відповідно, попиту-пропозиції на іноземну валюту. Підвищення конкурентоспроможності продукції національного виробника можливе не лише за рахунок девальвації гривні, а й за рахунок зростання продуктивності праці в галузях, що орієнтовані на експорт.

Так, зростання продуктивності праці насамперед в експортоорієнтованих секторах національної економіки швидшими темпами, ніж в інших країнах, сформує передумови для реального ефективного подорожчання гривні.



Динаміка РЕОК ілюструє відносну зміну цін товарів країни на зовнішніх ринках. Це означає, що за допомогою індексу реального ефективного обмінного курсу можна охарактеризувати цінову конкурентоспроможність країни на світовому ринку [4, с. 54].

Сальдо торговельного балансу країни та РЕОК гривні загалом демонструють синхронність зміни (рис. 1).

Зі зниженням реального ефективного обмінного курсу гривні відносно дешевшають товари, що вироблені в країні. При цьому збільшуються обсяги експорту та зменшуються обсяги імпорту, що зменшує величину від'ємного сальдо торговельного балансу.

За ціновою конкурентоспроможністю позиція України на міжнародних ринках була найкращою у 2008 та 2014 рр. Різкого скорочення РЕОК зазнав у IV кварталі 2008 р. (майже на 21%). Слід зазначити, що перші три квартали 2008 р. характеризувалися поступовим зміцненням РЕОК і лише в третьому кварталі відбулося суттєве реальне ефективне знецінення курсу національної валюти. Впродовж 2014 р. скорочення становило 21,5%.

Як правило, цінову конкурентоспроможність товару визначають як співвідношення внутрішніх цін та цін на аналогічний імпортований товар. Основними чинниками реального ефективного здешевлення гривні виступала внутрішня інфляція, що значно переважала показники інфляції країн – торговельних партнерів, та номінальне зменшення курсу наці-

ональної валюти. Така ситуація посилила залежність української економіки від сировинного сектору та перешкоджає становленню технологічного сектору.

Найчастіше зміцнення РЕОК відбувається під впливом фундаментальних чинників, що пов'язані зі скороченням розриву в рівні життя між країнами з низьким рівнем життя та розвиненими країнами [3, с. 164]. Одним із найголовніших чинників є зростання продуктивності праці в секторі виробництва експортних товарів у країні швидшими темпами порівняно з країнами – торговельними партнерами. Така залежність має назву «ефект Баласси-Самуельсона» й особливо актуальна для країн, що розвиваються. Дане теоретичне твердження справджується і для реалій української економіки (рис. 2).

Якщо зміцнення національної валюти пояснюється «ефектом Баласси-Самуельсона», то таке зміцнення закономірне і під час проведення курсової політики не слід урахувати вимоги експортерів щодо підтримки цінової конкурентоспроможності національної експортної продукції на світових ринках. У такому разі завданням центрального банку стає адаптація внутрішнього валютного ринку до зростаючого попиту на національну валюту та забезпечення цінової стабільності. Цей ефект останнім часом детально вивчався зарубіжними вченими. Зокрема, було встановлено, що темпи зростання продуктивності праці в експортоорієнтованих галузях еконо-

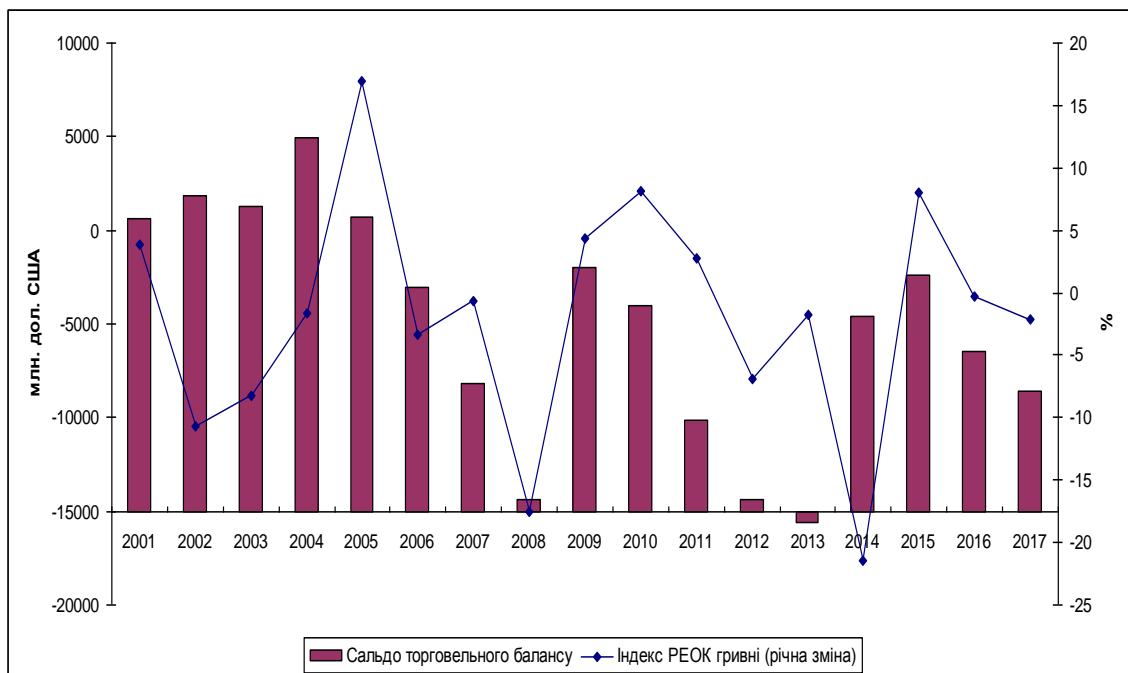


Рис. 1. Динаміка сальдо торговельного балансу та РЕОК гривні

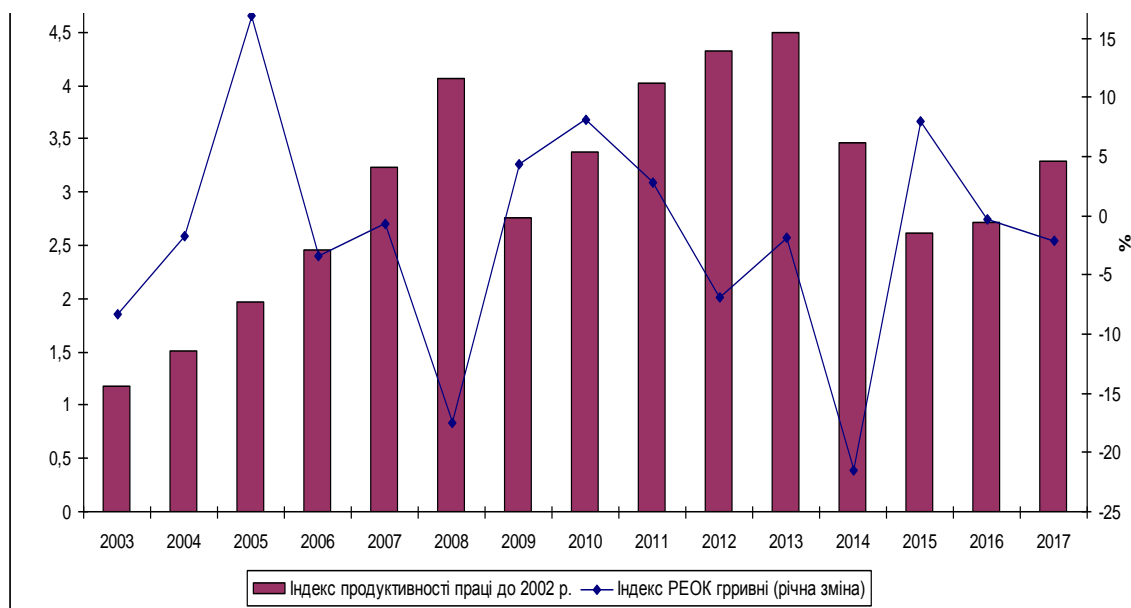


Рис. 2. Динаміка РЕОК гривні та продуктивності праці

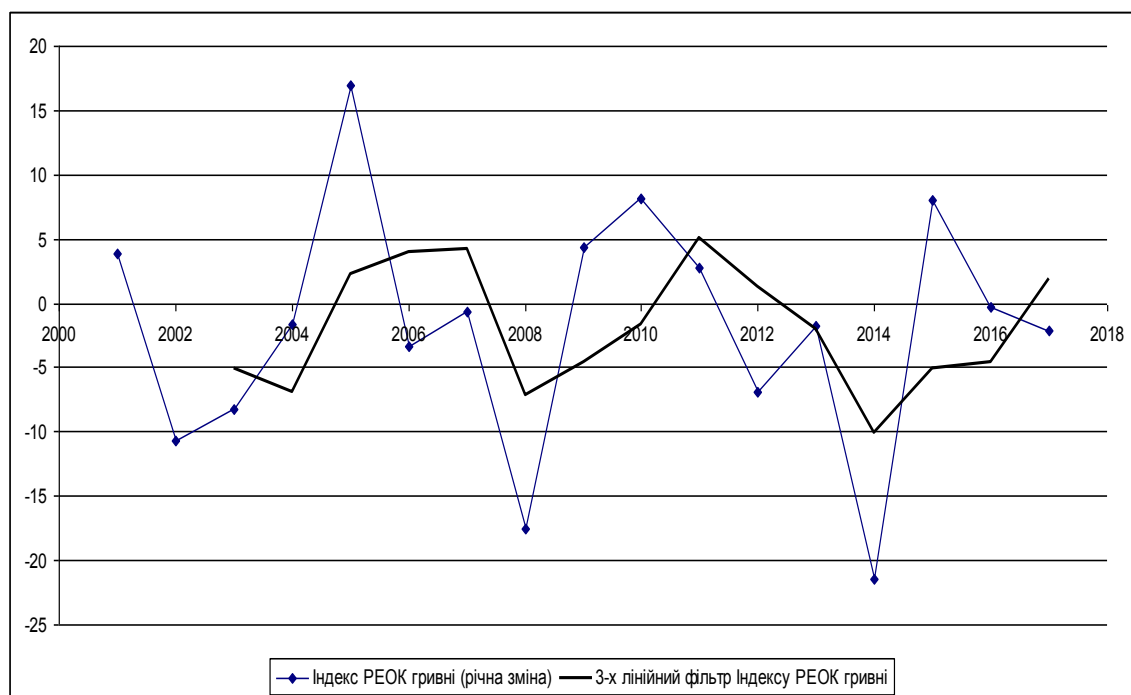


Рис. 3. Динаміка індексів РЕОК гривні та його рівноважний рівень

міки значно переважають темпи зростання продуктивності праці галузей, що орієнтовані на внутрішній ринок [7, с. 231].

Для України вивчення «ефекту Баласси-Самуельсона» цікаве тим, що експортоорієнтовані галузі як, правило, мають сировинну орієнтацію.

Відповідно до основних положень «ефекту Баласси-Самуельсона», якщо формування валютного курсу пояснюється зростанням

продуктивності праці, то укріплення її валюти обов'язкове.

За період із 2002 по 2017 р. в Україні продуктивність праці загалом має тенденцію до зростання, хоча для 2008 та 2014 рр. характерне зниження індексу продуктивності праці нижче рівня 2002 р. Значні темпи зростання національна економіка демонструє в експортоорієнтованому секторі економіки. Це є підставою для зміцнення РЕОК, тому останнім

часом спостерігається синхронність у динаміці індексу РЕОК національної валюти та продуктивності праці.

На рис. 3 зображена динаміка індексу РЕОК та його рівноважний рівень, визначений за допомогою лінійного фільтру.

Зіставлення номінального валютного, реального ефективного обмінних курсів гривні та показників міжнародної торгівлі дає можливість виявити залежність між індексом РЕОК та величиною сальдо торговельного балансу. Однак, як зазначає С. Шумська, серед чинників, що визначають обсяги експорту та імпорту товарів, курсовий чинник не є ключовим [6, с. 104].

**Висновки з цього дослідження.** У цілому аналіз, застосований до зовнішнього сектору

економіки України, дає змогу зробити такі висновки:

– реальний ефективний обмінний курс гривні є індикатором економічної ситуації, яка склалася в країні;

– основним орієнтиром під час проведення макроекономічної політики повинна виступати оптимальна динаміка РЕОК. Це дасть змогу зберегти конкурентні курсові позиції на міжнародних ринках;

– сьогодні сформувалися економічні підстави для укріплення РЕОК гривні, який за умови використання його як курсового орієнтира виступатиме підґрунтям для номінальної ревальвації національної валюти. Це, своєю чергою, дасть змогу підвищити нецінову конкурентоспроможність українських товарів на міжнародних ринках.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Белінська Я. Методичні аспекти розрахунку рівноважного реального валютного курсу. Актуальні проблеми економіки. 2003. № 3. С. 20–28.
2. Береславська О. Курсоутворення гривні в контексті змін у світовій валютній системі. Вісник Національного банку України. 2014. № 3. С. 10–16.
3. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України: монографія. К.: Наук. думка, 2004. 318 с.
4. Мельник Т. Вплив валютного курсу на зовнішньоторговельні операції. Вісник КНТЕУ. 2006. № 2. С. 48–57.
5. Навой А. О расчете и использовании реального курса национальной валюты в рамках денежно-кредитной политики. Вопросы экономики. 2006. № 2. С. 65–74.
6. Шумська С.С. Модельні оцінки короткострокової курсової еластичності товарного експорту та імпорту України. Економічний часопис – XXI. 2014. № 5–6. С. 101–105.
7. Halpern L., Wyplosz C. Economic Transformation and Real Exchange Rates in the 2000s: the Balassa-Samuelson Connection. United Nations Economic Commission for Europe. Economic Survey of Europe. 2001. № 1. P. 227–239.

#### REFERENCES:

1. Belinska, Y. (2003). Metodichni aspekty rozrakhunku rivnovazhnogo realnogo valyutnogo kursu [Methodological aspects of calculating the equilibrium real exchange rate]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 3, pp. 20-28 (in. Ukr.).
2. Beryslavska, O. (2014) Kursoutvorennia hryvni v konteksti zmin u svitovij valiutnij systemi [Formation of the hryvnia exchange rate in the context of changes in the global monetary system]. Visnyk NBU [NBU Bulletin], no. 3, pp. 10-16 (in. Ukr.).
3. Kriuchkova, V. (2004), Strukturni chynnyky rozvytku ekonomiky Ukrainy [Structural factors of economy of Ukraine], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.
4. Melnyk, T. (2006) Vplyv valiutnogo kursu na zovnishnotorhovelni operatsii [Influence of exchange rate on foreign trade operations]. KNTEU, no. 2, pp. 48-57 (in. Ukr.).
5. Navoy, A. (2006) O raschete i ispol'zovanii real'nogo kursa natsional'noy valyuty v ramkakh denezhno-kreditnoy politiki [On the calculation and use of the real exchange rate of the national currency within the framework of monetary policy]. Voprosy ekonomiki, no. 2, pp. 65-74 (in. Rus.).
6. Shumska, S. (2014) Modelni otsinky korotkostrokovoi kursovoi elastychnosti tovarnogo eksportu ta importu Ukrainy [Short-term exchange rate elasticity evaluatoin model for Ukraine's merchandise exports and imports]. Ekonomichni chasopys – XXI, no. 5-6, pp. 101-105 (in. Ukr.).
7. Halpern L., Wyplosz C. Economic Transformation and Real Exchange Rates in the 2000s: the Balassa-Samuelson Connection / United Nations Economic Commission for Europe. Economic Survey of Europe. 2001. No 1. P. 227–239.

## Real effective exchange rate of hryvnia as a factor of competitiveness

**Dernova I.A.**

PhD, Associate Professor,  
Cherkasy State Business College

**Zdir V.A.**

PhD, Head of the Department of Accounting and Finance,  
Cherkasy State Business College

An important averaged indicator for assessing the dynamics of the exchange rate of hryvnia as a factor of the competitiveness of the domestic economy in the field of foreign trade is a real effective exchange rate.

The REER index of hryvnia is calculated by the NBU in a basket of 25 currencies of 39 major trading partners, whose total exports and imports account for 85% of the total foreign trade turnover of Ukraine. A prerequisite for the country's inclusion in the list of main trading partners is its share in the foreign trade turnover of Ukraine at a level not less than 0.5%.

The growth of labor productivity, especially in the export-oriented sectors of the national economy at a faster pace than in other countries, forms the preconditions for a real effective rise in the hryvnia. The trade balance of Ukraine and the REER of the hryvnia generally demonstrate the synchronicity of the change.

In terms of price competitiveness, Ukraine's position on international markets was the best in 2008 and 2014. The REER was sharply reduced in the fourth quarter of 2008 (by almost 21%). It should be mentioned that the first three quarters of 2008 were characterized by a gradual strengthening of the REER and only in the third quarter there was a significant real effective depreciation of the national currency rate. During 2014, the reduction was 21.5%.

Price competitiveness of a commodity is defined as the ratio of domestic prices and prices

for a similar imported product. The main factors of the real effective cheapening of hryvnia were domestic inflation, which significantly surpassed the inflation rates of trading partner countries and the nominal decline of the national currency.

One of the main factors of REER is the growth of labor productivity in the country's export production sector at a faster pace than in countries trading partners. This dependence is called "Balassi-Samuelson effect". For Ukraine, the study of the Balassi-Samuelson effect is interesting because the export-oriented industries tend to have raw orientation.

In the period from 2002 to 2017, the labor productivity in Ukraine generally has a tendency to increase, although for 2008 and 2014, the decline in the labor productivity index is below the level of 2002. The national economy demonstrates a significant growth rate in the export-oriented sector of the economy. This is the basis for strengthening the REER, therefore, in recent times there has been synchronization in the dynamics of the REER index of the national currency and labor productivity.

The main guideline for macroeconomic policy should be the optimal REER dynamics. This will allow maintaining competitive course positions in international markets. Nowadays, the economic grounds for strengthening the REER of the hryvnia have been formed, which if used as a reference point, will serve as the basis for the nominal appreciation of the national currency.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-103>

УДК 336.74

## Біткойн як елемент сучасної фінансової системи

**Єлисеєва О.Є.**

студентка

Кременчуцького національного університету імені М. Остроградського

**Волошина О.В.**

старший викладач

Кременчуцького національного університету імені М. Остроградського

**Дідур С.В.**

доктор економічних наук, професор,

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

У статті розглянуто таке нове поняття у світовій фінансовій системі, як «криптовалюта» та її найпоширеніша грошова одиниця – біткойн, які виникли на тлі переходу людства на новий технологічний етап, який стосується машинізації виробництва, розроблення новітніх гаджетів, переходу на безготівкові розрахунки. Досліджено економічну сутність, природу криптовалюти біткойн, а також сучасні тенденції поширення її в Україні.

**Ключові слова:** криптовалюта, біткойн, цифрові валюти, майнінг, інновації, інформаційна економіка, фінансова сфера, платіжна система.

Елисеєва Е.Е., Волошина О.В., Дидур С.В. БИТКОИН КАК ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

В статье рассмотрено такое новое понятие в мировой финансовой системе, как «криптовалюта» и ее самая распространенная денежная единица – биткоин, которые возникли на фоне перехода человечества на новый технологический этап, который касается механизации производства, разработки новейших гаджетов, перехода на безналичные расчеты. Исследована экономическая сущность, природа криптовалюты биткоин, а также современные тенденции распространения ее в Украине.

**Ключевые слова:** криптовалюта, биткоин, цифровые валюты, майнинг, инновации, информационная экономика, финансовая сфера, платежная система.

Yeliseieva O.Y., Voloshina O.V., Didur S.V. BITCOIN LIKE AS ELEMENT OF MODERN FINANCIAL SYSTEM

In the article the new concept of the world financial system is considered as “cryptocurrency” and the most widespread monetary item of “bitcoin”, that arose up on a background passing of humanity to the new technological stage, which touches mechanization of production, development of the newest gadgets, passing to the non-cash settlements. Economic essence is investigational, nature of crypto currency bitcoin, and also modern tendencies of distribution of her in Ukraine.

**Keywords:** cryptocurrency, bitcoin, digital currency, landing, innovations, information economy, financial sphere, payment system.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних економічних, правових та технологічних відносинах дуже стрімко поширюються такі явища, як криптовалюта, і зокрема біткойн. Ажіотаж навколо біткойнів у світі, у тому числі в Україні, зростає і зумовлюється все частішими згадками про них у ЗМІ, у тому числі й у непрофільних новинах. Суспільна думка щодо можливості та доцільності використання криптовалюти у широкому вжитку різниться кардинально – від того, що біткойн є сучасним золотом, до того, що це величезна бульбашка чи піраміда. Наяв-

ність великої кількості поглядів на приналежність криптовалюти досі не дала можливість визначити її єдину сутність, правовий статус та віднести до певної категорії, наприклад до грошей, технологій або фінансових активів, у результаті залишається невирішеним питання про урегулювання даного інструменту у фінансових системах держав. Державні регулятори фінансових ринків мають потужний виклик, який проявляється у виборі вектору регулятивної політики: або повна заборона поширення криптовалюти і виведення її в площину незаконного явища, або підтримка,

а отже, розроблення правил обертання криптовалюти у фінансовій системі.

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

Актуальність цього питання підтверджується значною увагою до цифрової економіки загалом та криптовалют зокрема з боку сучасних економістів. Так, питання піднімалося на Міжнародному форумі платіжних розрахунків, що проводився у серпні 2015 р. у Стамбулі за ініціативою Світового банку та Комітету з платежів та ринкових інфраструктур Банку міжнародних розрахунків. У тому ж році провели Міжнародну конференцію Bitcoin Conference Kiev 2015 за участі регуляторів ринків фінансових послуг. Цього року в програмі дня світового економічного форуму у Давосі одне з питань, яке розглядалося в рамках обговорення цифрової економіки, звучало як «Майбутнє криптовалют? Погляд двох експертів» [1].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає у визначенні сутності біткойнів як елемента фінансової системи, оцінці перспектив використання біткойнів у фінансових відносинах, загальному аналізі ринку криптовалют, а саме визначенні його елементів та суб'єктів, місця та статусу біткойнів у фінансовій системі, дослідженні криптовалютного ринку в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перші спроби наукового аналізу функціонування криптовалют серед вітчизняних науковців зроблені Р. Бачо [1], який робить акцент на необхідності регулювання криптовалют державними регуляторами, проте відношення автора до криптовалют скептичне.

Більш узагальнене визначення наводиться в роботі А.О. Манькової. Біткойн (англ. Bitcoin, bit – одиниця інформації, coin – «монета») – це децентралізована електронна валютна система і водночас валюта, заснована на криптографії (криптографія – наука про захист інформації, яка існує у тому числі в електронному вигляді) [2].

На нашу думку, найбільш повно визначається біткойн у роботі Гринберга і Рубена. Біткойн – це цифрова, децентралізована, частково анонімна валюта, негарантована ніяким урядом або іншою юридичною особою і не підкріплена золотом чи іншим товаром [3].

Отже, дослідники та експерти визначають біткойн як валюту з певними особливостями функціонування і жоден не визначає його як грошовий сурогат чи фінансовий актив. Однак інформаційний простір наскрізно пронизаний визначенням біткойнів та інших криптовалют як «бульбашка» чи «піраміда».

У зв'язку із цим є потреба у вивченні економічної сутності цих дефініцій, аби підтвердити або спростувати вказані припущення.

Найбільш ґрунтовне вітчизняне дослідження «бульбашок» у сфері економіки здійснив О.І. Барановський [4]. «Булька» визначається як період часу, що почався з позначеного мінімуму до значного максимуму і характеризується тривалим зростанням цін із подальшим крахом чи значним падінням [5, с. 281]. У дослідженні йдеться про те, що «бульбашка» – це ситуація на ринку в певний проміжок часу, яка може скластися з будь-яким активом. А це означає, що біткойн сам по собі не бульбашка, але ситуація на ринку біткойнів може мати всі ознаки бульбашки (рис. 1).

Курс біткойна до долара зростає досить стрімко, особливо у 2017 р. Необхідно прийняти до уваги, що пропозиція біткойнів чітко врегульована самим програмним кодом, закладеним в їхню основу. Загальна кількість біткойнів обмежена – їх не може бути більше 21 млн. Останній біткойн видобудуть 2140 р. Кожні чотири роки кількість винагороди за створення нового блоку, або точніше кодової назви блоку, виконуючи всі умови системи, скорочується вдвічі.

Говорячи про фундаментальні чинники, не можна оминати пряме призначення біткойну, а саме обслуговування платежів у цифровій економіці. Зростання цифрової економіки формувало і формуватиме попит на специфічний платіжний засіб.

Сьогодні в Європейському Союзі здійснюють підрахунок Індексу цифрової економіки суспільства, за яким відслідковують еволюцію країн – учасниць ЄС у галузі цифрової конкурентоспроможності, згідно з яким Данія, Фінляндія, Швеція та Нідерланди мають найбільш розвинені цифрові економіки серед країн ЄС. У звіті також зазначається, що всі країни демонструють зростання залучення у цифрову економіку [7]. Дослідники дійшли висновку, що лояльність людей до цифрової економіки нижча, ніж того очікували, і що в країнах із більш зрілою економікою ступінь взаємодії людей із цифровою економікою нижчий, аніж у тих, що розвиваються. Так, Китай і Росія мають індекс 73% та 50% відповідно, а Сполучені Штати, Об'єднане Королівство та Японія – відповідно 41%, 40% та 32% [8].

Довіра населення до цифрової економіки зумовлена тим, які компанії дають змогу отримати свої блага через Інтернет-простір, тому

далі в таблиці представлено найбільші компанії, які приймають як засіб платежу за свій товар криптовалюту (табл. 1).

Аналіз таблиці показав лідируючі позиції ІТ-компаній, які провокують розповсюдження платежів за допомогою біткойнів, адже для майнінгу необхідне належне технічне забезпечення, що призводить як до нововведень у компаніях, так і до їх прибутку.

Таким чином, огляд чинників, які, на нашу думку, є фундаментальними у формуванні курсу біткойнів, свідчить про те, що за обмеженої пропозиції та зростаючого попиту курс біткойну та інших криптовалют має всі під-

стави до зростання, а тому ми відхиляємо гіпотезу про те, що біткойн має ознаки «бульбашки».

Поняття фінансової піраміди досить слабо, однак узагальнення поглядів науковців здійснено в роботі Ю.В Ярмоленко. Нею визначено фінансову піраміду як схему залучення коштів, за якої прибуток за залученими коштами формується не за рахунок доходів (як під час законної підприємницької діяльності), а за рахунок залучення нових вкладників [9].

Технологія блокчейн, закладена у файл біткойну, ніяк не передбачає залучення фінан-

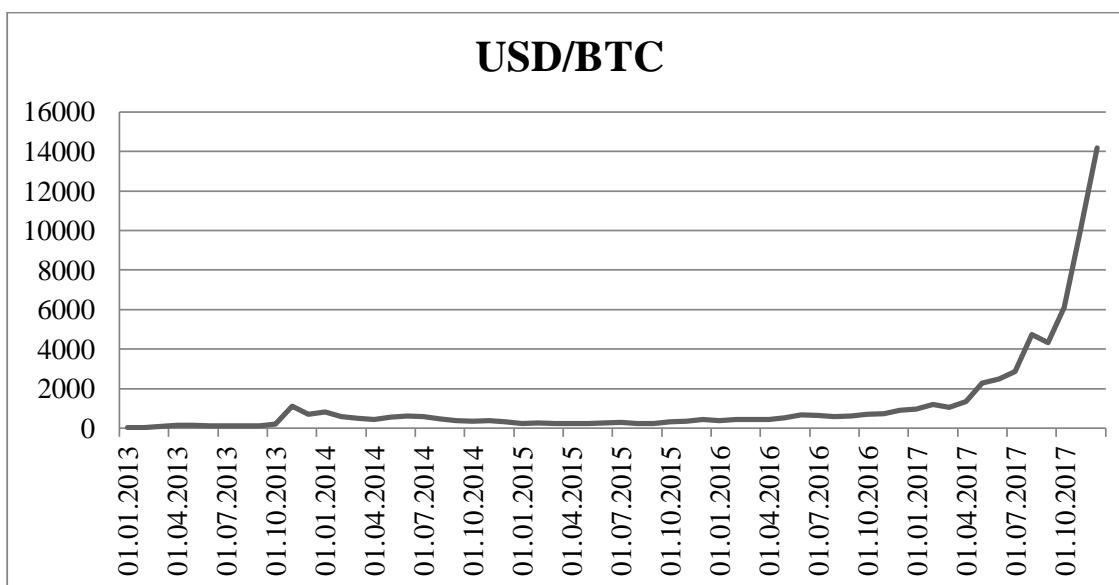


Рис. 1. Динаміка курсу біткойну до долара США

Джерело: побудовано за даними [6]

Таблиця 1

**Найбільші компанії, лояльні до криптовалют під час продажу своїх товарів**

| Назва             | Сфера діяльності        | Країна         |
|-------------------|-------------------------|----------------|
| Dell              | Комп'ютерна техніка, ІТ | США            |
| AppStore          | ІТ                      | США            |
| Microsoft         | ІТ                      | США            |
| Amazon            | Торгівля                | США            |
| Ebay              | Торгівля                | США            |
| Sacramento Kings  | Спорт                   | США            |
| Wikipedia         | Інтернет                | США            |
| RE/MAX            | Нерухомість             | Великобританія |
| Victoria's Secret | Одяг                    | США            |
| Tesla             | Авто                    | США            |
| Reddit            | Інтернет                | США            |
| Valve/Steam       | Інтернет                | США            |
| T-mobile Poland   | Зв'язок                 | Польща         |
| Subway            | Харчування              | США            |

Джерело: побудовано за даними [6]

сових ресурсів, вона, навпаки, передбачає повну недовіру всіх учасників фінансових відносин і, відповідно, повну перевірку всіх транзакцій від початку «виготовлення» біткойна і за кожного його використання. Схематично цей механізм можна представити так (рис. 2).

Якщо гаманець умовно містить 10 біткойнів, а необхідно здійснити платіж на 3 біткойни, то створюється два блоки на всю суму, яка міститься в гаманці. Перший блок як платіж контрагенту, а другий – як решта, аби сформувався новий перевірений ланцюг блоків на вході в гаманець і подовжити ланцюг. У процесі верифікації транзакцій вірним вважається той ланцюг блоків, який довший [10]. Платіж може здійснюватися за будь-які товари чи послуги, у тому числі й за офіційні валюти, тобто як обмін біткойнів на офіційні гроші. Саме на цій стадії могли б виникати ознаки фінансової піраміди. Проте цей момент врегульовується тим, що відкриття біткойн-гаманця нині безкоштовне і підключення до біткойн-мережі також. А відкриття гаманця якраз і передбачає генерацію ключа, який у подальшому дасть змогу перевіряти транзакції з біткойнами. Однак не виключені шахрайські дії під бренд «біткойн». Для того щоб зрозуміти, як це може працювати, необхідно виокремити суб'єктів у системі біткойн-платежів (рис. 3).

Найпершим елементом мережі є майнери, які виконують функцію емісійного центру. Оскільки потужності одного комп'ютера чи ферми незначні, то для посилення потужностей вони об'єднуються у пули, які мають більше шансів швидко вирішити алгоритми та отримати у винагороду якусь частку біткойна. Майнери, своєю чергою, є власниками біткойн-гаманців, через які запускають намайнені ресурси у мережу біткойн.



Рис. 3. Взаємодія суб'єктів мережі біткойн

Джерело: побудовано авторами

Обмінники пропонують обмін різних валют: і криптовалют між собою, і офіційних валют на криптовалюту, і офіційних валют між собою. Крім обмінників, скористатися ідентичною функцією можна на біржі криптовалют. Сьогодні в Інтернет-просторі діє більше 20 таких бірж, однак найбільш відомі представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Найбільш відомі біржі криптовалют

| №  | Біржа криптовалют | Обсяг, 24h BTC |
|----|-------------------|----------------|
| 1  | Binance           | 262744,82      |
| 2  | Bitfinex          | 172804,46      |
| 3  | Bithumb           | 162362,35      |
| 4  | Bittrex           | 64698,62       |
| 5  | Kraken            | 60205,51       |
| 6  | Hitbtc            | 36687,50       |
| 7  | Poloniex          | 35180,12       |
| 9  | EXMO              | 11120,60       |
| 11 | YObit             | 6064,04        |
| 12 | Cex.io            | 4869,44        |

Джерело: побудовано за даними [11]

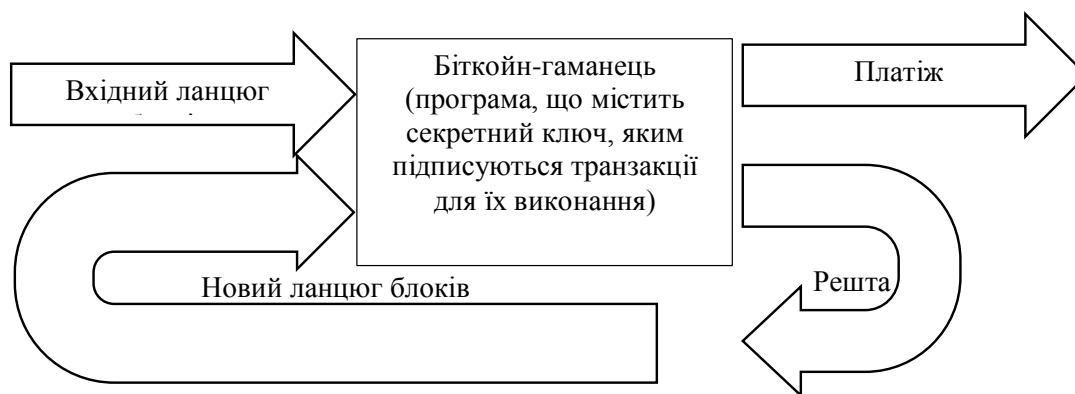


Рис. 2. Схема платежів у мережі біткойн

Джерело: побудовано за даними [6]



Вивчивши взаємозв'язки між суб'єктами біткойн-мережі, можна сказати, що найбільш уразливою для шахрайства і створення фінансової піраміди є діяльність обмінників та криптобірж. Розробники та учасники мережі біткойн вважають, що їхня система вирішує питання довіри. Однак на етапі переходу від реальних грошей до цифрових є всі можливості фінансового шахрайства, і транзакцію суб'єкти здійснюють, опираючись тільки на інтуїцію та довіру.

Отже, вивчення функціонування мережі біткойн крізь призму фінансової піраміди дало можливість дійти висновку, що сама по собі мережа біткойн не є фінансовою пірамідою, однак на етапі переходу від реальних грошей до цифрових є всі умови до створення й «успішного» функціонування будь-яких шахрайських схем, у тому числі і фінансових пірамід. Проте це ризики загалом цифрової економіки, а не виключно для біткойн-мережі.

Розробники технології блокчейн і біткойн-мережі не визначають біткойн як гроші, а зазначають, що це система електронних транзакцій, яка оснований на недовірі всіх учасників [12]. Для визначення можливостей використання біткойна в сучасних фінансових відносинах визначимо основні особливості даної електронної платіжної системи: децентралізованість – полягає у відсутності фінансових центрів із контролю емісії; анонімність транзакцій – для транзакцій використовується адреса (кеш із 27–34 знаків) без розкриття інших даних одержувача і відправника; незворотність (усі операції в біткойн-мережі не можна скасувати, зупинити або заблокувати); безпека – всі дані зберігаються в спеціальному файлі, доступ до якого є тільки у вас; неможливість подвійної транзакції (перевіркою транзакцій та відхиленням повторних займаються майнери, кожен з яких має копію всіх архівів за весь час); прямий характер операцій – біткойн-перекази проводяться безпосередньо між учасниками, транзакція відбувається без участі третьої особи: банку, процесингового центру, сервера; економія на комісії під час здійснення транзакцій; обмеженість – як і будь-який ресурс, криптовалюта є вичерпним фінансовим ресурсом (21 млн. біткойнів).

Якщо визначати біткойн як гроші, то потрібно проаналізувати, чи виконує він функції грошей. Ґрунтовне дослідження щодо виконання віртуальними грошима функцій грошей здійснила Н. Пантелєєва [13]. Згідно із сучасною теорією грошей, гроші – особливий товар, що є загальноновизнаною еквівалентною формою вартості

інших товарів та послуг. Основними функціями грошей є: міра вартості, засіб обігу, засіб платежу, засіб накопичення, світові гроші.

Відповідно до вищезазначених ознак, можна стверджувати, що біткойн виконує більшість функцій грошей, але з певними особливостями.

Під час розгляду біткойна як елемента фінансової системи важливим є офіційне його визнання на рівні державних органів. Нині відношення офіційних органів до цього ресурсу дуже різняться.

Першою країною, яка офіційно визнала віртуальну грошову одиницю біткойн, є Німеччина, де цю віртуальну валюту було віднесено до «фінансових інструментів» та було визначено чіткі правила і норми для роботи з нею. У США біткойн прирівнюється до капітального активу, у результаті чого прибуток та збитки враховуються під час обчислення оподаткованої бази. У Канаді визначено правовий статус біткойну, а також урегульовано біткойн-транзакції. Податки встановлюються згідно з їх використанням: під час покупки-продажу або як інвестицій. У Китаї діє найбільша BTC-біржа – «БіТіСі Чайна» (BTC China), обіг якої вдвічі більший, аніж був на токійській біржі «Маунт Гоукс» (Mt.Gox) і становить 60% від усього обсягу операцій «БіТіСі-Форекс» (BTC-Forex). Такий масштаб поставив під загрозу традиційну монетарну систему Китаю, тому офіційна влада країни в 2013 р. заборонила фінансовим установам торгівлю біткойном, але це не поширюється на фізичних осіб, тому що віртуальна валюта вважається безпечною для населення і ринок продовжує функціонувати [14].

Усе це можемо вважати важливим сигналом переходу електронних сервісів на цю валюту, її прийняття та поширення у світі.

Хоча Україна не попала до жодного з рейтингів із вивчення цифрової економіки, однак цифрова економіка у нас активно розвивається.

Національний банк України на запит щодо віднесення операцій із віртуальною валютою/криптовалютою біткойн до операцій із торгівлі іноземною валютою надав роз'яснення, в якому біткойн віднесено до грошових сурогатів; наголошено, що «не уповноважені банки не мають правових підстав для зарахування іноземної валюти, отриманої від продажу біткойнів за кордоном». Також регулятор застерігає громадян від використання віртуальних валют для обміну на товари або грошові кошти [15].

Основною причиною зазначених обмежень є ризику та загрози, що мають на меті мінімізувати регулювання за відсутності системи норм та правил, які б дали змогу впорядкувати ринок віртуальних валют. Такими загрозами є: використання віртуальних валют для нелегальних трансакцій, торгівлі наркотиками, зброєю та іншими забороненими товарами; експансійне проникнення на внутрішній ринок іноземних фінансових установ унаслідок загострення конкуренції та втрати ринкових позицій національними фінансовими установами; втрата державної монополії на емісію грошей; зменшення сеньйоражу центральних банків; зменшення попиту на національну

валюту, що зумовлює її знецінення (а може, навіть відмову на користь іноземної) та зміну швидкості обігу, що, своєю чергою, ускладнює процес визначення швидкості обігу грошей і проведення грошово-кредитного регулювання; неможливість проведення ефективної грошово-кредитної політики, оскільки вагомий частка грошової маси перебуватиме поза контролем монетарного регулятора; зменшення рівня впливу або усунення фінансових посередників тощо [16].

Тим не менше в Україні також існують компанії, які прийняли як один із засобів платежу біткойн. Інтернет-магазини займають 31% (16 компаній) від кількості всіх українських



Рис. 4. Сфери діяльності компаній в Україні, які прийняли біткойн

Джерело: побудовано за даними [6]

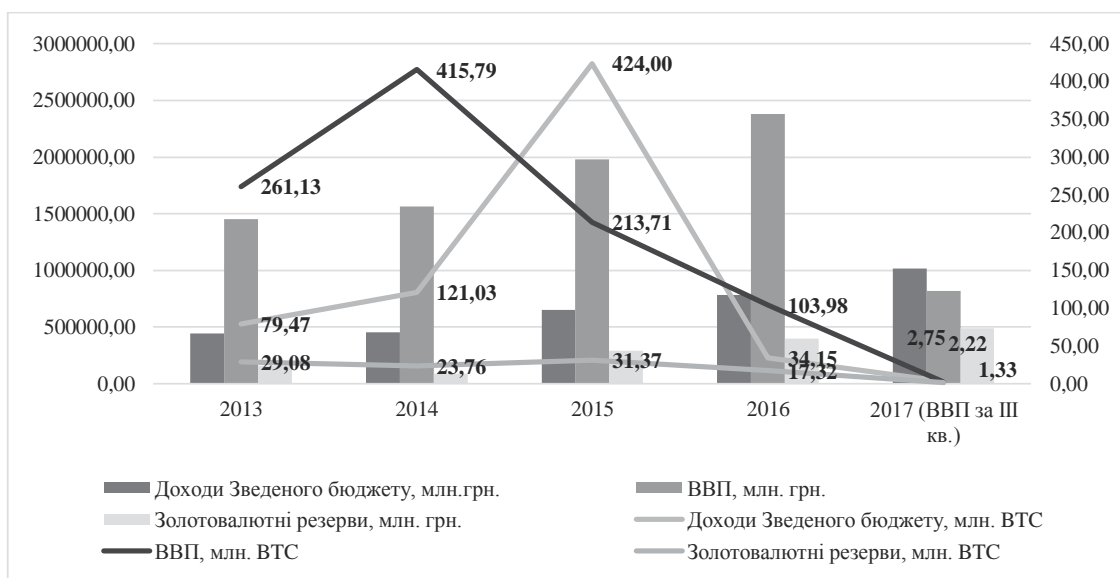


Рис. 5. Макроекономічні показники України за 2013–2017 рр. у розрахунку в біткойнах

Джерело: побудовано за даними [17]

компаній (52 компанії), які прийняли криптовалюту. Треба зауважити, що впровадження криптовалюти для здійснення оплати підвищує оперативність оплати (рис. 4).

Окрім того, в Україні створено всі умови для безперешкодної купівлі-продажу біткойнів та інвестування в них. Таку можливість надають банки через систему Інтернет-банкінгу та біржі, які торгують парю «гривня – біткойн» (KUNA, EXMO.COM, BTC TRADE UA).

Цікавим є також представлення економічного розвитку нашої країни крізь призму біткойнів (рис. 5).

Вищезазначене є вагомими аргументами для вивчення розвитку цифрових валют, способів їх урегулювання, розроблення націо-

нальної платіжної системи на основі новітніх технологій та запитів споживачів, які б функціонували під контролем регулятора.

**Висновки з цього дослідження.** Проведене дослідження дало змогу визначити, що біткойн не має ознак бульбашки і це науково обґрунтовано в роботі, сама система не є фінансовою пірамідою, проте є велика ймовірність створення таких пірамід на базі бренду біткойна. Вважати його повноцінними грошима поки що також немає повноцінних підстав, однак це цілком інноваційна платіжна система, яка покликана обслуговувати цифрову економіку. І оскільки світ зацікавлений у розвитку цифрової економіки, то і біткойн-мережа буде існувати.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. The future of cryptocurrencies? The view of two experts. URL: [www.weforum.org/agenda/2018/02/hey-economist-what-do-cryptocurrencies-have-to-do-with-trust](http://www.weforum.org/agenda/2018/02/hey-economist-what-do-cryptocurrencies-have-to-do-with-trust).
2. Манькова А.О. Криптовалюта: биткоин и его развитие в современной экономике. Молодежный научный вестник. 2016. С. 80–84.
3. Гринберг Р. Биткоин: инновационная альтернативная цифровая валюта. Hastings Science & Technology Law Journal. 2011. Vol. 4. С. 160. URL: <https://ssrn.com/abstract=1817857>.
4. Барановський О.І. Економіка мильних бульбашок. Економіка і прогнозування. 2008. № 4. С. 45–68. URL: [http://eip.org.ua/docs/EP\\_08\\_4\\_45\\_uk.pdf](http://eip.org.ua/docs/EP_08_4_45_uk.pdf).
5. Сорнетте Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков: критические события в сложных финансовых системах. М.: И-трейд, 2008. 400 с.
6. Офіційний сайт біржі Poloniex. URL: [https://poloniex.com/exchange#usdt\\_btc](https://poloniex.com/exchange#usdt_btc).
7. Digital Economy and Society Index 2017. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>.
8. Jerry Buhlmann Three ways to improve trust in the digital economy. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2018/02/three-ways-to-improve-trust-in-the-digital-economy>.
9. Ярмоленко Ю.В. Фінансова піраміда як юридична та економічна категорія. Наше право. 2014. № 1. С. 181–185. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nashp\\_2014\\_1\\_32](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nashp_2014_1_32).
10. Накамото С. Биткоин: система цифровой пиринговой наличности. URL: [https://bitcoin.org/files/bitcoin-paper/bitcoin\\_ru.pdf](https://bitcoin.org/files/bitcoin-paper/bitcoin_ru.pdf).
11. Офіційний сайт BitMakler. URL: <https://bitmakler.com/birzha>.
12. Пантелєєва Н. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства. Вісник Національного банку України. 2015. № 5. С. 25–31.
13. Уведомление Народного банка Китая о предотвращении рисков Bitcoin. URL: <http://smart-lab.ru/blog/news/154499.php>.
14. Лист Національного банку України від 08.12.2014 № 29-208/72889 «Щодо віднесення операцій з віртуальною валютою/криптовалютою Bitcoin (далі – Bitcoin) до операцій із торгівлі іноземною валютою». URL: <http://law.dt-kt.com/?p=639>.
15. Роз'яснення Національного банку України щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n0435500-14>.
16. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.

#### REFERENCES:

1. The future of cryptocurrencies? The view of two experts. [Electronic resource] – Access mode: [www.weforum.org/agenda/2018/02/hey-economist-what-do-cryptocurrencies-have-to-do-with-trust](http://www.weforum.org/agenda/2018/02/hey-economist-what-do-cryptocurrencies-have-to-do-with-trust)
2. Man'kova A.O. (2016). Kriptovaljuta: bitkojn y ego razvitije v sovremennoj ekonomike. Elektronnyj nauchno-praktycheskij zhurnal "MOLODEZHNYJ NAUCHNYJ VESTNYK", pp. 80–84.
3. Grinbjerg. Rubjen. (2011). Bitkojn: innovacionnaja al'ternativnaja cyfrovaja valjuta. Vol. 4, P. 160. Доступно в SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1817857>

4. Baranovs'kyj O. I. (2008). *Ekonomika myl'nyh bul'bashok*. *Ekonomika i prognozuvannja*, № 4., P. 45-68. – Access mode: [http://eip.org.ua/docs/EP\\_08\\_4\\_45\\_uk.pdf](http://eip.org.ua/docs/EP_08_4_45_uk.pdf)
5. Sornette D. (2008). *Kak predskazyvat' krahy finansovyh rynkov: krytycheskije sobytija v slozhnyh finansovyh systemah*. – M.: SmartBook: Yzdatjel'stvo "I-trejd", 400 p.
6. Oficijnyj sajt Poloniex [Electronic resource] – Access mode: [https://poloniex.com/exchange#usdt\\_btc](https://poloniex.com/exchange#usdt_btc)
7. Digital Economy and Society Index 2017 [Electronic resource] – Access mode: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>
8. Jerry Buhlmann Three ways to improve trust in the digital economy [Electronic resource] – Access mode: <https://www.weforum.org/agenda/2018/02/three-ways-to-improve-trust-in-the-digital-economy>
9. Jarmolenko Ju. V. (2014). "Finansova piramida" jak jurydychna ta ekonomichna kategorija. *Nashe pravo*, № 1, P. 181-185. – Access mode: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nashp\\_2014\\_1\\_32](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nashp_2014_1_32).
10. Satoshi Nakamoto Bitkojn: sistema cifrovoj piringovoj nalichnosti [Electronic resource] / Perevedeno na russkij po [bitcoin.org/bitcoin.pdf](http://bitcoin.org/bitcoin.pdf) Perevod: arvicco, grich. – Access mode: [https://bitcoin.org/files/bitcoin-paper/bitcoin\\_ru.pdf](https://bitcoin.org/files/bitcoin-paper/bitcoin_ru.pdf)
11. Oficijnyj sajt BitMakler [Electronic resource] – Access mode: <https://bitmakler.com/birzha>
12. Natalija Pantjeljejeva. (2015). Novi formy groshej v umovah formuvannja informacijnogo suspil'stva. *Visnyk Nacional'nogo banku Ukraijny*, № 5, P. 25-31.
13. Uvedomlenie Narodnogo banka Kitaja o predotvrashhenii riskov Bitcoin. [Electronic resource] – Access mode: <http://smart-lab.ru/blog/news/154499.php>
14. Lyst Nacional'nogo banku Ukrai'ny vid 08.12.2014 r. № 29-208/72889 "Shhodo vidnesennja operacij z virtual'noju valjutoju/kryptovaljutoju "Bitcoin" (dali-Bitcoin) do operacij z torgivli inozemnoju valjutoju". [Electronic resource] – Access mode: <http://law.dt-kt.com/?p=639>.
15. Roz'jasnennja Nacional'nogo banku Ukrai'ny shhodo pravomirnosti vykorystannja v Ukrai'ni "virtual'noi" valjuty/kryptovaljuty" Bitcoin. [Electronic resource] – Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n0435500-14>.
16. Oficijnyj sajt Nacional'nogo banku Ukrai'ny [Electronic resource] – Access mode: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>

## Bitcoin like as element of modern financial system

**Yelisieieva O.Y.**

Student,

Kremenchug National University named after M. Ostrogradsky

**Voloshina O.V.**

Senior Lecturer,

Kremenchug National University named after M. Ostrogradsky

**Didur S.V.**

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Kremenchug National University named after M. Ostrogradsky

The new phenomenon of world economy is considered in the article – cryptocurrency, that is interpreted by scientists as the digital system of payments and standard, based on the newest technologies after principles of cryptography with the aim of functioning as safe, anonymous, decentralizing, stable virtual currency. Today Bitcoins is the most widespread type of cryptocurrency. They are and most expensive among other. A basic problem is an ambiguousness of determination of these financial terms. The article analyses nature and economic essence of virtual money, and also grounds or is Bitcoin by a “phial” or “pyramid”. The process of “booty” of Bitcoin is analyzed, and also cooperation of subjects of network of Bitcoin is represented. For converting cryptocurrency in national currencies use exchangers. Except exchangers to take advantage of identical function it is possible on the exchange of cryptocurrency. For today more than 20 such exchanges operate in Internet, most popular is Binance, Bitfinex, Bithumb.

An analysis showed that Bitcoins are used for today as mediums of exchange among leading world IT- companies (Dell, AppStore, Microsoft) and trading companies, such as Amazon, Ebay. Without regard to limitation of cryptocurrency in

Ukraine, there are companies that accepted, as one of mediums of exchange of Bitcoin. E-shops occupy 31% (16 companies) from the amount of all Ukrainian companies (52 companies) that accepted cryptocurrency. Principal reason of limitations are risks and threats, that have for an object to minimize adjusting in default of the system of norms and rules that would give an opportunity to put in order the market of virtual currencies. Such threats are: the use of virtual currencies for illegal transactions, trading in drugs, by a weapon and other forbidden commodities, intensifying of competition and loss of market positions national financial institutions, reduction to demand on national currency that predetermines her depreciation.

In addition, in Ukraine all terms are created for unimpeded purchases-sales of Bitcoins and investing in them. Such possibility is given by the banks through the system of Internet-banking and exchanges that trade in the pair of Hryvnia-Bitcoin (KUNA, EXMO.COM, BTC TRADE UA).

Thus, research of development, essence of cryptocurrency is an actual theme. Research showed thus, that although Bitcoins are not valuable money, Bitcoin is the innovative payment system, what called to serve a digital economy.

## Визначення основних проблем активізації розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг в Україні

**Жаворонок А.В.**

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів  
та фінансового посередництва  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті визначено проблеми розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг в Україні (незадовільний рівень пропозиції таких послуг банківськими установами; складність нормативно-правового регулювання окремих видів таких послуг, що призводить до створення банками окремих фінансових компаній, які надають нетрадиційні послуги; необізнаність клієнтів про існування різних типів нетрадиційних банківських послуг; недостатній рівень розвитку фінансового консалтингу в країні; низький рівень кваліфікації працівників банків у сфері надання досить рідкісних нетрадиційних банківських послуг тощо). Виявлені проблеми вимагають застосування наукових підходів до їх вирішення для вдосконалення інституційного, нормативно-правового, економічного та інформаційного забезпечення розбудови ринку нетрадиційних банківських послуг в Україні.

**Ключові слова:** активізація, проблема, банківська послуга, нетрадиційна банківська послуга, ринок банківських послуг, ринок нетрадиційних банківських послуг.

Жаворонок А.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ АКТИВИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕТРАДИЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

В статье определены проблемы развития рынка нетрадиционных банковских услуг в Украине (неудовлетворительный уровень предложения таких услуг банковскими учреждениями; сложность нормативно-правового регулирования отдельных видов таких услуг, что приводит к созданию банками отдельных финансовых компаний, которые предоставляют нетрадиционные услуги; неосведомленность клиентов о существовании различных типов нетрадиционных банковских услуг, недостаточный уровень развития финансового консалтинга в стране, низкий уровень квалификации работников банков в сфере предоставления достаточно редких нетрадиционных банковских услуг). Выявленные проблемы требуют применения научных подходов к их решению для усовершенствования институционального, нормативно-правового, экономического и информационного обеспечения развития рынка нетрадиционных банковских услуг в Украине.

**Ключевые слова:** активизация проблема, банковская услуга, нетрадиционная банковская услуга, рынок банковских услуг, рынок нетрадиционных банковских услуг.

Zhavoronok A.V. DETERMINATION OF THE MAIN PROBLEMS OF ACTIVATION OF THE DEVELOPMENT OF MARKET OF NON-TRADITIONAL BANKING SERVICES IN UKRAINE

The article outlines the problems of the market development for non-traditional banking services in Ukraine (the unsatisfactory supply level of such services by banking institutions; the complexity of the legal regulation of certain types of such services, which leads to the creation of banks by certain financial companies that provide non-traditional services, the ignorance of clients about the existence of different non-traditional banking services; insufficient level of financial consulting development in the country; low level of qualification of bank employees in the field of providing fairly rare non-traditional banking services, etc.). The revealed problems require the application of scientific approaches to their solution in order to improve the institutional, regulatory, economic and informational support for the development of the market for non-traditional banking services in Ukraine.

**Keywords:** activization, problem, banking service, non-traditional banking service, banking market, non-traditional banking services market.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Банківська система посідає вагомe місце у функціонуванні національного господарства. Фактично вона є частиною національної економіки. Проте також є центром активізації процесів розвитку інших галузей та сфер діяльності. Важливість функціонування

такої системи для держави складно переоцінити. Саме тому питання її розвитку завжди є актуальними для активізації процесів економічного зростання. Окреслена система є відкритою та дуже динамічною за своєю природою, і це робить її вкрай вразливою до сильних зовнішніх шоків, негативний вплив

яких часто призводить до кризових станів не лише в межах такої системи, а й економіки держави загалом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі представлено численні напрацювання щодо дослідження ринку нетрадиційних банківських послуг: Н. Абаєвої, Р. Бачо, Т. Васильєвої, Ю. Вегерюк, О. Гонти, М. Дубини, В. Коваленко, О. Лаврушина, А. Лобанової, І. Лютого, В. Маргасової, Є. Поліщук, О. Шабанової, І. Школьник.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак відчувається певний теоретико-методичний вакуум у напрямі дослідження ринку нетрадиційних банківських послуг як цілісної системи. Фрагментарно в наукових роботах вивчаються особливості надання банками окремих видів нетрадиційних фінансових послуг. Наведена актуальність зумовила вибір теми статті, визначила її мету та завдання.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування науково-теоретичних підходів і практичних заходів щодо визначення основних проблем в активізації розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Забезпечення стабільності банківської системи – це першочергове завдання, яке необхідно вирішити на шляху інтеграції України до європейського економічного простору. З розвитком міжнародних відносин та посиленням глобалізаційних процесів у банківській сфері виникає все більше проблем, які необхідно вирішити, щоб забезпечити її стабільність та нормальне функціонування національної економіки [6, с. 102].

Враховуючи сучасні тенденції функціонування ринку фінансових послуг загалом, діяльності банківської системи держави, сфокусуємо основну увагу на визначенні основних проблем розбудови ринку нетрадиційних банківських послуг в Україні. Зауважимо, що аналіз зовнішнього середовища функціонування такого ринку є важливим складником ідентифікації стримуючих чинників його розбудови. Саме тому у даному параграфі фрагментарно розглядаються і проблеми розвитку ринку фінансових послуг у цілому.

Загальну сукупність проблем, що гальмують розвиток окресленого, доцільно розглядати через використання двокомпонентного підходу. З одного боку, доцільно виокремити проблеми, що мають системний характер, тобто генеруються зовнішнім середовищем і

суттєво впливають на функціонування ринку банківських послуг. З іншого – необхідно виділити ті, що є специфічними та притаманні самому ринку нетрадиційних послуг банківських установ.

До системних проблем, які сьогодні стримують розвиток банківських установ, варто віднести такі.

1. Складна політична та макроекономічна ситуація.

Особливо актуальними в останній період стають питання щодо забезпечення політичної стабільності в країні та важливості цього для розвитку національної економіки загалом. Події Революції гідності продемонстрували, наскільки соціальна напруженість у суспільстві, яка була спричинена політичними рішеннями, може призвести до глибоких кризових явищ економічного характеру.

Ринок нетрадиційних банківських послуг як відкрита система, у межах якої взаємодіють споживачі та виробники цих послуг, функціонує у межах загальної системи національного господарства, тому всі макроекономічні тенденції здійснюють вплив і на процеси розвитку цього ринку. Відповідно, девальваційні процеси, інфляція, втрата довіри до фінансових посередників, закриття великої кількості банків, призводять до ускладнення функціонування банківських установ, їх спроможності створювати нові інноваційні продукти та пропонувати їх споживачам. Також паралельно відбуваються процеси зниження попиту на банківські послуги загалом із боку клієнтів. Зниження темпів економічного розвитку в державі лише поглиблює кризові явища на ринку банківських послуг.

Зауважимо, що на ринку фінансових послуг спостерігаються часті зміни кон'юнктури саме в періоди проведення зміни політичної влади та проведення дострокових виборів. Так, у період виборів президента України 2004 р. та внаслідок Помаранчевої революції було введено мораторій на дострокове зняття депозитів, істотно зросла частка перестраховування у країні Балтії та СНД як ефективного інструмента виведення капіталу з країни. Аналогічні події вивезення капіталу відбувалися і на початку 2014 р., особливо відчутно здійснювалися операції з вивозу капіталу через банківську систему та податкові «ями», конвертаційні центри тощо [2, с. 64].

Розв'язання окреслених проблем дасть змогу сформулювати умови поступового відновлення докризових рівнів функціонування ринку банківських послуг, підвищити обсяги виданих

кредитних коштів економічним суб'єктам для їх розвитку.

2. Нестабільність системи державного регулювання банківської системи.

Складна економічна ситуація в країні в 2013–2014 рр. вимагала впровадження дієвих антикризових заходів для стабілізації економіки держави. Основна відповідальність лягла на нову владу, яка була обрана Українським народом. Проте в подальшому таких значних трансформацій саме банківської системи країні ніхто не очікував. Нова команда НБУ почала активно реалізовувати нову програму розвитку банківської системи шляхом очищення її від нестійких установ, тих посередників, власники яких були невідомими.

Окреслена проблема у цілому назривала давно. Цілком зрозуміло, що в банківській системі повинні функціонувати виключно стійкі до зовнішніх загроз установи, оскільки банкрутство однієї з них призводить до виникнення панічних настроїв серед населення та знаних витрат держави на покриття зобов'язань неплатоспроможного банку. Проте глибока економічна криза та значна трансформація всієї банківської системи мали подвійний негативний ефект і на розвиток національного господарства, і на процеси формування довіри клієнтів до банківських установ та НБУ як основного регулятора їхньої діяльності. Як бачимо, громадяни України в сукупності вважали дії НБУ недостатніми для подолання кризи у банківській системі і відновлення платоспроможності банків, які мали фінансові труднощі. Це свідчить, що НБУ проводив політику, яка не була зрозумілою для переважної більшості громадян. Також на тлі цих процесів відбувалися ще більш деструктивні, які ще ускладнили функціонування банків

та погіршили відношення клієнтів до їхньої діяльності. Значна девальвація національної валюти призвела до втрати реальної її купівельної спроможності майже у три рази.

Зростання значного рівня інфляції лише погіршило цю ситуацію. Державні органи влади не змогли вплинути на ці процеси або пом'якшити їх наслідки для всієї системи національної економіки. І це додатково підірвало довіру до них із боку українського суспільства (рис. 2) [1, с. 101].

Переважна більшість населення зазнала істотних втрат від девальвації гривні, що спричинило низку негативних впливів на їхнє благополуччя: 96,4% зазначили, що зменшилася їхня купівельна спроможність; 91,6% підтвердили, що стало важко сплачувати комунальні послуги; 89,5% визнали знецінення заробітної плати; 82% говорять про знецінення пенсій і соціальних виплат; 80,7% вважають, що знецінилися гривневі заощадження [1, с. 102–103].

Саме непослідовна, ситуативна політика НБУ у сфері грошово-кредитного регулювання національного господарства, фінансові шоки, що відбувалися паралельно, відсутність стратегічного мислення та розуміння перспектив економічного розвитку держави у таких турбулентних умовах призвели до значного падіння рівня довіри до НБУ як ефективного регулятора зі боку громадян.

3. Низька капіталізація банківського ринку та недостатній рівень якості активів.

В Україні завжди була проблема з капіталізацією банківських установ. Цілком логічне небажання власників підвищувати обсяги акціонерного капіталу для забезпечення стійкості цих фінансових посередників зумовило формування ситуації, коли банки, володіючи недостатніми обсягами власних фінансо-

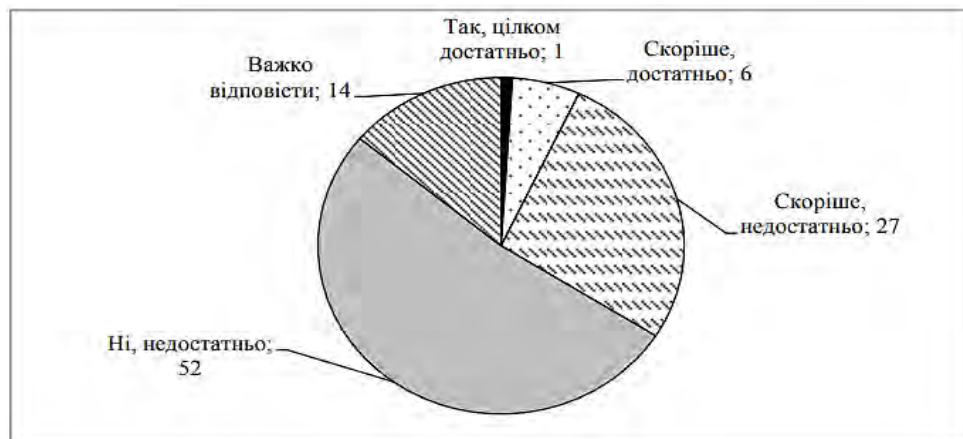


Рис. 1. Оцінка зусиль НБУ щодо порятунку банків, в яких утратили свої збереження громадяни України, % [1, с. 105]



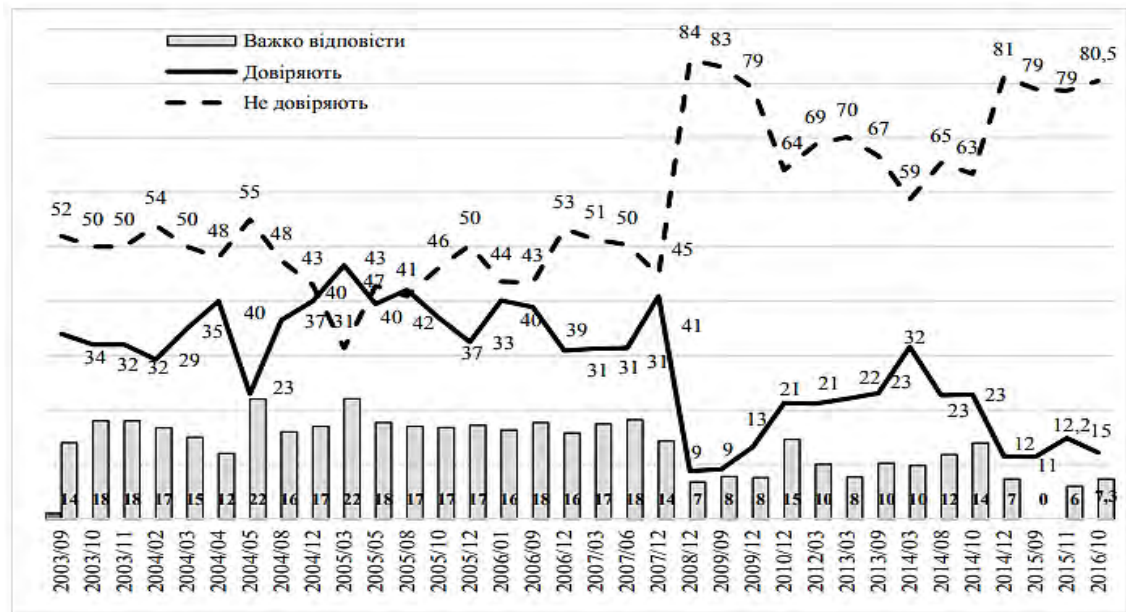


Рис. 2. Динаміка довіри до Національного банку України за 2003–2016 рр.

вих ресурсів, здійснювали значну кількість активних та депозитних операцій. У разі своєї неплатоспроможності вклади покривала держава, а вони втрачали менші суми власних ресурсів.

Така ситуація не могла відбуватися довго. Після кризи 2008–2009 рр. було підвищено рівень мінімального статутного капіталу для створення нових банків та сформовано плани його підвищення для діючих банків. Однак криза 2013–2014 рр. також показала невирішеність цього питання, вимоги до статутного капіталу були підвищені одразу до 500 млн. грн. з 125 млн. грн. Проте на тлі девальвації гривні в доларовому еквіваленті суттєвої різниці між цими показниками немає. Тобто стало вигідніше відкривати банк тим власникам, які володіли ресурсами в іноземних валютах. Також були розроблені плани підвищення розмірів статутних капіталів для всіх діючих банківських установ. особливо це складно дається невеликим регіональним банкам, які повинні ці кошти заробити та реінвестувати у власну діяльність. У такому разі посилення стійкості банківської системи відбувається на тлі зниження кредитної активності цих установ і зменшення їхніх можливостей до власного розвитку.

Ще один напрям підвищення рівня капіталізації вітчизняної банківської системи пов'язаний з активізацією процесів злиття та поглинання банків. Власне, процеси концентрації банківських капіталів у такий спосіб уже набули загальносвітового визнання, оскільки

виявилися доволі дієвим інструментом, який дає змогу скорочувати витрати і підвищувати прибутковість банківського бізнесу. Однак в Україні метод концентрації капіталів застосовується нечасто, що пояснюється недосконалістю відповідної нормативної бази, а також неготовністю більшості власників банківських установ поступатися контролем над ними шляхом перерозподілу чи взаємного обміну пакетами акцій [5, с. 167].

Отже, підвищення стійкості банківської системи є, безумовно, важливою умовою подальшого її розвитку. Це дає змогу збільшити можливості банківських установ до протидії зовнішнім деструктивним чинникам. Проте сам окреслений процес триватиме поступово, протягом п'яти років для діючих банків. Забезпечення стабільності національної валюти у цьому разі є також однією з ключових умов нарощення реального капіталу банківських установ.

4. Недостатня кількість добросовісних клієнтів.

Складна економічна ситуація в Україні призвела, як вже зазначалося, до зниження купівельної спроможності громадян, їх фінансового забезпечення. Це також зумовило зменшення кількості платоспроможних клієнтів банків, які можуть і мають можливості вчасно виконувати власні зобов'язання. В умовах надання позик під високі відсотки та підвищених вимог до клієнтів банки втратили значний відсоток споживачів. Такий підхід здебільшого був усвідомлений цими установами.

Формування якісного кредитного портфеля сьогодні для всіх цих установ є пріоритетом номер один, і цим питанням банківські установи приділяють особливу увагу.

Проте окресленою ситуацією скористалися інші кредитні та фінансові установи, вони почали активно пропонувати споживачам різні кредитні продукти для задоволення їхніх фінансових потреб. Це сприяло підвищенню конкуренції на ринку фінансових послуг між банківськими та небанківськими кредитними установами за споживачів. Це також знизило опосередковано попит на банківські продукти, у т. ч. нетрадиційні.

Послуги фінансові компанії пропонують різні. Проте найбільша їхня частка працює на ринку кредитних послуг, у межах якого такі установи можуть отримати найбільший рівень доходу. Наприклад, позичивши 2 000 грн. у оператора Credit Plus, за місяць доведеться повернути 2 540 грн. Відповідно, вартість позики становить 27%, але не річних, а на місяць. У перерахунку на річні вийде 324%. Це втричі більше максимальних ставок за банківськими споживчими кредитами на товари (PoS-кредити) та готівку (cash-кредити). І це ще не найвища ставка. «Стандартна відсоткова ставка становить 1,8% за кожен день користування кредитом (річна відсоткова ставка – 657% річних), – говориться на сайті ТОВ «Авентус Україна» (Credit Plus). – Кредити можуть надаватися за іншими ставками в межах проведення акцій, програм лояльності та спеціальних пропозицій». Цікаво, що ця компанія має 100%-й іноземний капітал, власники – громадяни Литви. Космічні відсоткові ставки пояснюються великими ризиками такого кредитування [4, с. 39].

Застосовуються також програми з елементами мережевого маркетингу на кшталт «приведи друга». Мікрокредитори намагаються підтримувати платіжну дисципліну позичальників загрозою застосування штрафних санкцій. Так, на сайті ТОВ «Споживчий центр» (ТМ «ШвидкоГроші») зазначається, що на суму простроченої заборгованості у перший день нараховується штраф у розмірі 2%. Далі тариф зростає кожний день на 2%. У разі несплати проблемна заборгованість передається колекторам [4, с. 40]. Отже, активне функціонування фінансових компаній в Україні сприяє підвищенню конкуренції з банківськими установами на кредитному ринку, часто призводить до зловживань цими установами власним становищем та недо-

тримання прав споживачів у сфері надання фінансових послуг.

5. Недостатній рівень взаємної довіри в межах ринку банківських послуг.

Функціонування банківської системи України протягом останніх років свідчить про наявність глибокого рівня недовіри між фінансовими установами та їхніми клієнтами. Така ситуація почала спостерігатися одразу після 2008–2009 рр., коли внаслідок девальвації національної валюти споживачі банківських продуктів різко втратили можливість обслуговувати власні кредити. У такій ситуації банки почали активно передавати заборгованість клієнтів колекторським компаніям, подавати судові позови і т. д. Попри озвучення менеджерами банківських установ інформації про впровадження систем пролонгації кредитів, підвищення рівня лояльності до кредиторів відносини цілому між позичальниками та позикодавцями перейшли у площину масової недовіри. Така ситуація триває й сьогодні. Навіть коли клієнти користуються позиками банків, вони можуть їм не довіряти і намагатися виплатити кредити якомога швидше.

Криза 2013–2014 рр. лише поглибила рівень недовіри між банками та їхніми клієнтами. «Банкопад» призвів до втрати частини ресурсів юридичними та фізичними особами, повернення частини коштів ними через Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, але пізніше.

Таким чином, на ринку банківських послуг банки масово недовіряють клієнтам через: наявність великої кількості шахрайств із боку фізичних осіб (надання неправдивих даних, неправильних телефонів і т. д.); зловживання юридичних осіб, що супроводжувалося процесами закредитованості та низьким рівнем кредитоспроможності; відсутність культури вчасно розраховуватися за власними зобов'язаннями; значна кількість випадків шахрайств менеджерів банківських установ, які видавали позики неплатоспроможним клієнтам, і т. д.

Клієнти не довіряють банкам через: жорстку позицію банківських установ щодо повернення кредитів, їх негнучкість та невраховання життєвих обставин споживачів; зловживання банками низьким рівнем фінансової грамотності громадян, незабезпечення надання всієї важливої інформації для клієнтів під час оформлення кредитів; нерозкриття банківськими установами реальних відсоткових ставок за кредитами, замовчування даних щодо комісій та додаткових платежів; пере-

дачу кредитів до колекторських компаній без відома самих клієнтів. Наведені передумови формування недовіри між банками та їхніми клієнтами виникли в 2008–2009 рр., коли ці установи стикнулися з масовими неплатежами по кредитах. Проте і сьогодні ці обставини негативно впливають на формування партнерських відносин між позичальниками та позикодавцями.

Найважливішим чинником довіри до банків є наявність достовірної інформації про їхню діяльність. Рівень інформаційного забезпечення відображає ступінь прозорості банківського бізнесу. Обмеженість доступу потенційних клієнтів до інформації про реальний фінансовий стан банків і нездатність більшості приватних клієнтів адекватно оцінити доступну інформацію – все це можна віднести до актуальних проблем розвитку банківських послуг в Україні.

Нині населення може отримати інформацію про банк з опублікованої банківської звітності і банківських рейтингів. Однак фінансова звітність банків досить складна для інтерпретації клієнтами, особливо населенням. У цьому зв'язку виникає потреба в результатах аналізу, проведеного компетентними фахівцями.

Потребу в актуальній інформації відчувають не тільки клієнти, а й самі банки. Видаючи кредити, вони прагнуть отримати повну і достовірну інформацію про позичальників. Незважаючи на те що більшість позичальників – сумлінні клієнти, ризик непогашення кредитів великий, і така ситуація може призвести до складнощів для банківських установ. Тому кредитні організації зацікавлені в отриманні точної, надійної та перевіреної інформації про клієнтів. Збір і надання такої інформації в зарубіжних країнах здійснюють кредитні бюро та самі банки.

6. Недостатній рівень фінансової грамотності клієнтів.

Значною проблемою функціонування українського суспільства є низький рівень фінансової грамотності населення. Питанням підвищення її рівня до 2008 р. навіть ніхто не займався, таку проблему не розглядали взагалі. Проте згодом після детального аналізу передумов та наслідків фінансово-економічної кризи стало зрозуміло, що відсутність достатніх знань у клієнтів банків щодо основних умов банківських продуктів, власних прав у цій сфері також лише поглибила ті кризові ситуації, що відбувалися.

Саме тому питанням підвищення рівня фінансової грамотності почали приділяти

більшу увагу. Проте її рівень і сьогодні залишається дуже низьким. Відсутні системні дослідження у цій сфері, немає єдиної державної політики підвищення рівня знань у сфері надання фінансових послуг. Проблема є досить гострою, оскільки її вирішення не може бути швидким, а вимагатиме впровадження довгострокових заходів. Під фінансовою грамотністю розуміють знання, розуміння, навички та впевненість, що в комплексі дають особі змогу приймати правильні фінансові рішення відповідно до конкретних обставин.

Таким чином, окреслена проблема вимагає розроблення низки заходів щодо підвищення рівня знань населення у фінансовій сфері, створення відповідних програм підготовки, курсів, залучення недержавних організацій до її вирішення.

7. Існування інформаційної асиметрії у сфері надання банківських послуг.

Як уже зазначалося, створення та використання якісної інформації у сфері виробництва та споживання фінансових послуг є важливою умовою забезпечення нормальних умов розвитку банківської системи. Інформація фактично є її матеріалом, ресурсом, оскільки під час надання будь-якої послуги банківська установа використовує виключно дані про клієнта, які дають змогу оцінювати її фінансовий стан, кредитну історію і приймати відповідні рішення.

Проте в реальності отримати від позичальників недостовірну або відкоректовану інформацію про нього досить просто. Таким чином, за правильної побудови всього складного процесу отримання, опрацювання та зберігання банківської інформації ефективність його роботи буде одразу порушена. Якість даних у сфері надання фінансових послуг є запорукою стійкості її розвитку і вимагає впровадження заходів протидії використанню клієнтами (і фінансовими установами також) способів створення неправдивих даних про себе.

Класичним прикладом інформаційної асиметрії у фінансовій сфері є проблема кредитних ризиків. Саме ті позичальники, що є найбільш ризиковими з позиції банку, як правило, активніше намагаються отримати кредити. Ці позичальники насправді й не збираються повертати кредит, тому згодні на будь-які умови банку, у тому числі й на підвищену процентну ставку. Головна проблема полягає у тому, що ця група позичальників створює нездорову конкуренцію та викривляє роботу кредитного механізму в цілому [3, с. 182].

Крім зловживань із боку клієнтів щодо надання неправильної інформації у процесі придбання банківського продукту, вони можуть порушувати норми чинного законодавства й іншими способами. Зловмисники порушують норми підписаних договорів, використовують кошти не за призначенням, беруть позики у багатьох банках і не повідомляють про це.

Важливою проблемою в банківській діяльності, що пов'язана з наявністю інформаційної асиметрії, є ризик опортуністичної поведінки з боку позичальників по відношенню до банку. Наприклад, позичальники замість того щоб докласти зусиль для погашення кредиту, можуть звільнитися з роботи і, таким чином, втратити можливість розрахуватися за кредитом. Ще одним варіантом опортуністичної відносно банку поведінки може бути нецільове використання кредитних коштів. Замість купівлі будинку чи інвестиції, умови якої були оговорені з банком, клієнт може зайнятися різного роду марнотратством (наприклад, грати в казино) і, таким чином, позбавити банк можливості повернути свої кошти, або, навпаки, клієнт може інвестувати кошти в надто ризикові проекти, щоб не лише покрити витрати на обслуговування кредиту, а й заробити на цьому. В останньому випадку надзвичайні ризики досить часто призводять до втрати інвестицій, що, своєю чергою, позбавить клієнта можливості погасити власну заборгованість перед банком [3, с. 182].

Фактично розробити та впровадити механізми протидії всім таким зловживанням досить складно. Проте вже сьогодні банківські установи користуються послугами бюро кредитних історій, що дає змогу визначати зловмисників, які не сплатили позики хоча б в одній фінансовій установі. У такому разі відбувається концентрація на рівні банківської системи інформації про кредитні історії позичальників.

Проте, враховуючи, що в Україні сьогодні функціонує декілька бюро кредитних історій, які конкурують між собою за клієнтів та за якістю обслуговування, отримати банківській установі абсолютно вичерпну інформацію про позичальника можна лише шляхом подання заявок у всі такі бюро. Враховуючи, що масштаби діяльності банків є значними і банк розглядає тисячі заявок на видачу кредитів, то використання послуг у бюро кредитних історій є економічно не вигідним. Такий підхід може бути виправданим лише у разі створення системи масової видачі споживчих кредитів, тобто за значних масштабів кредитної діяльності банку.

Проблема консолідації інформаційних баз про кредитні історії позичальників є актуальною в українському суспільстві. Створення та впровадження відповідного механізму реалізації цього дали б змогу ще більше знизити ризики видачі кредитних позик недобросовісним клієнтам. Ініціатором такої пропозиції виступив НБУ, і в Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 р. за ним закріплено реалізацію цього завдання.

Для розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг як окремої економічної системи варто, на наше переконання, визначити такі проблеми.

1. Складність нормативно-правового регулювання надання видів таких послуг, що призводить до створення банками окремих фінансових компаній, які реалізують нетрадиційні послуги (лізингові компанії, колекторські установи, консалтингові фірми та ін.).

2. Відсутність упровадження будь-яких стимулів та мотивації з боку державних органів влади щодо розроблення та реалізації окремих видів нетрадиційних банківських послуг.

3. Недостатній рівень пропозиції таких послуг банківськими установами, які надаються здебільшого системними та великими банками, які мають достатню мережу відділень та можливість пропонувати відповідні послуги широкому колу потенційних споживачів.

4. Низький рівень обізнаності клієнтів в існуванні можливостей використовувати нові види фінансових послуг, особливо серед суб'єктів малого та середнього підприємництва.

5. Відсутність статистичної інформації про надання нетрадиційних банківських послуг, існування яких давало б можливість проводити системні дослідження у цій сфері і популяризувати їх серед клієнтів.

Інформаційна закритість ринку нетрадиційних банківських послуг. Згідно з чинним законодавством, банківські та небанківські фінансові установи повинні щорічно публікувати свої бухгалтерські звіти та аудиторський висновок у ЗМІ. Формально виконуючи норми законодавства, учасники ринку нетрадиційних банківських послуг розміщують цю інформацію на своєму офіційному сайті чи спеціалізованому журналі «Україна Бізнес Ревю». Частина небанківських установ публікує цю інформацію в маловідомих газетах та журналах, що виходять доволі невеликим накладом [2, с. 56–57]. Водночас, навіть формально виконавши вимогу законодавця, для зовнішнього користувача бухгалтерська звіт-

ність фінансової установи не дає змоги адекватно оцінити її фінансово-економічний стан. Для цього необхідно оцінити інформацію, що міститься у спеціальній звітності, яка сьогодні є максимально закритою для зовнішнього користувача (підтвердженням цього є моніторинг Інтернет-сторінки асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» [7]).

6. Складність створення бізнес-плану впровадження окремих видів нетрадиційних послуг через відсутність аналітичної інформації про їх специфіку надання та вплив на операційну діяльність банку.

7. Низький рівень кваліфікації працівників банків у сфері надання досить рідкісних нетрадиційних банківських послуг (наприклад, надання гарантій), оскільки такі знання можуть бути отримані лише під час розроблення та реалізації відповідних послуг; фахівців у таких сферах небагато.

8. Висока вартість розроблення та впровадження нових нетрадиційних послуг через

створення нових інноваційних продуктів, необхідність залучення відповідних кваліфікованих працівників та подальшу підтримку надання таких послуг (наприклад, створення онлайн-платформ надання фінансових послуг).

9. Низький рівень розвитку фінансового консалтингу, що призводить до відсутності знань у клієнтів банківських установ, невміння вибрати найбільш правильний банківський продукт для максимального задоволення потреб.

Визначити базові складнощі впровадження нових нетрадиційних банківських послуг та потенційні можливості отримання доходів від їх реалізації можна за допомогою SWOT-аналізу (табл. 1).

Отже, аналізуючи інформацію табл. 1, можна зробити такі висновки. Насамперед сильними сторонами функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг є активний розвиток інформаційних технологій, які дають змогу банкам розробляти інноваційні банківські продукти і тим самим розширю-

Таблиця 1

**SWOT-аналіз функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг в Україні**

| <b>Сильні сторони</b>   | <b>Слабкі сторони</b>  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– наявність досвіду надання нетрадиційних послуг окремими банками;</li> <li>– попит із боку клієнтів у період низької доступності кредитних коштів;</li> <li>– упровадження інноваційних технологій, що сприяють спрощенню процесу створення нових нетрадиційних банківських послуг;</li> <li>– активний розвиток окремих видів нетрадиційних послуг (mobile-банкінг);</li> <li>– високий рівень проникнення мобільного зв'язку в країні (канал надання консультаційних та інформаційних послуг)</li> </ul>                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>– загальний недостатній рівень розвитку нетрадиційних послуг у банківській системі;</li> <li>– низька кваліфікація банківських працівників;</li> <li>– недостатній рівень конкуренції у сфері надання нетрадиційних послуг;</li> <li>– низький рівень зацікавленості банківських установ у розробленні нових нетрадиційних банківських продуктів;</li> <li>– низький рівень зацікавленості НБУ в розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг</li> </ul>   |
| <b>Можливості</b>   | <b>Загрози</b>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– високий попит із боку клієнтів;</li> <li>– підвищені відсоткові ставки за надання послуг нетрадиційного характеру, отримання додаткового доходу;</li> <li>– зниження собівартості розроблення нетрадиційних банківських продуктів у зв'язку зі здешевленням інформаційних технологій;</li> <li>– розвиток нових сегментів ринку нетрадиційних послуг дає змогу отримати підвищені доходи на зростаючому ринку;</li> <li>– залучення додаткових клієнтів для отримання нових послуг і надання паралельно їм традиційних послуг</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– нестабільність функціонування банківської системи держави;</li> <li>– низький рівень спроможності формувати короткострокові та довгострокові плани та прогнози для створення нових нестандартних послуг (швидко змінюється кон'юнктура і, відповідно, попит із боку клієнтів);</li> <li>– політична нестабільність, яка стримує розвиток підприємств і змушує їх вести більш консервативний спосіб діяльності та подальшого розвитку;</li> <li>– підвищення якості законодавчої бази для створення окремих фінансових компаній у сфері надання нетрадиційних банківських послуг, що спонукатиме банки засновувати додаткові афільовані підприємства для надання таких послуг;</li> <li>– низькі темпи відродження економіки держави і, відповідно, недостатній рівень попиту на нові послуги</li> </ul> |

вати коло власних клієнтів. Такі процеси вже відбуваються в Україні сьогодні. Також позитивною стороною впровадження окреслених послуг є зростання попиту на надання їх у зв'язку з недоступними умовами отримання класичних банківських послуг (високі вимоги до позичальників, складність випуску цінних паперів і т. д.).

Виявлені проблеми вимагають застосування наукових підходів до їх вирішення для вдосконалення інституційного, нормативно-правового, економічного та інформаційного забезпечення розбудови ринку нетрадиційних банківських послуг в Україні.

**Висновки з цього дослідження.** Незважаючи на всі складнощі у поточному функціонуванні ринку нетрадиційних фінансових

послуг, існує значна кількість можливостей його подальшого розвитку в Україні та зростання ролі таких послуг у процесі формування доходів банківських установ.

Для подальшого розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг важливими залишаються такі умови, як забезпечення економічної стабільності в державі, вмотивована та зрозуміла державна політика у сфері регулювання банківської діяльності, зокрема сегменту нетрадиційних послуг, створення умов для росту національної економіки, стабільні тенденції функціонування світових ринків фінансових послуг, підвищення якості інноваційних технологій та нових рішень у сфері надання фінансових послуг різним економічним суб'єктам.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Балакірєва О.М., Дмитрук Д.А. Соціально-економічні наслідки фінансової кризи та девальвації гривні. Український соціум. 2016. № 3(58). С. 100–109.
2. Бачо Р.Й. Ринки небанківських фінансових послуг: регулювання розвитку (інституційні та аналітичні аспекти): монографія. Ужгород: РІК-У, 2016. 448 с.
3. Дубина М.В., Кравчук А.В., Пластун О.Л. Інформаційна асиметрія в фінансовій сфері як сучасна загроза фінансовій безпеці держави. Збірник наукових праць. Чернігів: ЧДІЕУ, 2012. № 4(16). С. 178–185.
4. Дубина М.В. Науково-концептуальні засади дослідження ролі економічної довіри у забезпеченні розвитку національного господарства. Стратегія і тактика вдосконалення політики сталого розвитку України в контексті євро інтеграційних процесів: колективна монографія: у 2-х т. / заг. ред. к.е.н., професора Л.О. Коваленко. Ніжин: Орхідея, 2015. С. 31–42.
5. Дубина М.В., Жарій Я.В. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2007. № 29. С. 162–171.
6. Жаворонок А.В. Підходи до аналізу диверсифікації банківських послуг. Економічна політика та механізми господарювання: сучасний стан, ефективність, перспективи: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених (31 березня 2017 р.). Київ: Нова економіка, 2017. С. 101–104.
7. Офіційний сайт Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців». URL: <http://www.uul.com.ua> (дата звернення: 01.10.2018).

#### REFERENCES:

1. Balakirjeva O. M., Dmytruk D. A. (2016) Socialjno-ekonomichni naslidky finansovoji kryzy ta devaljvaciji ghryvni [Socio-economic consequences of the financial crisis and devaluation of the hryvnia]. Ukrainian society, no. 3(58), pp. 100–109 (in Ukrainian).
2. Bacho R. J. (2016) Rynky nebankivskykh finansovykh poslugh: rehuljuvannja rozvytku (instytucijni ta analitychni aspekty): monoghrafija [Non-Bank Financial Services Markets: Regulatory Development (Institutional and Analytical Aspects): Monograph.], Uzhgorod: View of LLC "RIK-U", 2016. 448 p. (in Ukrainian).
3. Dubyna M. V., Kravchuk A. V., Plastun O. L. (2012) Informacijna asymetrija v finansovij sferi jak suchasna zagroza finansovij bezpeci derzhavy [Information asymmetry in the financial sector as a modern threat to the financial security of the state]. Collection of scientific works [Text], Chernihiv: CHDIEU, no. 4(16). pp. 178–185 (in Ukrainian).
4. Dubyna M.V. (2015) Naukovo-konceptualjni zasady doslidzhennja roli ekonomichnoji doviry u zabezpechenni rozvytku nacionaljnogho ghospodarstva [The scientific and conceptual foundations for the study of the role of economic confidence in ensuring the development of the national economy]. Strateghija i taktyka udoskonalennja polityky stalogho rozvytku Ukrajinu v konteksti jevro integracijnykh procesiv: kolektivna monoghrafija [Strategy and tactics of improvement of the policy of sustainable development of Ukraine in the context of euro integration processes: a collective monograph] (comp. Ed. Candidate of Economic Sciences, Professor L.O. Kovalenko in 2 volumes), Nizhyn: FOP Lukyanenko V.V. TVC "Orcide", pp. 31–42 (in Ukrainian).

5. Dubyna M.V., Zharij Ja.V. (2007) Problemy ta perspektyvy rozvytku bankivskojji systemy Ukrajinjy [Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine]. Bulletin of the Chernihiv State Technological University, no. 29. pp. 162–171 (in Ukrainian).

6. Zhavoronok A.V. (2017) Pidkhody do analizu dyversyfikaciji bankivsjkykh poslugh [Approaches to the analysis of diversification of banking services.]. Ekonomichna polityka ta mekhanizmy ghospodarjuvannja: suchasnyj stan, efektyvnistj, perspektyvy (31 bereznja 2017 roku) [Economic policy and management mechanisms: current state, efficiency, prospects (March 31, 2017)]. Kyiv: Analytical Center “New Economy”, pp. 101–104 (in Ukrainian).

7. Ofitsiyni sait Asociaciji “Ukrajinsjke ob’jednannja lizynghodavciv” [Association “Ukrainian Association of Lessors”]. uul.com.ua. Retrieved from <http://www.uul.com.ua> (in Ukrainian).

## **Determination of the main problems of activation of the development of market of non-traditional banking services in Ukraine**

**Zhavoronok A.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Assistant Professor at the Department of Public, Corporate Finance  
and Financial Intermediation,  
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

The banking system occupies a significant place in the functioning of the national economy. In fact, it is part of the national economy. Nevertheless, it is also the center for activating processes of development of other branches and fields of activity. The importance of functioning of such a system for the state is extremely difficult to overestimate.

That's why the issues of its development are always relevant for the revitalization of economic growth processes. The outlined system is very dynamic by its nature which makes it extremely vulnerable to strong external shocks, the negative impact of which often leads to crisis conditions not only within such a system, but also the economy of the state as a whole.

The article outlines the problems of the market development for non-traditional banking services in Ukraine (the unsatisfactory supply level of such services by banking institutions; the complexity of the legal regulation of certain types of such services, which leads to the creation of banks by certain financial companies that provide non-traditional services, the ignorance of clients about the existence of different non-traditional banking services; insufficient level of financial consulting development in the country; low level of qualification of bank employees in the field of providing fairly rare non-traditional banking services, etc.).

The revealed problems require the application of scientific approaches to their solution in order to improve the institutional, regulatory, economic and informational support for the development of the market for non-traditional banking services in Ukraine. Despite all the difficulties in the current functioning of the market of non-traditional financial services, there is a significant number of opportunities for its further development in Ukraine and the growth of the role of such services in the process of generating revenues of banking institutions. First of all, the gradual economic recovery of the national economy after the political crisis in 2013-2014 promotes demand for various types of banking services, including the innovative products.

For the further development of the market for non-traditional banking services there must remain such important conditions as ensuring economic stability in the state, motivated and understood state policy in the sphere of regulation of banking activity and in particular the segment of non-traditional services, creation of conditions for the growth of national economy, stable tendencies of functioning of world financial services markets, improving the quality of innovative technologies and new solutions in the field of providing financial services to various economic actors.

## Ф'ючерсні контракти як важливий інструмент розвитку фінансового ринку

**Заволока Л.О.**

старший викладач кафедри фінансів  
суб'єктів господарювання та страхування  
Університету митної справи та фінансів

**Колеснік Є.О.**

бакалавр  
Університету митної справи та фінансів

**Сіліна І.С.**

бакалавр  
Університету митної справи та фінансів

Стаття містить з'ясування понять «деривативи», «ф'ючерсні контракти»; описано функції, які виконує ф'ючерсний ринок. Проаналізовано тенденції розвитку ринку ф'ючерсів у світі, названо найбільші біржі з продажу цього виду похідних цінних паперів, продемонстровано обсяги біржової торгівлі ф'ючерсами в розрізі ринків світу. Досліджено стан розвитку ринку ф'ючерсів в Україні та перешкоди, що заважають його функціонуванню. Визначено, які чинники сприятимуть поширенню ф'ючерсів на фондовому ринку України.

**Ключові слова:** ф'ючерс, деривативи, хеджування, волатильність, ліквідність, портфоліо-менеджери, трейдери, фондова біржа.

Zavoloka L.A., Kolesnik E.O., Silina I.S. FUTURE CONTRACTS AS AN IMPORTANT INSTRUMENT OF DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET

Статья содержит выяснение понятий «деривативы», «фьючерсные контракты»; описаны функции, которые выполняет фьючерсный рынок. Проанализированы тенденции развития рынка фьючерсов в мире, названы крупнейшие биржи по продаже данного вида производных ценных бумаг, продемонстрированы объемы биржевой торговли фьючерсами в разрезе рынков мира. Исследованы состояние развития рынка фьючерсов в Украине и препятствия, мешающие его функционированию. Определено, какие факторы будут способствовать распространению фьючерсов на фондовом рынке Украины.

**Ключевые слова:** фьючерс, деривативы, хеджирование, волатильность, ликвидность, портфоліо-менеджеры, трейдери, фондовая биржа.

Zavoloka L.O., Kolesnik E.O., Silina I.S. FUTURES CONTRACT AS AN IMPORTANT INSTRUMENT OF DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET

The article contains an explanation of the concepts of "derivatives", "futures contracts"; describes the functions that the futures market performs. In the scientific work, trends in the development of the futures market in the world were analyzed, the largest stock exchanges for the sale of this type of derivative securities were named, and the volumes of exchange trading in futures in the context of world markets were demonstrated. The state of development of the futures market in Ukraine and the obstacles hindering its functioning were also investigated. The article defines what factors will contribute to the spread of futures on the stock market of Ukraine.

**Keywords:** futures, derivatives, hedging, volatility, liquidity, portfolios managers, traders, stock exchange.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Цінова нестабільність на ринку змушує його учасників застосовувати нові механізми, які допомагають управляти ціновими ризиками, запобігати коливанням цін.

Фондовий ринок – це найбільш нестабільний і схильний до волатильності ринок. Ринок деривативів, тобто похідних фінансових інструментів, серед яких важливе місце

посідають ф'ючерсні контракти, широко використовується за кордоном для хеджування та управління фінансовими ризиками.

Отже, виникає потреба аналізу стану та перспектив розвитку ринку деривативів в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню ф'ючерсного ринку присвятили свої праці такі науковці, як О. Коло-



дізев, О. Коцюба, Л. Примостка, О. Сохацька, В. Шелудько та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У науковій літературі наявна значна теоретична база опису ф'ючерсних контрактів, проте недостатньо уваги приділено саме аналізу розвитку вітчизняного ф'ючерсного ринку та порівнянню його із зарубіжними.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою наукової роботи є аналіз ринку ф'ючерсних контрактів в Україні та світі, визначення основних тенденцій та проблем на даному ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дериватив – похідний фінансовий інструмент, що являє собою контракти, які укладаються для перерозподілу фінансових ризиків і передбачають попередню фіксацію умов проведення в майбутньому певних операцій із предметами угод. При цьому основним мотивом будь-яких строкових угод є страхування ціни або курсу на визначений строк чи дату в майбутньому. Це дає змогу покупцеві і продавцеві протягом визначеного терміну застрахуватися від ризику зміни курсу базового активу [1].

В українському законодавстві цінними паперами визнаються лише такі похідні інструменти:

- опціони;
- ф'ючерсні контракти.

Ф'ючерсний контракт – це юридична угода щодо купівлі або продажу певного товару чи активу за заданою ціною у визначений час у майбутньому. Ф'ючерсні контракти стандартизовані за якістю та кількістю, щоб полегшити торгівлю на ф'ючерсній біржі. Покупець ф'ючерсного контракту бере на себе зобов'язання придбати базовий актив, коли закінчується термін дії ф'ючерсного контракту. Продавець ф'ючерсного контракту бере на себе зобов'язання надати базовий актив на дату закінчення терміну дії [2].

На ринку діє дві категорії учасників, які використовують ф'ючерсні контракти: хеджери (організація, яка використовує ф'ючерсні контракти, щоб зафіксувати ціну конкретних товарів, які вона випускає/виготовляє для ведення свого бізнесу) та спекулянти. Виробники або покупці базового хеджування активів гарантують ціну, за якою реалізується або купується товар, тоді як портфоліо-менеджери (особа або група людей, відповідальних за інвестування активів взаємних, біржових або закритих фондів та управління поточною торгівлею портфелем) та трейдери можуть також

робити ставку на рух цін базового активу за допомогою ф'ючерсів [2].

Наприклад, виробник нафти для її продажу використовує ф'ючерсні контракти, тобто фіксує ціну, за якою здійснюватиметься продаж, а потім доставляє нафту покупцеві, коли закінчується термін дії ф'ючерсного контракту.

Ф'ючерсні ринки виконують низку економічних функцій:

1. Виявлення цін. Використовуючи інформацію та показники рівня цін, що містяться на сьогоднішніх ф'ючерсних ринках, спостерігачі мають змогу робити прогноз щодо того, яка ціна даного товару буде в майбутньому.

2. Організований Market Place – служить місцем для стандартизованого контракту на торги, що дає змогу структурувати ф'ючерсні ринки.

3. Хеджування. Ф'ючерсний ринок переважно використовується для торгівлі ф'ючерсами як заміник операцій на готівковому ринку, щоб зменшити ціновий ризик. Наприклад, для фермерів, які вирощують пшеницю та не знають, яка ціна буде на час урожаю, вигідно продавати ф'ючерсний контракт на пшеницю під час посадки та купувати його на час урожаю, що захистить їх та обмежить будь-які збитки, якщо ціни на пшеницю впали з моменту придбання контрактів [3].

Світові обсяги продажу ф'ючерсів у 2017 р. зросли на 12% порівняно з 2016 р. Найбільшими фондовими біржами по продажу ф'ючерсних контрактів є Корейська, Індійська, Московська, Йоганнесбурзька та Європейська біржі.

Зростання обсягів переважно зумовлене збільшенням кількості ф'ючерсних контрактів на Корейській біржі на 63%, ICE (Інтерконтинентальна) біржі в Європі (97%), на Тайванській (88%), тоді як найбільші темпи приросту в 2017 р. до 2016 р. має фондова біржа в Стамбулі – 158%. На Московській та Йоганнесбурзькій фондових біржах спостерігається спад на 21% та 23% відповідно.

На світовому ринку ф'ючерсних контрактів переважають товарні ф'ючерси, проте їхня кількість зменшилася на 15,1%, із 6 626 до 5 624 млн. контрактів. Тенденція до зменшення також характерна для індексних, ф'ючерсів із короткостроковою відсотковою ставкою, валютних та інших ф'ючерсів – на 7,1%, 18,2%, 11,6% та 20,0% відповідно. Зростання наявне по простих ф'ючерсах, ф'ючерсах із короткостроковою та довгостроковою відсотковими ставками.

За розподілом світового ф'ючерсного ринку по регіонах найбільше контрактів

у грошовому вираженні укладено на Північноамериканському ринку, для якого характерне зростання обсягів біржової торгівлі ф'ючерсами із 17 910 млрд. дол. США у 2016 р. до 22 222 млрд. дол. США у 2017 р. та на період із початку 2018 р. по червень 2018 р. укладено контрактів на суму 31 415 млрд. дол. США. Обсяги торгівлі ф'ючерсами в Європі у три рази менші порівняно з Північноамериканським ринком, проте спостерігається зростання європейського ф'ючерсного ринку за два роки майже вдвічі. Ринок Азії в 2018 р. зріс на 25% порівняно з 2016 р.

Отже, для світового ринку ф'ючерсів характерні тенденції до зменшення кількості укладених ф'ючерсних контрактів з одночасним зростанням їхньої вартості.

Щодо України, то ринок деривативів є доволі молодим сегментом вітчизняного фінансового ринку. Наприкінці 2017 р. кількість випусків деривативів, що перебувають в обігу на фондових біржах, становила 249 шт. Ринок деривативів упродовж останніх трьох років скорочується. За підсумком 2017 р. обсяг торгів деривативами становив 5,62 млрд. грн. [6].

У 2017 р. загальний обсяг торгів на Українській біржі збільшився на 279,06% порівняно

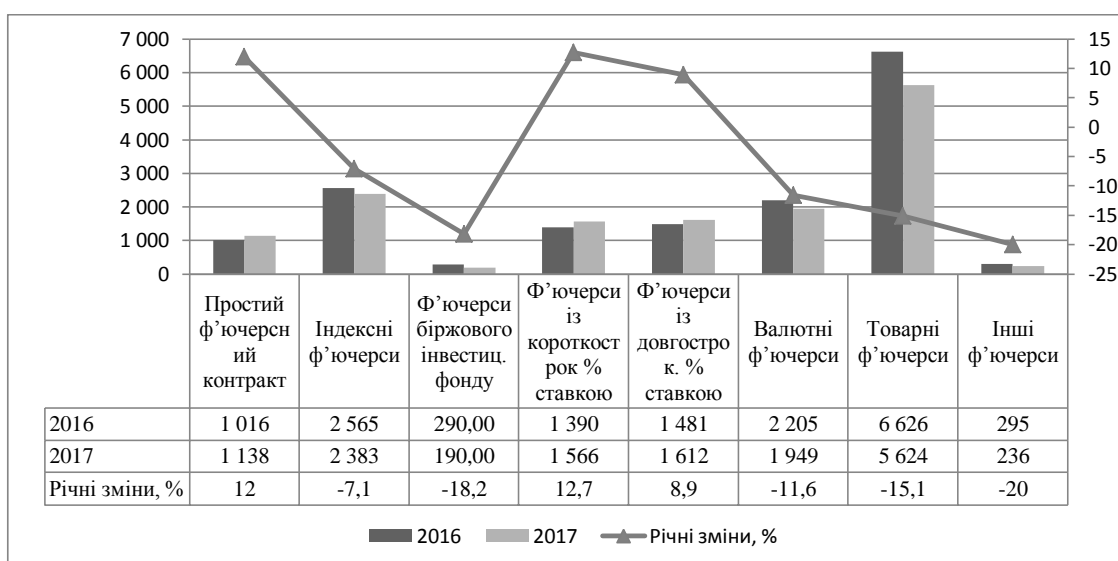


Рис. 1 Кількість ф'ючерсних контрактів, що торгуються по всьому світу (млн.) за 2016–2017 рр. [4]

Таблиця 1

Топ-10 бірж за кількістю окремих ф'ючерсних біржових контрактів у 2016–2017 рр.

|    | Назва                             | 2016          | 2017          | Річне реальне зростання |
|----|-----------------------------------|---------------|---------------|-------------------------|
| 1  | Корейська біржа                   | 172 120 372   | 280 064 162   | 63%                     |
| 2  | Національна фондова біржа в Індії | 172 712 809   | 201 923 887   | 17%                     |
| 3  | Московська біржа                  | 254 711 570   | 201 803 966   | -21%                    |
| 4  | Йоганнесбурзька фондова біржа     | 181 498 194   | 139 060 767   | -23%                    |
| 5  | Європейська біржа                 | 101 067 641   | 101 475 028   | 0                       |
| 6  | ІСЕ біржа в Європі                | 41 588 273    | 82 062 501    | 97%                     |
| 7  | Фондова біржа Таїланду            | 33 826 624    | 47 480 762    | 40%                     |
| 8  | Тайванська ф'ючерсна біржа        | 9 954 514     | 18 763 068    | 88%                     |
| 9  | Афінська фондова біржа            | 14 496 353    | 18 698 023    | 29%                     |
| 10 | Фондова біржа Стамбула            | 7 146 015     | 18 440 819    | 158%                    |
|    | Загальна кількість                | 1 016 213 559 | 1 138 421 142 | 12%                     |

Джерело: складено авторами за [4]

з 2016 р. і становив 13 398 823 100 грн., а загальна кількість угод зменшилася за рік на 21,50% і досягла 107 948 шт. [7].

У структурі торгів за 2017 р. на ринок державних облігацій припадало 57,52% сумарного обороту на Українській біржі, або 7 706 млн. грн., 23,64%, або 3 167 млн. грн., – на ринок ф'ючерсів, 12,83%, або 1 719 млн. грн., – на ринок акцій, 0,26%, або 34 млн. грн., – на ринки інвестиційних сертифікатів та на ринок опціонів – лише 0,01%, або 2 млн. грн. [7].

Слід звернути увагу, що український біржовий ринок характеризується тенденцією спаду не лише деривативів, а й цінних паперів узагалі.

Проте в серпні 2017 р. на Українській біржі вперше почали продавати ф'ючерси на поставку пшениці, що допомагають аграрним виробникам страхуватися від коливань цін або негативних трендів на ринку аграрної продукції [8]. Ф'ючерсні контракти також мають користуватися попитом із боку трейдерів, які заробляють на коливаннях цін у коротко- і довгостроковій перспективі. Повідомляється, що після

того, як будуть відпрацьовані всі технологічні процеси торгівлі поставними ф'ючерсними контрактами на пшеницю, на Українській біржі готові запустити торгівлю контрактами на ще одну культуру – кукурудзу. Однак значного попиту на ф'ючерси таке нововведення не викликало, що спричинене певною недовірою аграріїв до ринку деривативів та низьким рівнем поширення інформації.

У Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку зазначають, що за п'ять років Україна може створити ф'ючерсний ринок номінальним розміром 40–50 млрд., а основними товарами, які будуть торгуватися за ф'ючерсними контрактами, стануть енергоносії та аграрна продукція [8]. Проте нині в Україні недостатньо розвинена та ґрунтова законодавча база функціонування ринку похідних фінансових інструментів. Однак поступове збільшення обсягів торгівлі та кількості учасників торгів говорить про позитивні зрушення в державному фінансовому секторі економіки.

Незадовільний стан біржової діяльності ф'ючерсними контрактами зумовлюється:

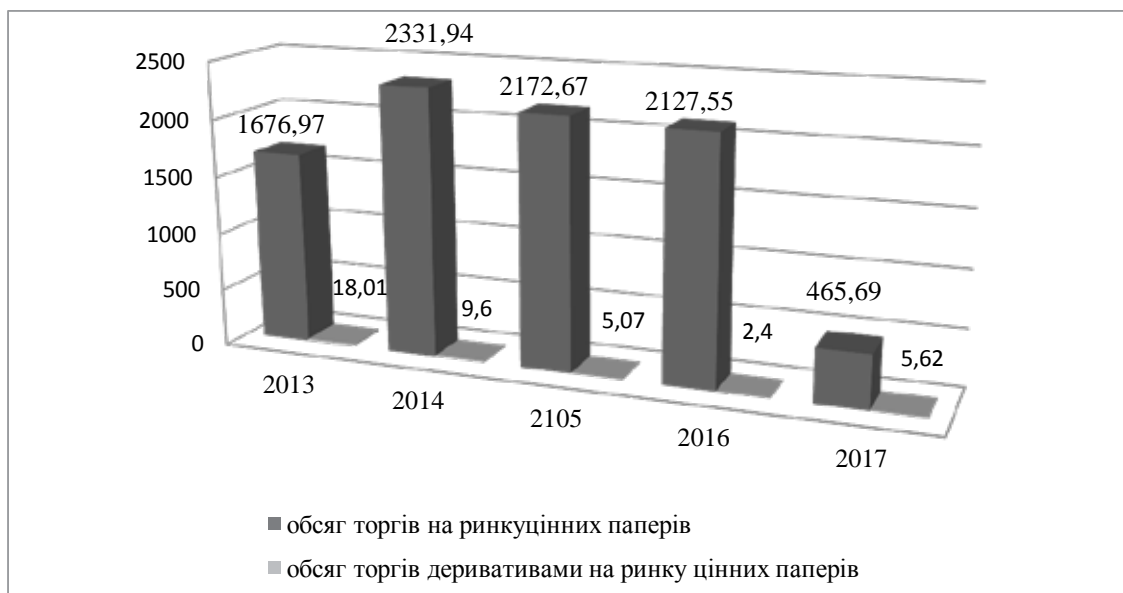


Рис. 2 Порівняння обсягів торгів на ринку цінних паперів з обсягами торгів деривативами

Таблиця 2

Обсяги біржової торгівлі ф'ючерсами в розрізі ринків, млрд. дол. США

|                  | Грудень 2016 р. | Грудень 2017 р. | Червень 2018 р. |
|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Північна Америка | 17 910          | 22 222          | 31 415          |
| Європа           | 5 798           | 8 700           | 10 151          |
| Азія             | 1 568           | 1 749           | 1 956           |
| Інші ринки       | 893             | 998             | 1 013           |

Джерело: складено авторами за [5]

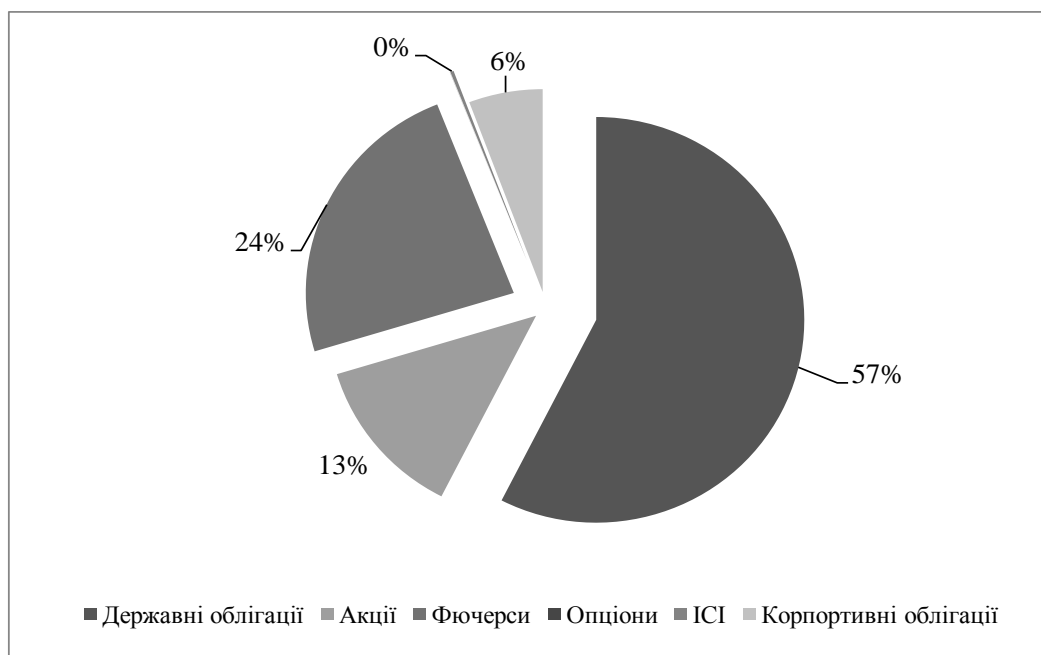


Рис. 3. Структура ринку цінних паперів на Українській біржі

- політичною нестабільністю в країні;
- низьким рівнем фінансової грамотності населення та відсутністю фахівців і клірингових установ, що спеціалізуються на укладанні ф'ючерсних контрактів;
- низьким рівнем ліквідності;
- високою волатильністю;
- активністю спекулятивної діяльності;
- незначним асортиментом біржових інструментів;
- відсутністю системної законодавчої бази цієї сфери: наявність лише часткового регулювання проведення операцій із деривативами.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, проаналізувавши стан ф'ючерсного ринку світу, можна зробити висновок, що найбільшою біржею з укладення ф'ючерсних контрактів є Корейська фондова біржа, а найбільшим регіоном за обсягами ф'ючерсів у грошовому виразі – Північна Америка. Важ-

ливо, що український ф'ючерсний ринок є недостатньо розвинутим та не здійснює хеджування ризиків учасників ринку повною мірою через недосконалість законодавчого регулювання, недостатню кваліфікацію фахівців, що працюють на біржі, інфляційні коливання та низьку фінансову обізнаність учасників фінансового ринку.

Рівень розвитку ф'ючерсного ринку впливає на інвестиційний клімат у країні, інфраструктуру фондового ринку, страхові можливості для його учасників та розвиток економіки у цілому. Необхідними чинниками для активізації ринку ф'ючерсних контрактів є: стає економічне зростання; заохочення суб'єктів господарювання до використання ф'ючерсів; створення досконалого законодавства у сфері деривативів; формування системи ефективно працюючих клірингових та розрахункових установ.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Колодізов О.М., Коцюба О.В. Аналіз перспектив розвитку ринку деривативів в Україні з урахуванням вирішення проблеми його нормативно-правового регулювання. Проблеми економіки. 2016. № 1. С. 242–248.
2. Futures Fundamentals: How The Market Works. URL: <https://www.investopedia.com/university/futures/futures2.asp>.
3. What are the economic functions of futures markets. URL: <https://www.coursehero.com/file/p119ivi/11-What-are-the-economic-functions-of-futures-markets-p5-The-futures-markets/>.
4. WFE IOMA 2017 derivatives report. URL: <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/news/world-exchange-news/world-federation-of-exchangespublishes-annual-ioma-derivatives-report>.
5. Exchange-traded derivatives statistics. URL: <https://www.bis.org/statistics/extderiv.htm?m=6%7C32%7C616>.
6. Річний звіт за 2017 Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/rtchniy-zvt-nktspr-za-2017-rk/>.

7. Офіційний сайт Української біржі. Підсумки торгів за 2017 р. URL: <http://www.ux.ua/a8801/?nt=300>.
8. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nfp.gov.ua/>.

## REFERENCES:

1. Kolodiziev O. M., Kotsiuba O. V. Analiz perspektyv rozvytku rynku deryvatyviv v Ukraini z urakhuvanniam vyrishennia problemy yoho normatyvno-pravovoho rehuliuвання / O. M. Kolodiziev, O. V. Kotsiuba // Problemy ekonomiky. – 2016. – № 1. – s. 242-248
2. Futures Fundamentals: How The Market Works URL: <https://www.investopedia.com/university/futures/futures2.asp>
3. What are the economic functions of futures markets URL: <https://www.coursehero.com/file/p1l9ivi/11-What-are-the-economic-functions-of-futures-markets-p5-The-futures-markets/>
4. WFE IOMA 2017 derivatives report URL: <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/news/world-exchange-news/world-federation-of-exchangespublishes-annual-ioma-derivatives-report>
5. Exchange-traded derivatives statistics URL: <https://www.bis.org/statistics/extderiv.htm?m=6%7C32%7C616>
6. Richnyi zvit za 2017 Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku URL: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/rtrchniy-zvt-nktsprf-za-2017-rk/>
7. Ofitsiyniy sait Ukrainskoi birzhi. Pidsumky torhiv za 2017 URL: <http://www.ux.ua/a8801/?nt=300>
8. Natsionalna komisiia po tsinnym paperam ta fondovomu rynku URL: <https://www.nfp.gov.ua/>

## Futures contract as an important instrument of development of the financial market

**Zavoloka L.O.**

Senior Lecturer,  
University of Customs and Finance

**Kolesnik E.O.**

Bachelor,  
University of Customs and Finance

**Silina I.S.**

Bachelor,  
University of Customs and Finance

Derivatives market instruments are widely used abroad for hedging and financial risk management. However, in Ukraine conditions there is no stable and solid legislative base for regulating the market of derivative financial instruments, it is one of the biggest problems in this area.

The current stage of development of the world economy is characterized by price instability, forcing participants to apply new mechanisms that help to manage price risks and prevent price fluctuations.

The stock market is the most volatile market. The derivatives market is the market of financial instruments, among which futures contracts occupy an important place, is widely used abroad for hedging financial risk.

So, the need to analyze the state and prospects of development of the derivatives market in Ukraine is becoming more and more import-

ant. Particular attention is paid to the review of the use of derivatives markets by the world exchanges, as the most common tools in managing price risks.

The relevance of this article lies in the fact that the level of development of the futures market affects the investment climate in the country, the infrastructure of the stock market, insurance opportunities for its participants and the development of the economy as a whole.

The article is devoted to the peculiarities of the development of the market for derivative securities in Ukraine. The current state of the domestic market of derivative securities and its share in the stock market are analyzed. The main problems of the market are identified and ways of increasing the efficiency of its functioning are proposed.

## Фондовий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку

**Заволока Л.О.**

старший викладач кафедри фінансів  
суб'єктів господарювання та страхування  
Університету митної справи та фінансів

**Лінник А.О.**

студент  
Університету митної справи та фінансів

**Колесник Д.С.**

студент  
Університету митної справи та фінансів

У статті проаналізовано особливості функціонування фондового ринку України, а також обґрунтовано напрями підвищення його ліквідності та ефективності. Проведено аналіз основних тенденцій та закономірностей розвитку фондового ринку, динаміки обсягів торгів. Зроблено висновки щодо подальшого розвитку фондового ринку в Україні, а також надано декілька рекомендацій, покликаних поліпшити стан фондового ринку в майбутньому.

**Ключові слова:** фондовий ринок, цінні папери, фондові біржі, акція, облігація, біржа, біржові контракти.

Заволока Л.О., Лінник А.О., Колесник Д.С. ФОНДОВЫЙ РЫНОК: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье проанализированы особенности функционирования фондового рынка Украины, а также обоснованы направления повышения его ликвидности и эффективности. Проведен анализ основных тенденций и закономерностей развития фондового рынка, динамики объемов торгов. Сделаны выводы относительно дальнейшего развития фондового рынка в Украине, а также предоставлено несколько рекомендаций, призванных улучшить состояние фондового рынка в будущем.

**Ключевые слова:** фондовый рынок, ценные бумаги, фондовые биржи, акция, облигация, биржа, биржевые контракты.

Zavoloka L.A., Linnik A.O., Kolesnik D.S. STOCK MARKET: MODERN STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

The article analyzes the peculiarities of functioning of the stock market of Ukraine, as well as substantiates directions for increasing its liquidity and efficiency. An analysis of the main tendencies and patterns of stock market development, dynamics of volumes of trades has been analyzed. Conclusions are made regarding the further development of the stock market in Ukraine, as well as several recommendations aimed at improving the stock market situation in the future.

**Keywords:** stock market, securities, stock exchanges, stock, bond, exchange, exchange contracts.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Фондовий ринок України перебуває сьогодні у стані, який забезпечує його перехід зі сфери обслуговування обігу капіталів у самостійний сектор економіки, адже одним з основних індикаторів стану економіки будь-якої країни є фондовий ринок, що дуже гостро реагує на будь-які зміни в державі. Ефективність функціонування фондового ринку залежить передусім від міцної інфраструктури, що створює належні умови для випуску та подальшого обігу цінних паперів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Теоретичні, методологічні та практичні аспекти розвитку фондового ринку України досліджувалися у працях К. Адамової, І. Бланка, М. Денисенка, В. Загорського, Б. Койлі, В. Ляшенка, М. Плахтія, Р. Розена, Г. Терещенка, А. Ткача і багатьох інших учених.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте питання, які розглядалися у цих працях щодо рівня розвитку фондового ринку України, залишаються актуальними для подальших досліджень, тому що ринок цінних паперів перебуває у постійному

динамічному русі, який необхідно простежувати, аналізувати і щодо якого слід робити прогнози на майбутнє.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є узагальнення ключових аспектів розвитку фондового ринку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На фондовому ринку України мають обіг цінні папери в документарній та бездокументарній формах, іменні та на пред'явника. Для укладення на фондовій біржі чи на організаційно оформленому позабіржовому ринку угод щодо цінних паперів, які випущені в документарній формі, цінні папери знерухоплюються в депозитарії, які їх обслуговують.

У разі відчуження знерухомлених іменних цінних паперів право власності переходить до нового власника з моменту зарахування їх на рахунок власника у зберігача. Права на участь в управлінні, одержання доходу тощо можуть бути реалізовані з моменту внесення змін до реєстру власників іменних цінних паперів. Право власності на цінні папери на пред'явника, випущені в документарній формі, переходить до нового власника з моменту передачі (поставки) цінних паперів. У разі відчуження знерухомлених цінних паперів на пред'явника право власності на цінні папери переходить до нового власника з моменту зарахування їх на рахунок власника у зберігача.

Організований ринок представлений в Україні сімома фондовими біржами та двома торговельно-інформаційними системами. Серед фондових бірж України слід назвати Українську фондову біржу (УФБ), Українську міжбанківську валютну біржу (УМВБ), Київську міжнародну фондову біржу (КМФБ). Фондові біржі функціонують на території України у вигляді акціонерних товариств. Вони зосереджують попит і пропозицію цінних паперів, сприяють формуванню їхнього ринкового курсу і здійснюють свою діяльність відповідно до чинного законодавства України, статутів і правил біржової торгівлі. Фондові біржі створюються торговцями цінними паперами, які мають дозвіл на здійснення комерційної і комісійної діяльності по цінних паперах.

Одним з основних джерел інформації щодо стану розвитку ринків цінних паперів, що розвиваються, для міжнародних інвесторів є дані, які збираються та поширюються міжнародною рейтинговою агенцією Standard & Poor's. За класифікацією Standard & Poor's Україну віднесено до групи Frontier markets (граничний ринок), куди, крім України, входять ще 36 країн (зокрема, Румунія, Словенія, Кіпр, Панама). Frontier markets – це ринки, які є невеликими порівняно з Emerging markets (від англ. «ринки, що розвиваються») [1, с. 361].

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією із цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) у січні 2018 р., становив 3,8 млрд. грн., що більше на 757 млн. грн. порівняно з відповідним періодом 2017 р. (3,02 млрд. грн.). Протягом січня 2018 р. Комісією зареєстровано дев'ять випусків акцій на суму 289,9 млн. грн. (табл. 1). Порівняно з аналогічним періодом 2017 р. обсяг зареєстрованих випусків акцій зменшився на 2 млрд. грн.

Значні за обсягом випуски акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано для збільшення статутного капіталу, зокрема ПАТ «Чернігівський річковий порт» та ПАТ «Банк Січ».

Комісією протягом січня 2018 р. зареєстровано 11 випусків облігацій підприємств на суму 954,7 млн. грн. (табл. 2). Порівняно з аналогічним періодом 2017 р. обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств збільшився на 735 млн. грн.

Протягом січня 2018 р. Комісією не зареєстровано випусків опціонних сертифікатів. Протягом відповідного періоду 2017 р. не зареєстровано випусків опціонних сертифікатів. Протягом січня 2018 р. обсяг випуску інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів, зареєстрованих Комісією, становив 310 млн. грн., що більше на 206 млн. грн. порівняно з даними за аналогічний період 2017 р.

Впродовж січня 2018 р. обсяг випуску акцій корпоративних інвестиційних фондів, зареєстрованих Комісією, становив 2,23 млрд. грн., що більше на 1,8 млрд. грн. порівняно з даними за аналогічний період 2017 р. З початку реє-

Таблиця 1

**Обсяг та кількість випусків акцій, зареєстрованих НКЦПФР протягом січня 2017 р. [2]**

| Період | Обсяг випуску акцій, млн. грн. | Кількість випусків, шт. |
|--------|--------------------------------|-------------------------|
| Січень | 289,86                         | 9                       |
| Усього | 289,86                         | 9                       |

Таблиця 2

## Обсяг та кількість випусків облігацій підприємств, зареєстрованих НКЦПФР протягом січня року [2]

| Період | Обсяг випуску облігацій підприємств, млн. грн.   |       |                   |   | Кількість випусків, шт. |
|--------|--|-------|-------------------|---|-------------------------|
|        | Підприємства (крім банків та страхових компаній) | Банки | Страхові компанії | Загальний обсяг зареєстрованих випусків |                         |
| Січень | 954,69   | 0,00  | 0,00              | 954,69                                  | 11                      |
| Усього | 954,69   | 0,00  | 0,00              | 954,69                                  | 11                      |

Таблиця 3

## Обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі протягом січня 2018 р., млн. грн. [2]

|        | ПФТС    | Перспектива | УБ      | УМВБ | Усього   |
|--------|---------|-------------|---------|------|----------|
| Січень | 6382,73 | 11192,6     | 3911,33 | 3,02 | 21489,67 |
| Усього | 6382,73 | 11192,6     | 3911,33 | 3,02 | 21489,67 |

Таблиця 4

## Обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі з розподілом за видом фінансового інструмента протягом січня 2018 р., млн. грн. [2]

|        | Акції  | Облігації підприємств | Державні облігації України | Інвестиційні сертифікати | Деривативи | Усього   |
|--------|--------|-----------------------|----------------------------|--------------------------|------------|----------|
| Січень | 209,34 | 708,08                | 20106,31                   | 16,48                    | 449,47     | 21489,67 |
| Усього | 209,34 | 708,08                | 20106,31                   | 16,48                    | 449,47     | 21489,67 |

страції станом на 31.01.2018 кількість зареєстрованих корпоративних та пайових інвестиційних фондів становила 2 342 інституту спільного інвестування, з них:

- 544 – корпоративних інвестиційних фондів;
- 1 798 – пайовий інвестиційний фонд.

Фондовий ринок у тій чи іншій країні характеризується, насамперед, обсягом біржової торгівлі цінними паперами, кількістю цінних паперів, що перебувають в обігу на фондових біржах.

За результатами торгів на організованому ринку протягом січня обсяг біржових контрактів із цінними паперами становив 21,5 млрд. грн. Протягом січня 2018 р. порівняно з даними аналогічного періоду 2017 р. обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився на 49,4%, або на 7,1 млрд. грн. (січень 2017 р. – 14,3 млрд. грн.).

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом зазначеного періоду зафіксовано з державними облігаціями України – 20,1 млрд. грн. (93,6% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі протягом січня-грудня поточного року) (табл. 4).

На організаційно оформленому ринку протягом січня 2018 р. спостерігалася консолідація торгівлі цінними паперами на двох фондових біржах – «Перспектива» та «ПФТС», що становило 81,8% вартості біржових контрактів (табл. 5).

Якщо робити загальний огляд фондового ринку України, то, за останніми даними, частка операцій із цінними паперами, які вільно обертаються на фондовому ринку, не перевищує 10,96% від його загального обігу.

За даними Національної комісії із цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів у січні 2018 р. становив 3,8 млрд. грн., що більше на 757 млн. грн. порівняно з відповідним періодом 2017 р. (3,02 млрд. грн.) [2]. Протягом січня 2018 р. Комісією зареєстровано дев'ять випусків акцій на суму 289,9 млн. грн. та 11 випусків облігацій підприємств на суму 954,7 млн. грн.

Фондовий ринок в тій чи іншій країні характеризується, насамперед, обсягом біржової торгівлі цінними паперами, кількістю цінних паперів, що перебувають в обігу на фондових біржах. За результатами торгів на організованому ринку протягом січня обсяг біржових контрактів із цін-



Таблиця 5

**Обсяг біржових контрактів на організаторах торгівлі з розподілом за видом фінансового інструменту (у розрізі організаторів торгівлі) протягом січня 2018 р., млн. грн. [2]**

| Організовані торгівлі | Акції  | Облігації підприємств | Державні облігації України | Інвестиційні сертифікати | Деривативи | Усього   |
|-----------------------|--------|-----------------------|----------------------------|--------------------------|------------|----------|
| ПФТС                  | 8,00   | 117,49                | 6257,24                    | 0,00                     | 0,00       | 6382,73  |
| Перспектива           | 0,00   | 20,61                 | 11135,69                   | 16,01                    | 20,28      | 11192,60 |
| УБ                    | 198,32 | 569,98                | 2713,38                    | 0,46                     | 429,19     | 3911,33  |
| УМВБ                  | 3,02   | 0,00                  | 0,00                       | 0,00                     | 0,00       | 3,02     |
| Усього                | 209,34 | 708,08                | 20106,31                   | 16,48                    | 449,47     | 21489,67 |

ними паперами становив 21,5 млрд. грн. Протягом січня 2018 р. порівняно з даними 2017 р. обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився на 49,4%.

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгів зафіксовано з державними облігаціями України – 20,1 млрд. грн., що становить 93,6% від загального обсягу біржових контрактів).

**Висновки з цього дослідження.** Дослідження сучасного стану національного фон-

дового ринку продемонструвало, що у цілому він має потужний потенціал розвитку. Напрями вдосконалення ринку повинні бути засновані на вирішенні виявлених проблем розвитку і можуть бути об'єднані в чотири основні групи:

- вдосконалення законодавчої бази;
- розвиток біржової інфраструктури;
- розширення участі в торгах і гармонізація його структури;
- вдосконалення інструментарію й нарощення капіталізації ринку в цілому.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Цінні папери і фондовий ринок: навч. посіб. / О.С. Поважний, Н.С. Орлова, А.Л. Свечкіна. Львів: Магнолія 2010, 2014. 361 с.
2. Загальний огляд фондового ринку України за січень-лютий 2017 р. / Національний банк України. Генеральний департамент грошово-кредитної політики. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=29A85F8982CB77AB019563CDA8D774F3?id=895095>.
3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>.
4. Інформаційне агентство «УНІАН». URL: <http://economics.unian.net>.
5. Левус Н. Перспективи розвитку фондового ринку України. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2015. 42 с. URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=783>.
6. Вітюк Н. Фондовий ринок України і перспективи його розвитку. URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=1532>.
7. Улинець-Ходаківська В. Інтеграція України до єдиного ринку фінансових послуг ЄС. Україна Бізнес-ревью. 2016. № 5. С. 1.

#### REFERENCES:

1. Securities and stock market: [curriculum vitae]. manual] / [O.S. Pious, N.S. Orlova, A.L. Svechkin]. – Lviv: Magnolia 2010, 2014 – 361 pp.
2. Overview of the Ukrainian stock market for January-February 2017 / National Bank of Ukraine. General Department of Monetary Policy [Electronic Resource]. – Access mode: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=29A85F8982CB77AB019563CDA8D774F3?id=895095>.
3. National Commission on Securities and Stock Market [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>.
4. Information agency "UNIAN" [Electronic resource]. – Access mode: <http://economics.unian.net>.
5. Levus N. Prospects for the development of the stock market of Ukraine / N. Levus. – Lviv: LNU named after Ivan Franko, EKF, 2015. – 42 p. [Electronic resource]. – Access mode: <http://libfor.com/index.php?newsid=783>.
6. Vityuk N. The stock market of Ukraine and prospects for its development / N. Vityuk [Electronic resource]. – Access mode: <http://libfor.com/index.php?newsid=1532>.
7. Ulynets-Khodakivska V. Integration of Ukraine into the EU Single Market for Financial Services / V. Ulynets-Khodakivska // Ukraine BusinessReview. – 2016. – No. 5. – P. 1.

## Stock market: current state and development prospects

**Zavoloka L.O.**

Senior Instructor,  
University of Customs and Finance

**Linnik A.O.**

Student,  
University of Customs and Finance

**Kolesnik D.S.**

Student,  
University of Customs and Finance

The article analyzes the peculiarities of functioning of the stock market of Ukraine, as well as substantiates directions for increasing its liquidity and efficiency. An analysis of the main tendencies and patterns of stock market development, dynamics of volumes of trades has been analyzed. Conclusions are made regarding the further development of the stock market in Ukraine, as well as several recommendations aimed at improving the stock market situation in the future.

In the stock market of Ukraine, securities are traded in documentary and non-documentary forms, registered and bearer. In order to conclude on a stock exchange or on an organized over-the-counter market securities agreements issued in a documentary form, securities are immobilized at the depository servicing them.

Rights to participate in management, income generation, etc. can be exercised since the introduction of changes to the register of holders of registered securities. The ownership of bearer securities, issued in documentary form, passes to the new owner from the moment of transfer (delivery) of securities. In the case of alienation of immovable bearer securities, the ownership of securities passes to the new owner from the moment they are credited to the account of the owner of the custodian.

One of the main sources of information on the development of emerging markets for international investors is the data collected and disseminated by the international rating agency Standard & Poor's. According to the classification "Standard & Poor's," Ukraine is classified as "Frontier markets", which includes, in addition to Ukraine, 36 other countries (in particular, Romania, Slovenia, Cyprus, Panama). "Frontier

markets" are markets that are small compared to "Emerging markets" (from the English "emerging markets").

During January 2018, the volume of corporate investment fund shares registered by the Commission amounted to UAH 2.23 billion, which is more than UAH 1.8 billion compared to the data for the same period in 2017. As of the start of registration as of January 31, 2018, the number of registered corporate and mutual investment funds amounted to 2 342 collective investment institutions, of which:

- 544 – corporate investment funds,
- 1,798 – unit investment fund.

The stock market in one or another country is characterized, first of all, by the volume of stock trading in securities, the number of securities traded on stock exchanges. As a result of trades on the organized market during January, the volume of exchange contracts with securities amounted to 21.5 billion UAH. During January 2018, compared to the same period in 2017, the volume of stock exchange contracts with securities at trade organizers increased by 49.4% (or by UAH 7.1 billion) (January, 2017 – UAH 14.3 billion).

The research of the current state of the national stock market has shown that, in general, it has a strong development potential. The directions of market perfection should be based on solving the identified developmental problems and can be grouped into four main groups:

- improvement of the legislative framework;
- development of stock infrastructure;
- expansion of bidding and harmonization of its structure;
- Improving the tools and capitalization of the market as a whole.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-107>

УДК 338.47

## Транспортне страхування: реалії та пріоритети розвитку в Україні

**Золотарьова О.В.**кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів та обліку  
Дніпровського державного технічного університету**Брежнева-Єрмоленко О.В.**кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів та обліку  
Дніпровського державного технічного університету**Короп Є.О.**магістрант  
Дніпровського державного технічного університету

У статті проаналізовано показники, які характеризують результати функціонування вітчизняного ринку транспортно-страхування, у тому числі досліджено стан справ у таких його ключових сегментах, як авто-транспортне страхування, морське та авіаційне страхування. Виділено головні тенденції та проблемні аспекти у сфері транспортно-страхування в Україні, з урахуванням яких обґрунтовано пріоритетні напрями подальшого розвитку цього важливого сегменту вітчизняного ринку страхових послуг.

**Ключові слова:** транспортне страхування, автострахування, морське страхування, авіаційне страхування, страховий ринок, ризики, пріоритети розвитку.

Золотарева О.В., Брежнева-Ермоленко О.В., Короп Е.А. ТРАНСПОРТНОЕ СТРАХОВАНИЕ: РЕАЛИИ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

В статье проанализированы показатели, которые характеризуют результаты функционирования отечественного рынка транспортного страхования, в том числе исследовано состояние дел в таких его ключевых сегментах, как автотранспортное страхование, морское и авиационное страхование. Выделены главные тенденции и проблемные аспекты в сфере транспортного страхования в Украине, с учетом которых обоснованы приоритетные направления дальнейшего развития этого важного сегмента отечественного рынка страховых услуг.

**Ключевые слова:** транспортное страхование, автострахование, морское страхование, авиационное страхование, страховой рынок, риски, приоритеты развития.

Zolotaryova O.V., Brezhnyeva-Yermolenko O.V., Korop E.A. TRANSPORT INSURANCE: REALITIES AND DEVELOPMENT PRIORITIES IN UKRAINE

The article analyzes the indicators, which characterizes the results of the operation of the domestic transport insurance market, including the state of affairs in its key segments such as motor insurance, marine and aviation insurance. The main trends and problematic aspects in the field of transport insurance of Ukraine are highlighted, the priority directions for the further development of this important segment of the domestic insurance market are justified.

**Keywords:** transport insurance, car insurance, marine insurance, aviation insurance, insurance market, risks, development priorities.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Транспорт посідає одне з головних місць і в житті сучасного суспільства, і в системі страхування, оскільки транспортні засоби є джерелом підвищеної небезпеки. Як і будь-який інший сегмент економічної системи, транспортна галузь відчуває на собі дію різних за своєю природою та характером впливу негативних чинників (ризиків). Важливе завдання

всіх суб'єктів економічного процесу полягає у розробленні та запровадженні заходів, спрямованих на зменшення або навіть ліквідацію негативного впливу транспортних ризиків на їхню діяльність.

У нинішніх умовах страховий ринок України, з одного боку, продовжує зазнавати позитивних змін, таких як розширення спектру страхових продуктів, розвиток Інтернет-

ресурсу для забезпечення нових каналів продажів, широке впровадження ІТ-інструментів, підвищення якості страхового сервісу з орієнтацією на провідні європейські стандарти обслуговування клієнтів, популяризація страхових продуктів, а з іншого боку, стикається з цілою низкою проблем, зокрема низьким рівнем життя в країні, що обмежує можливості населення купувати продукти з добровільного страхування, недостатньою обізнаністю клієнтів щодо переваг страхування, економічною і політичною нестабільністю. Відповідно, сфера транспортного страхування має враховувати вітчизняні та світові тенденції функціонування страхового бізнесу та постійно переглядати вектори подальшої трансформації, швидко адаптуватися до поточної та прогнозованої кон'юнктури страхового ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливим аспектам транспортного, й у тому числі авіаційного, морського, наземного, страхування та страхування вантажу приділили увагу в своїх працях такі науковці, як: Л.В. Андрущенко, В.Д. Базилович, О.Д. Вовчак, О.М. Гончаренко, О.В. Залєтова, В.И. Плиса, О.В. Марценюк-Розарьєнова, О.Є. Мєзіна, О.С. Світлична, А.О. Таркуцяк, Л.О. Шапенко. Але наукових досліджень і публікацій у цій сфері залишається вкрай мало, вони фрагментарно висвітлюють наявні проблеми. Отже, актуалізується потреба у приділенні більшої уваги сучасному стану справ у транспортному страхуванні як одному з найбільш востребуваних сегментів страхування, та визначенні пріоритетних напрямів його подальшого розвитку в Україні.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є характеристика особливостей сучасного стану справ у сфері вітчизняного транспортного страхування та перспективних напрямів розвитку. При цьому головними завданнями є: дослідження основних показників ринку транспортного страхування, з'ясування ключових тенденцій і проблем даного сегменту страхування, окреслення пріоритетів його подальшого вдосконалення і реформування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нагадаємо, що страхування транспортних засобів і вантажів у світовій практиці об'єднується одним поняттям – «транспортне страхування» [1, с. 121]. Сукупність різноманітних ризиків, які впливають на транспортний засіб та його вантаж, залежить від їх призначення, конструктивних особливостей та шляхів транспортування (рис. 1).

Нині ринок страхування транспортних засобів є значним. Завдяки своєму географічному й економічному становищу транспортна система в Україні достатньо розвинута. Водночас інтенсивно розвиваються й обсяги транспортних перевезень усередині країни. Відповідно до поставленої мети і завдань, передусім розглянемо останні статистичні дані, які проілюструють реалії вітчизняного транспортного страхування.

Збільшення валових страхових премій за 2017 р. відбулося майже за всіма видами транспортного страхування, а саме: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка», (збільшення валових страхових платежів на 1 335,5 млн. грн., або на 14,4%); страхування

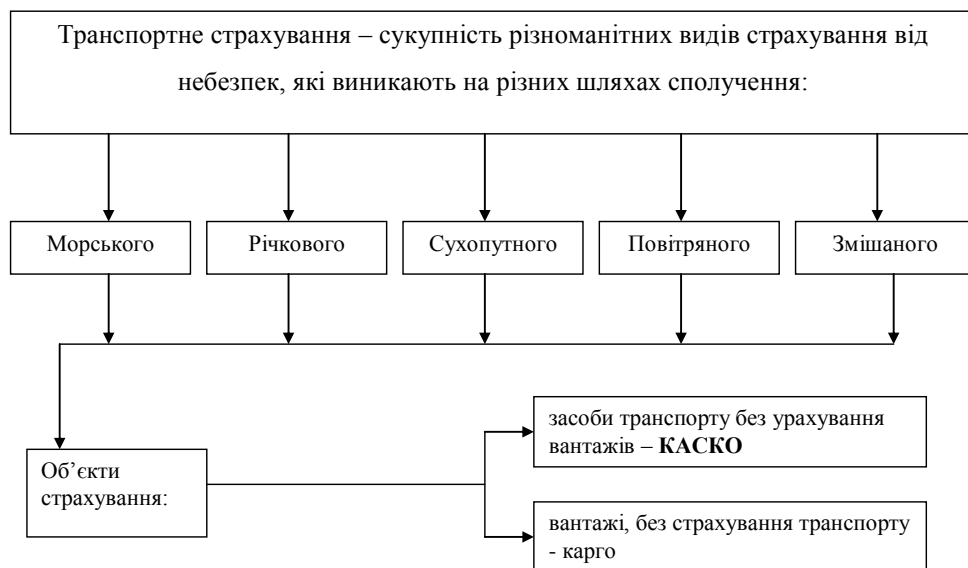


Рис. 1. Різновиди транспортного страхування

вантажів та багажу (збільшення валових страхових платежів на 312,1 млн. грн., або на 7,1%); авіаційне страхування (збільшення валових страхових платежів на 263,2 млн. грн., або на 52,5%) (табл. 1).

Приріст чистих страхових премій за 2017 р. відбувся по таких видах транспортного страхування: автостраховання (збільшення на 1 205,1 млн. грн., або на 13,9%), авіаційне страхування (на 180,1 млн. грн., або на 37,3%). Водночас спостерігалось скорочення чистих страхових премій зі страхування вантажів та багажу (на 262,8 млн. грн., або на 20,8%).

Рівень чистих страхових виплат та чисті страхові виплати за видами страхування за 2017 р. порівняно з 2016 р. наведено в табл. 2.

Рівень чистих страхових виплат з обов'язкового страхування цивільно-правової відпо-

відальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) збільшився на 9,3%, до 51,1%; рівень чистих страхових виплат зі страхування наземного транспорту (КАСКО) збільшився на 3,7%, до 50,5%; рівень чистих страхових виплат зі страхування по договорах «Зелена картка» до 31,8%.

Очевидно, що головним видом транспортного страхування виступає автостраховання, тому необхідно розглянути його показники більш детально. Динаміка основних показників страхування автотранспорту – страхування наземного транспорту (КАСКО), страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів за внутрішніми договорами (ОСЦПВ) та за міжнародними договорами («Зелена картка») наведена в табл. 3.

Таблиця 1

**Структура валових та чистих страхових премій  
за видами транспортного страхування, 2016–2017 рр.**

| Види страхування                                | Страхові премії, млн. грн. |         |          |         | Темпи приросту страхових премій, % |               |
|---|----------------------------|---------|----------|---------|------------------------------------|---------------|
|   | Валові                     | Чисті   | Валові   | Чисті   | Валових премій                     | Чистих премій |
|   | 2016                       |         | 2017     |         | 2017/2016                          |               |
| Автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») | 9 277,5                    | 8 653,0 | 10 613,0 | 9 858,1 | 14,4                               | 13,9          |
| Страховання вантажів та багажу                  | 4 374,6                    | 1 264,2 | 4 686,7  | 1 001,4 | 7,1                                | -20,8         |
| Авіаційне страхування                           | 501,1                      | 482,7   | 764,3    | 662,8   | 52,5                               | 37,3          |
| Страховання кредитів                            | 531,0                      | 505,7   | 365,0    | 334,7   | -31,3                              | -33,8         |
| Страховання від нещасних випадків на транспорті | 85,4                       | 75,7    | 86,1     | 84,9    | 0,8                                | 12,2          |

*Джерело: складено автором за даними [2]*

Таблиця 2

**Рівень чистих страхових виплат та чисті страхові виплати  
за видами страхування, 2016 –2017 рр.**

| Види страхування   | Чисті страхові виплати (млн. грн.) |         | Рівень чистих страхових виплат |                      |
|--|------------------------------------|---------|--------------------------------|----------------------|
|  | 2016                               | 2017    | Станом на 31.12.2016           | Станом на 31.12.2017 |
| Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ)                              | 1 406,9                            | 1 886,5 | 41,8%                          | 51,1%                |
| Страховання наземного транспорту («КАСКО»)   | 2 014,1                            | 2 580,4 | 46,8%                          | 50,5%                |
| Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів (за міжнародними договорами) «Зелена картка» | 286,6                              | 336,1   | 29,2%                          | 31,8%                |
| Страховання вантажів та багажу   | 392,5                              | 63,9    | 31,0%                          | 6,4%                 |
| Авіаційне страхування  | 26,1                               | 1,3     | 5,4%                           | 0,2%                 |

*Джерело: складено автором за даними [2]*

## Динаміка основних показників автострашування за 2016–2017 рр.

| Вид страхування  | Валові страхові премії |          | Валові страхові виплати |         | Рівень валових страхових виплат |                      | Темпи приросту         |                         |
|--|------------------------|----------|-------------------------|---------|---------------------------------|----------------------|------------------------|-------------------------|
|  | 2016                   | 2017     | 2016                    | 2017    | Станом на 31.12.2016            | Станом на 31.12.2017 | Валові страхові премії | Валові страхові виплати |
|  | млн. грн.              |          |                         |         | %                               |                      | 2017/ 2016             |                         |
| Страшування наземного транспорту (КАСКО)   | 4 604,0                | 5 570,1  | 2 050,1                 | 2 623,7 | 44,5                            | 47,1                 | 21,0                   | 28,0                    |
| Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ)         | 3 468,1                | 3 745,3  | 1 407,3                 | 1 887,5 | 40,6                            | 50,4                 | 8,0                    | 34,1                    |
| Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів «Зелена картка» | 1 205,4                | 1 297,6  | 410,9                   | 486,6   | 34,1                            | 37,5                 | 7,6                    | 18,4                    |
| Всього   | 9 277,5                | 10 613,0 | 3 868,3                 | 4 997,8 | 41,7                            | 47,1                 | 14,4                   | 29,2                    |

Джерело: складено автором за даними [2]

Згідно з даними табл. 3, за 2017 р. обсяг валових страхових премій з автострашування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») збільшився на 14,4%, обсяг валових страхових виплат зріс на 29,2%. При цьому частка валових страхових премій та валових страхових виплат страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) в автострашуванні становить 35,3% та 37,8% відповідно.

Надходження валових страхових премій під час страхування наземного транспорту (КАСКО) за 2017 р. збільшилося на 21,0% порівняно з 2016 р. і становило 5 570,1 млн. грн., під час страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) обсяг валових страхових премій збільшився на 8,0% і становив 3 745,3 млн. грн.; під час страхування за міжнародними договорами «Зелена картка» обсяг валових страхових премій збільшився на 7,6% і становив 1 297,6 млн. грн.

Обсяг валових страхових виплат під час страхування наземного транспорту (КАСКО) за 2017 р. становив 2 623,7 млн. грн., що на 28,0% більше, ніж за аналогічний період 2016 р.; обсяг валових страхових виплат під час страхування за договорами ОСЦПВ становив 1 887,5 млн. грн., що на 34,1% більше,

ніж за аналогічний період 2016 р.; обсяг валових страхових виплат під час страхування за міжнародними договорами «Зелена картка» становив 486,6 млн. грн., що на 18,4% більше, ніж за аналогічний період 2016 р. За 2017 р. на 304,7 тис. од., або на 4,3%, збільшилася кількість укладених договорів ОСЦПВ – до 7 334,6 тис. од.

У 2017 р. поліцейські зафіксували понад 114 тис. випадків керування транспортом у стані сп'яніння, що на чверть більше, ніж у 2016 р. Усього в минулому році сталося 162,5 тис. дорожньо-транспортних пригод (табл. 4). На дорогах країни загинули майже 3,5 тис. людей. За даними Національної поліції України, у 2017 р. в країні було зареєстровано 27 220 ДТП із постраждалими. З 432 людини загинуло, майже 35 тис. отримали травми. При цьому переважна кількість ДТП сталися через порушення Правил дорожнього руху. Слід відзначити, що рівень смертності і травматизму на дорогах України вдвічі вище, ніж середньоринковий показник у країнах ЄС [3].

Страшування традиційно – один із механізмів фінансового стимулювання населення для зниження аварійності на дорогах. Так, за безаварійне водіння страховик, як правило, надає клієнту бонус-малус – знижку від вартості поліса ОСЦПВ. Усе частіше для

Таблиця 4

**Дані про кількість ДТП та травмованих і постраждалих осіб у 2014–2017 рр.**

| Показники                   | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. | 2017 р. | Відхилення<br>2017 /2014 | Приріст<br>2017/2014. |
|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|--------------------------|-----------------------|
| Кількість травмованих осіб  | 32352   | 31600   | 33613   | 34677   | 2325                     | 7,2                   |
| Кількість загиблих осіб     | 4464    | 4003    | 3410    | 3432    | -1032                    | -23,1                 |
| Усього ДТП                  | 153205  | 138536  | 158776  | 162526  | 9321                     | 6,1                   |
| Усього ДТП із постраждалими | 26160   | 25493   | 26782   | 27220   | 1060                     | 4,1                   |

*Джерело: складено автором за даними [3]*

стимулювання безпечної поведінки водіїв на дорогах на допомогу приходять інноваційні технології – телематичні пристрої і різні мобільні додатки, які відстежують манеру їзди водія і формують страховий тариф з її урахуванням. Акуратні водії з передбачуваною манерою їзди отримують нижчу ціну на страховку. Сьогодні подібні програми вже застосовуються в добровільних видах автострахування, але коло їх можливого застосування набагато ширше [4].

Серйозною проблемою у сфері транспортного страхування є зростання збитковості страхування ОСЦПВ. У цілому по ринку цей показник уже перевищив 50%, а по окремих страхових компаніях досяг 70%. При цьому середній страховий платіж в Україні не перевищує 17 євро, що не дає змоги страховикам забезпечити якісний і справедливий страховий захист. Тому, впроваджуючи подальші зміни на ринку ОСЦПВ у частині відмови від страхової виплати з франшизою і перехід до відновлення авто замість виплати компенсації заподіяної шкоди, важливо орієнтуватися на актуальні особливості розвитку ринку і прагнути до встановлення таких тарифів і коефіцієнтів, які стимулювали б водіїв до зниження аварійності та смертності на дорозі. Страхування повинно стати фінансовим механізмом захисту від ризику ДТП, компенсувати заподіяну шкоду. Але, крім того, терміни виплат повинні бути скорочені, а пряме врегулювання має стати доступним будь-якому водієві.

Що стосується зарубіжних країн, то найчастіше аварії з вини українців відбуваються на території Польщі, Росії й Німеччини. Суттєвою проблемою міжнародного сегмента страхування є оборот фальшивих і фальсифікованих сертифікатів «Зелена карта». Тільки в першому півріччі 2018 р. за фальшивими полісами сума виплат зросла на 60% по відношенню до попереднього року і становила 80,7 тис. євро. Ці виплати, здійснювані МТСБУ, лягають на плечі страховиків і страхувальників. У рамках програми «СТОПфальшивка» з 2015 р. МТСБУ проводить системну

роботу з протидії обороту фальсифікованих полісів. Програма включає спільні з Держприкордонслужбою оперативні перевірки наявності та достовірності сертифікатів «Зелена карта», що проводяться в пунктах перетину українського кордону, навчання співробітників Держприкордонслужби методології перевірки автентичності страхових сертифікатів. Також ведеться спільна стратегічна робота в частині обміну даними та внесення змін до нормативних документів для забезпечення повноцінного механізму перевірки наявності та достовірності сертифікатів «Зелена карта».

У табл. 5 наведено перелік лідерів з автострахування.

МТСБУ проаналізувало якість урегулювання страховиками страхових подій за ОСЦПВ: середній термін врегулювання до 365 днів (із моменту ДТП) за I півріччя 2018 р. близько 51 страховика становив 89 днів, понад 365 днів – 617 днів. Згідно з даними МТСБУ, частка вимог, урегульованих до 90 днів, становила 62% (у 2017 р. – 56,6%), врегульованих до 120 днів – 73,3% (була 74,6%) і врегульованих до 365 днів – 96% (була 93,1%). Середній термін урегулювання у 22 страхових компаній України становить до 90 днів. Середній термін виплати по ринку ОСЦПВ виріс із 85 до 89 днів. Найбільші терміни врегулювання страхових подій (більше 120 днів із моменту ДТП) зафіксовані у СК «Галицька» –178 днів, «ДІМ Страхування» – 176 днів, «Омега» – 171 день, «Страховий капітал» –161 день, «Юнівес» – 148 днів, «Саламандра Україна» – 143 дні.

Страхувальники скаржилися на: порушення термінів страхової виплати або зменшення розміру страхового відшкодування; відмову у виплаті пені за несвоєчасне страхове відшкодування страховиками; безпідставну відмову у виплаті страхового відшкодування; незгоду страхувальника щодо визначення розміру відшкодування витрат, пов'язаних із відновлювальним ремонтом.

З огляду на серйозність зафіксованих перевіркою наслідків неналежного виконання зобов'язань страховими компаніями, вве-

Таблиця 5

## ТОП-5 найбільших страховиків за КАСКО, ОСЦПВ, «Зеленою картою» за I півріччя 2018 р.

| №               | Компанія            | Премії, тис. грн. | Виплати, тис. грн. | Рівень виплат, % |
|-----------------|---------------------|-------------------|--------------------|------------------|
| КАСКО           |                     |                   |                    |                  |
| 1               | АХА Страхування     | 522 706           | 265 569            | 50,8             |
| 2               | УНІКА               | 346 221           | 192 206            | 55,5             |
| 3               | Арсенал Страхування | 286 751           | 124 652            | 43,5             |
| 4               | УСГ                 | 257 304           | 152 878            | 59,4             |
| 5               | ІНГО Україна        | 179 561           | 130 155            | 72,5             |
| ОСЦПВ           |                     |                   |                    |                  |
| 1               | Оранта              | 230 716           | 83 002             | 35,98            |
| 2               | ТАС СГ              | 219 493           | 92 645             | 42,21            |
| 3               | Провідна            | 116 274           | 82 842             | 71,25            |
| 4               | UPSK                | 112 344           | 45 654             | 40,64            |
| 5               | PZU Україна         | 105 997           | 74 561             | 70,34            |
| «Зелена картка» |                     |                   |                    |                  |
| 1               | Глобус              | 149 718           | 17 069             | 11,40            |
| 2               | ТАС СГ              | 136 184           | 71 052             | 52,17            |
| 3               | Перша               | 130 721           | 55 351             | 42,34            |
| 4               | ІНГО Україна        | 85 162            | 30 992             | 36,39            |
| 5               | PZU Україна         | 62 894            | 17 771             | 28,26            |

*Джерело: складено автором за даними [2]*

дення в I півріччі 2018 р. практики проведення позапланових перевірок за погодженням із Нацкомфінпослуг України сприяло підвищенню платіжної дисципліни страховальників. За результатами вжитих заходів страховальникам за I півріччя 2018 р. було доплачено 45 млн. грн. страхових відшкодувань (включаючи пеню).

Кілька місяців тому найбільш обговорюваним питанням на страховому ринку було можливе прийняття урядом нової редакції закону «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» (ОСЦПВ № 3670-д). Найбільш дискусійними питаннями цього документа стали:

1) питання про вільне ціноутворення, яке може призвести до підвищення вартості ОСЦПВ. Твердження про те, що автовласники не зможуть оплатити поліс, безпідставні, адже, за підрахунками експертів, середня вартість поліса по Україні сьогодні становить трохи більше 500 грн., а це менше 1% до усередненої вартості володіння автомобілем українця. Навіть найдорожчий поліс по м. Києву для середнього автомобіля – це не більше 1,5%. Тобто ціна на ОСЦПВ сьогодні не тільки найнижча в Європі, вона в 5–7 разів нижче середньоєвропейської;

2) відмова від амортизаційного зносу. З одного боку, уведення такої норми було б

дуже корисним для ринку страхування, тому що клієнти і постраждалі отримають якісний захист і відремонтований автомобіль у разі ДТП. Це викликало б повагу і довіру. З іншого боку, такі норми не можна вводити законом, який потім неможливо оперативно відкоригувати або змінити, а потрібно приймати через нормативні документи. За останні п'ять років Верховна Рада України остаточно не прийняла жодного законопроект для страхового ринку;

3) відмова від паперових бланків на користь електронного полісу. Але ідея не в тому, щоб позбавити всі компанії можливості випускати паперовий поліс ОСЦПВ, а в тому, щоб кожен укладений договір потрапляв до Централізованої бази даних МТСБУ.

В Україні запрацював електронний поліс ОСЦПВ – нова можливість для сучасного клієнта, який готовий укласти договір страхування on-line. Обсяг Інтернет-транзакцій збільшується щорічно в рази, більшість молоді й людей активного віку воліють здійснювати оплату платежів, не виходячи з дому, покупка квитків на поїзд чи літак доступна онлайн не перший рік, тому запуск електронного поліса – це відповідь на виклик сучасного суспільства. За минулий рік високотехнологічні страхові компанії збільшили свій дохід у середньому на 6,2%, тоді як інші учасники ринку – лише на 3,4%. Це говорить про те,



що технології дають змогу страховому ринку передусім знизити витрати, оптимізувати свої бізнес-процеси, а отже, створювати нові алгоритми ефективної взаємодії з клієнтами.

Ризики електронного поліса можна розглядати з декількох позицій. По-перше, нівелюється ризик фальсифікації договору ОСЦПВ, коли, наприклад, поліс укладається після ДТП, але датою початку дії вказується попередній день. З електронним полісом таке неможливо, працює актуалізація за часом. По-друге, знижується ризик існування помилкових сайтів страховика, тобто обман на довірі клієнта. Служба безпеки МТСБУ буде постійно моніторити Інтернет-простір на предмет виявлення таких сайтів і застосувати оперативні заходи. Третє – це рівень захисту самої бази даних. Система надійно захищена і від хакерських атак, і від шахраїв (передбачено системи захисту від DDOS-атак, фаєрволи, системи дублювання інформації і каналів доступу). Все продумано і системно реалізовано для захисту від кібершахрайства [5].

МТСБУ представило статистику продажів електронних договорів ОСЦПВ в Україні з 7 лютого по 17 жовтня 2018 р. За цей період українські страховики продали 71 840 електронних полісів, у т. ч. через платформу EWA реалізовано 30% е-полісів. Загальна страхова премія за електронними договорами автоцивілки становила 50,2 млн. грн., середня вартість таких полісів за лютий-липень – 673 грн.

На ТОП-10 страховиків припадає 91,6% проданих е-полісів (65,8 тис. шт.), 90,7% премій (45,5 млн. грн.), а на п'ять компаній (VUSO, «PZU Україна», «Провідна», «Оранта» і ТАС) – 74,4% премій (37,3 млн. грн.) і 74,1% проданих е-полісів (53,3 тис. шт.) (табл. 6). Лідером електронних продажів залишається компанія VUSO з часткою 29,4% за кількістю договорів та обсягом залучених премій.

Але не всі страховики активно впроваджують електронний поліс. Ринок ОСЦПВ дуже різноманітний. Поряд із великими компані-

ями, частка ОСЦПВ у портфелях яких займає значне місце, є й невеликі регіональні компанії. Обсяг їх платежів за ОСЦПВ не перевищує декількох мільйонів гривень на рік, тому для них упровадження електронного полісу не зовсім доцільно. Їхні клієнти мають довгострокові страхові відносини зі страховиком за низкою інших видів страхування, і електронний поліс для них не стане тією важливою перевагою, яка визначає вибір страховика. Великі гравці ринку будуть активно впроваджувати електронний поліс і активно працювати із цим молодим сегментом клієнтів. Більше того, електронний поліс – це, по суті, прямий продаж. Тобто страховик отримує всю необхідну інформацію про клієнта безпосередньо, минаючи страхового агента. Це дасть йому змогу запропонувати клієнту страховий продукт, урахувавши портрет клієнта і його потреби. Аналіз цих масивів даних надає величезні можливості страховикам. Це можливість бути поруч із клієнтом тоді, коли у нього виникає потреба або запит на якийсь страховий продукт. І, звичайно, виграють ті, у кого цей масив даних буде більше, і хто зуміє працювати з цими поведінковими алгоритмами.

Наступним кроком, напевно, буде розроблення нового порядку, який буде передбачати укладання паперових договорів виключно через електронну базу даних МТСБУ. Тобто до моменту укладення договору в базу повинна потрапляти коротка інформація про автомобіль, страхувальника, і тільки після цього система повинна дозволити укласти договір, надаючи його номер, із жорсткою фіксацією часу.

Загалом автотранспортне страхування залишається основною ланкою у структурі страхування в Україні, значну частку займає КАСКО. Збільшилася концентрація ринку автострахування, яка сприяє розвитку конкуренції серед страховиків. Майбутнє цього виду страхування безпосередньо пов'язане з упровадженням новітніх технологій для залу-

Таблиця 6

**ТОП-10 страховиків за кількістю проданих електронних полісів ОСЦПВ на 17.10.2018**

| № | Страхова компанія | Кількість полісів, шт. | Частка СК, % |
|---|-------------------|------------------------|--------------|
| 1 | VUSO              | 21 106                 | 29,38        |
| 2 | PZU Україна       | 14 248                 | 19,83        |
| 3 | Провідна          | 8 575                  | 11,94        |
| 4 | ТАС СГ            | 4 728                  | 6,58         |
| 5 | Оранта            | 4 598                  | 6,40         |

Джерело: складено автором за даними [2]

чення нових клієнтів і утримання наявних.

У сучасних умовах розвитку міжнародних зв'язків морський транспорт відіграє значну роль, перевезення ним користуються попитом у підприємств, що здійснюють зовнішнь-економічну діяльність. До переваг морського транспорту можна віднести відносно низьку собівартість перевезень, велику вантажопідйомність, що дає змогу перевозити значні партії вантажу, можливість транспортування вантажів різних властивостей і розмірів під час забезпечення їх збереження. Але слід зазначити, що морські перевезення є одним із найбільш ризикованих видів діяльності.

За статистичними даними, більшість аварій відбувається не через технічні параметри судна, а в результаті неготовності пасажирських суден до надзвичайних ситуацій, що пов'язано зі зниженням чисельності екіпажу та його недостатньою підготовкою: у 2016 р. причиною 75–80% усіх аварій на морі є людський чинник [6]. Ще однією проблемою є те, що страхові компанії, які не мають достатнього досвіду та фахівців, шляхом демпінгу залучають страхувальників, але в разі настання страхової події виплата страхового відшкодування проводиться не в повному обсязі або взагалі не проводиться, що підриває довіру до страхового ринку в цілому. У зв'язку із цим постає необхідність у підготовці професіональних фахівців, які проводять морське страхування. Забезпеченням виконання умов безпеки плавання суден, охорони життя і здоров'я пасажирів, судових екіпажів, збереження вантажів, що перевозяться, екологічної безпеки суден займається Регістр судноплавства України – державне підприємство в галузі морського і річкового транспорту. Робота Регістра вимагає великого професіоналізму і компетентності, адже недоліки під час огляду та

сертифікації судна можуть мати дуже серйозні наслідки. Важливим важелем для підвищення безпеки плавання, рівня технічного оснащення й обслуговування суден є необхідність організації в Україні системи чітко налагодженого державного портового контролю над технічним станом суден, умовами їх змісту і експлуатації, оснащенням суден рятувальними засобами і радіоустаткуванням тощо [7, с. 125]. Страхові компанії також стикаються з низкою проблем. Через те, що в морському страхуванні істотно зросли потреби в якості та рівні необхідного страхового забезпечення, у низці випадків послуги страховиків не відповідають потребам судовласників або їх зарубіжних контрагентів як за обсягами страхової відповідальності, так і за якістю додаткових (сервісних) послуг, що досить часто призводить до необхідності звертатися на західний страховий ринок. Це породжує необхідність як підвищення капіталізації страховиків, так і їх об'єднання з огляду на світовий досвід діяльності товариств взаємного страхування.

Авіаційне страхування є одним з найскладніших видів страхування. Це зумовлюється ще й тим, що у цій сфері присутній значний розмір страхових сум, а авіаційні ризики можуть призвести до величезних збитків. Так само авіаційне страхування тісно пов'язане з міжнародним страховим ринком, регулюється як національним, так і міжнародним правом. Щодо стану справ у цій сфері, то наявна статистика свідчить про те, що найчастіше авіакомпанії несуть збитки у разі загибелі та пошкодження повітряних суден під час їх експлуатації: у польоті, під час рулювання або посадки. У табл. 7 наведено дані про найбільші катастрофи за кількістю жертв та в табл. 8 – дані про найбільші авіакатастрофи в світі в 2017–2018 рр.

Таблиця 7

## ТОП-5 найбільших авіакатастроф за кількістю жертв пасажирів, 1974–2018 рр.

| №  | Літак         | Кількість жертв | Рік  | Місце             | Країна авіавласника          | Причина катастрофи                  |
|----|---------------|-----------------|------|-------------------|------------------------------|-------------------------------------|
| 1. | Boeing-747    | 578             | 1977 | Канарські острови | Нідерланди, США              | Невірно прийнята команда диспетчера |
| 2. | Boeing-747    | 520             | 1985 | Японія            | Японія                       | Неякісний ремонт літака             |
| 3. | ІЛ-76, Boeing | 349             | 1996 | Індія             | Казахстан, Саудівська Аравія | Зіткнення в повітрі                 |
| 4. | DC-10         | 346             | 1974 | Франція           | Турція                       | Відкриття вантажного люка           |
| 5. | Boeing-737    | 329             | 1985 | Атлантика         | Індія                        | Теракт                              |

Джерело: складено автором за даними [8]

Таблиця 8

## Найбільші авіакатастрофи у світі, 2017–2018 рр.

| Рік  | Місце    | Літак      | Країна авіавласника | Причина катастрофи                               |
|------|----------|------------|---------------------|--|
| 2017 | Киргизія | Boeing-747 | Турція              | Внаслідок туману під час посадки впав на будинки |
| 2017 | США      | Cessna 210 | США                 | Літак пропав із радарів                          |
| 2018 | Сирія    | Ан-26      | Росія               | Військовий літак упав під час посадки            |
| 2018 | Росія    | Ан-148     | Росія               | Пропав із радарів                                |

Джерело: складено автором за даними [8]

Найбільш характерними авіаційними подіями з повітряними суднами є: зіткнення із землею чи з перешкодою під час польотів за складних метеорологічних умов, у тому числі у гірській місцевості; посадка з прибраним шасі; викочування під час посадки і подальше зіткнення літака з наземними спорудами чи огорожею аеродрому; торкання злітно-посадкової смуги крилом і подальше викочування з неї внаслідок спроби виконати посадку з неприпустимим креном і під кутом до злітно-посадкової смуги; зіткнення з перешкодою внаслідок відхилення від лінії заданого шляху під час посадки у складних метеорологічних умовах і не виходу на друге коло; вихід за критичні кути, подальше зіткнення із землею в процесі виконання несанкціонованого зльоту з порушеннями нормативних документів; вимушені посадки поза аеродрому [9, с. 45].

Експерти в галузі страхування стверджують, що страхова компанія може здійснювати авіаційне страхування, якщо в ній наявні такі умови:

- професійно підготовлені фахівці-експерти, які володіють не лише економікою страхування, а й глибокими знаннями з питань технічної експлуатації повітряних суден, сертифікації у цивільній авіації, правил виконання польотів і міжнародного права;

- система перестрахування, оскільки страхові суми в авіаційних ризиках є одними з найбільших з усіх видів страхування;

- фахівці з міжнародного права або договори з міжнародними юристами;

- актуарні розрахунки з акумуляції ризиків [9].

Варто підкреслити, що вітчизняне авіаційне страхування залишається недостатньо врегульованим. Багато проблем залишається поза законодавчим закріпленням і врегульовуються на власне бачення безпосередньо страхових компаній. Так, деякі страховики сьогодні пропонують такі послуги, як страхування відповідальності адміністрацій та служб аеропортів, страхування відповідаль-

ності за продукцію аеропорту. Це не суперечить чинному законодавству, проте прямо ним і не регулюється.

Авіаційне страхування в Україні сьогодні лише починає освоювати потенціал чи не найбільшого у Східній Європі ринку вітчизняного і транзитного авіап перевезення. Прогрес подальшого розвитку цього виду страхування в Україні, насамперед, залежатиме від удосконалення його інфраструктури та підготовки висококваліфікованих вітчизняних кадрів [10]. Зазначимо, що, на жаль, у нашій державі дослідження процесів авіаційного страхування переважно носять фрагментарний, а не узагальнений систематичний характер, не містять методичних та практичних розробок, часто відображають лише вузький погляд або містять переклади закордонних досліджень, що не відповідає стану нашої економіки та не задовольняє потреб українського суспільства. Пасивна роль страховиків у розслідуванні страхових випадків, недостатня кількість вузько спрямованих страховиків, які надають послуги зі страхування авіап перевезень, необхідність зовнішніх консультантів для оцінки авіаційних ризиків і практично відсутність власних кадрів вимагають комплексного та цілеспрямованого підходу держави у забезпеченні розвитку ринку авіаційного страхування. Кількість страховиків, що здійснюють страхування авіаційних ризиків, повинна бути обмежена державою з урахуванням економічної доцільності та ситуації, що склалася на вітчизняному ринку страхування. Це допоможе захистити інтереси не тільки страховальників, а й самих страховиків.

**Висновки з цього дослідження.** Для забезпечення надійної та ефективної системи страхового захисту споживачів страхових послуг у сфері транспортного страхування, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного страхового ринку України та його інтеграції в міжнародні системи страхування та перестрахування, необхідно:

1) закріпити дієву систему захисту прав споживачів;

2) сприяти підвищенню фінансової грамотності населення;

3) активізувати розроблення і прийняття проектів регуляторних актів, необхідних для виконання запланованих реформ згідно з Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України до 2020 р. Для успішного розвитку ринку необхідно сприяти внесенню змін до законів «Про страхування», «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів»;

4) особливу увагу необхідно приділити обов'язковому страхуванню автоцивільної відповідальності. Основними завданнями у цьому напрямі страховики вважають розроблення нових нормативно-правових актів та внесення змін до чинних, зокрема введення системи «Прямого врегулювання збитків», посилення гарантійних функцій Моторного транспортного страхового бюро (МТСБУ) за зобов'язаннями неплатоспроможних страховиків і страхувальників, які втратили членство в бюро або позбавлених ліцензії, скорочення термінів виплати страхового відшкодування і підвищення якості врегулювання збитків;

5) необхідною є стандартизація діяльності страхових компаній на основі принципів Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (International Association of Insurance Supervisors), рекомендаційних вимог Solvency II та положень Міжнародних стандартів фінансової звітності (International Financial Reporting Standards);

6) згідно з результатами дослідження рейтингового агентства A.M. Best, заснованого на опитуванні 450 страховиків із 48 країн світу, орієнтація на інновації є критично важливою для майбутнього успіху страхової компанії. Інновації – це конкурентна перевага на світовому ринку страхування, вважають учасники опитування. Майже 90% страховиків сподіваються, що інновації можуть допомогти їм упоратися з неефективністю системи, а 63% вважають, що поточні інвестиції в інновації можуть допомогти долати їм бізнес-збої і залишатися в тренді. Водночас 57% респон-

дентів вважають, що інновації можуть мінімізувати ризик андеррайтингу за рахунок використання більш точних алгоритмів машинного навчання. Це узгоджується з думкою більшості страховиків, які заявили, що інновації вплинуть на їхні ІТ-системи (57%), а також на досвід роботи з клієнтами (47%) [11].

Основні переваги впровадження інновацій у страховій сфері:

– краще задоволення потреб клієнтів (22%), коли типові рекламні канали повинні доповнюватися ефективними онлайн-страатегіями;

– отримання конкурентної переваги (21%): у міру зростання темпів інновацій страховики, що не впроваджують їх, можуть зіткнутися зі значно більш високими коефіцієнтами витрат порівняно з їх більш інноваційними конкурентами, а також із більш низьким зростанням і антиселекції ризиків, оскільки їх більш інноваційні конкуренти можуть мати доступ до клієнтів із більш низькими ризиками;

– підвищення ефективності роботи (16%): страхування страждає від неефективності процесів і систем, і страховики сподіваються, що технології допоможуть їм вирішити ці проблеми. Але далеко не всі компанії спочатку усвідомлюють важливість інтеграції ІТ-систем і, таким чином, недооцінюють проблеми, пов'язані з узгодженням різних операційних систем, постачальників баз даних, мов і версій програмного забезпечення.

Іншими причинами впровадження інновацій називалися: поліпшення селекції ризиків (11%), експансія на нові ринки (10%), розроблення нових продуктів (8%) і зростання на наявних ринках (6%). Використання штучного інтелекту, великих даних (big data), Інтернету речей, хмарних обчислень має колосальний потенціал автоматизації страхових процесів, щоб забезпечити кращу якість обслуговування клієнтів.

У цілому коло окреслених у статті питань потребує подальшого поглибленого дослідження в контексті перманентного вдосконалення продуктів у сфері транспортного страхування та каналів їх продажу, розроблення нових страхових рішень, ґрунтуючись на активному впровадженні інновацій.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Вовчак О.Д. Страхова справа: підручник. К.: Знання, 2011. 391 с.
2. Статистика страхового ринку України. URL: <https://forinsurer.com/stat>.
3. Сайт Національної поліції України. URL: [https://www.slideshare.net/Police\\_Ukraine/12-2017-86017535](https://www.slideshare.net/Police_Ukraine/12-2017-86017535).
4. Марценюк-Рознартова О.В., Марчук Ю.Ю. Розвиток ринку автострахування в Україні: проблеми та перспективи. Ефективна економіка. 2018. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
5. Підсумки електронних продажів ОСАГО в Україні за лютий-жовтень 2018 року. URL: <https://forinsurer.com/news/18/10/17/36320>.
6. Тривожна статистика: причиною 75–80% усіх аварій на морі є людський фактор. URL: <http://news.crewmarket.net/2016/11/trevozhnaya-statistika-75-80-vseh-avarij-na-more-yavlyaetsya-chelovecheskij-faktor.html>.
7. Гончаренко О.М., Світлична О.С. Перспективи розвитку морського страхування в Україні. Вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2016. № 17. С. 122–126.
8. Статистика найбільших авіакатастроф світу 1974–2018. URL: <https://forinsurer.com/public/17/01/10/3824>.
9. Андрущенко Л.В., Драган О.В. Стан та перспективи розвитку авіаційного страхування в Україні. URL: <http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/41057%>.
10. Мезіна О.Є. Страхування авіаційних ризиків в Україні: тенденції та перспективи розвитку. Ефективна економіка. 2013. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
11. Дослідження рейтингового агентства А.М. Best. URL: <https://news.ambest.com/presscontent.aspx?refnum=27127&altsrc=9>.

## REFERENCES:

1. Vovchak O.D. (2011) Strakhova sprava [Insurance business]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian).
2. Statystyka strakhovogho rynku Ukrainy. [Statistics of the insurance market of Ukraine]. Available at: <https://forinsurer.com/stat>. (accessed 25 September 2018).
3. Sajt nacionalnoji policiji Ukrainy. [Site of the National Police of Ukraine. Accident data]. Available at: [https://www.slideshare.net/Police\\_Ukraine/12-2017-86017535](https://www.slideshare.net/Police_Ukraine/12-2017-86017535) (accessed 26 September 2018).
4. Martsenyuk-Roznaryova O.V., Marchuk Yu.Yu. (2018) Rozvytok rynku avtostrakhuvannja v Ukraini: problemy ta perspektyvy i [The development of the motor insurance market in Ukraine: problems and prospects]. Effective economy, no 3. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> (accessed 10 September 2018).
5. Pidsumky elektronnykh prodazhiv OSAGhO v Ukraini: za ljutyj-zhovtenj 2018 roku. [Summary of electronic sales of OSAGO in Ukraine: for February-October 2018]. Available at: <https://forinsurer.com/news/18/10/17/36320> (accessed 17 October 2018).
6. Tryvozchna statystyka: prychnoju 75-80% vsikh avarij na mori je ljudskij faktor [Disturbing statistics: the cause of 75-80% of all accidents at sea is the human factor]. Available at: <http://news.crewmarket.net/2016/11/trevozhnaya-statistika-75-80-vseh-avarij-na-more-yavlyaetsya-chelovecheskij-faktor.html> (accessed 26 September 2018).
7. Goncharenko O.M. (2016) Perspektivy rozvytku mors'kogho strakhuvannja v Ukraini [Prospects for the development of maritime insurance in Ukraine] Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Economics and Management, no17, pp.122-126.
8. Statystyka najbilshykh aviakatastrof svitu 1974-2018. [Summary of electronic sales of OSAGO in Ukraine: for February-October 2018]. Available at: <https://forinsurer.com/public/17/01/10/3824> (accessed 17 October 2018).
9. Andrushchenko L.V., Dragan O.V. (2017) Stan ta perspektyvy rozvytku aviacijnogho strakhuvannja v Ukraini [Status and prospects of aviation insurance development in Ukraine]. Available at: <http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/41057%> (accessed 10 October 2018).
10. Mezina O.E. Strakhuvannja aviacijnykh ryzykiv v Ukraini: tendenciji ta perspektyvy rozvytku [Insurance of aviation risks in Ukraine: trends and prospects of development]. Effective economy, no 3. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> (accessed 10 October 2018).
11. Doslidzhennja rejtyngovogho aghentstva A.M. Best [Research of the rating agency A.M. Best]. Access mode: <https://news.ambest.com/presscontent.aspx?refnum=27127&altsrc=9> (accessed 10 October 2018).

## **Transport insurance: realities and development priorities in Ukraine**

**Zolotaryova O.V.**

Ph.D.,

Associate Professor of Department of Finances and Accounting,  
Dniprovsk State Technical University

**Brezhnyeva-Yermolenko O.V.**

Ph.D.,

Associate Professor of Department of Finances and Accounting,  
Dniprovsk State Technical University

**Korop E.A.**

Student,

Dniprovsk State Technical University

Like any other segment of the economic system, the transport sector is influenced by its various nature and the nature of the negative factors (risks). Accordingly, an important task for all subjects of the economic process is to develop and implement measures aimed at reducing or even eliminating the negative impact of transport risks on their activities.

Under the current conditions, the Ukrainian insurance market continues to experience a number of positive changes, such as expanding the range of insurance products, developing an Internet resource to provide new channels of sales, wide implementation of IT tools, improving the quality of insurance services with a focus on leading European customer service standards, promotion of insurance products, and, on the other hand, faces a number of problems, in particular, low living standards in the country, limited population capacity buying products with voluntary insurance, insufficient customer awareness of the benefits of insurance, economic and political instability. Accordingly, the scope of transport insurance should take into account the domestic and world trends in the functioning of the insurance business and constantly review the vectors for further transformation, adapt quickly to the current and forecasted conjuncture of the insurance market.

The article analyzes the indicators, which characterizes the results of the operation of the domestic transport insurance market, including the state of affairs in its key segments such as motor insurance, marine and aviation insurance. The main trends and problematic aspects in the field of transport insurance of Ukraine are highlighted, the priority directions for the further

development of this important segment of the domestic insurance market are justified.

To provide a reliable and effective system of insurance protection for consumers of insurance services in the field of transport insurance, it is necessary:

1). Secure an effective consumer rights protection system.

2). To promote financial literacy of the population.

3). It is necessary to facilitate the introduction of changes, in particular, in the Laws "On Insurance", "On Mandatory Civil Liability Insurance of Owners of Land Vehicles".

4). A special place must be given to compulsory motor third party liability insurance. The main tasks in this direction are: the development of new legal acts and the introduction of amendments to the existing ones, in particular, the introduction of the system of "Direct settlement of losses", strengthening of the guarantee functions of the Motor Transport Insurance Bureau (MTIBU) on the obligations of insolvent insurers and insured who lost their membership in the bureau or licensed, reducing the timing of payment of insurance indemnity and improving the quality of settlement of losses.

5). It is necessary to standardize the activities of insurance companies on the basis of the principles of the International Association of Insurance Supervisors (Insurance Association), Solvency II recommendations and International Financial Reporting Standards (IFRS).

6). Actively introduce innovations. The main advantages of introducing innovations in the insurance industry:

– The best satisfaction of customer needs (22%), when ordinary advertising channels should be supplemented by effective online strategies.

– obtaining a competitive advantage (21%);

– Increased efficiency (16%) – Insurance suffers from inefficiencies in processes and systems, and insurers are hoping that technologies will help them solve these problems. But far from all, companies are first aware of the importance of integrating IT systems, and thus underesti-

mate the problems associated with the alignment of various operating systems, database vendors, as well as versions of software provision.

In general, the issues identified in the article require further in-depth research in the context of the continuous improvement of products in the field of transport insurance and their sale channels, the development of new insurance solutions, based on the active introduction of innovations.

## Методологічні аспекти функціонування та розвитку банківської системи України в сучасних економічних умовах

Коверза В.С.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та бізнесу  
Донецького університету економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

У статті розглянуто процеси функціонування та розвитку національної банківської системи на сучасному етапі. Визначено її системотворні характеристики, виявлено цілі функціонування та розвитку банківської системи. Визначено дефініцію сталого розвитку. На цій основі надано основні стратегії та завдання сталого розвитку банківської системи України. Обґрунтовано чинники впливу на функціонування банківської системи в контексті концепції сталого розвитку.

**Ключові слова:** банківські ресурси, банківська система, Національний банк України, сталий розвиток, банк, національна валюта.

Коверза В.С. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены процессы функционирования и развития национальной банковской системы на современном этапе. Определены ее системообразующие характеристики, обнаружены цели функционирования и развития банковской системы. Определена дефиниция устойчивого развития. На этой основе представлены основные стратегии и задачи устойчивого развития банковской системы Украины. Обоснованы факторы влияния на функционирование банковской системы в контексте концепции устойчивого развития.

**Ключевые слова:** банковские ресурсы, банковская система, Национальный банк Украины, устойчивое развитие, банк, национальная валюта.

Koverza V.S. METHODOLOGICAL ASPECTS OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

The article deals with the processes of functioning and development of the national banking system at the present stage. The system's characteristics have been determined, the goals of functioning and development of the banking system have been identified. Definition of sustainable development is defined. On this basis, the main strategies and tasks of the sustainable development of the banking system of Ukraine are provided. The factors influencing the functioning of the banking system in the context of the concept of sustainable development are substantiated.

**Keywords:** bank resources, banking system, National Bank of Ukraine, sustainable development, bank, national currency.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Банківська система є одним із найважливіших складників національної економіки, оскільки пов'язана з усіма секторами економіки й саме вона забезпечує єдність економічного простору за рахунок підтримки руху грошових потоків, грошового обігу та обігу капіталу, надання необхідного фінансування промисловим підприємствам, державному бюджету, приватним господарствам.

Банківська система в сучасних економічних умовах розвивається під впливом процесів глобалізації світових економічних структур, що характеризуються лібералізацією економіки, посиленням зовнішньоекономічної вза-

ємодії та, як наслідок, конкурентної боротьби, інтенсивним використанням телекомунікаційних технологій і засобів інформатизації. Це сприяє створенню та впровадженню нових банківських технологій, формує високоефективну інфраструктуру банківської системи та систему розрахунків між економічними суб'єктами [1, с. 89]. У результаті посилюється роль банківської системи як основного механізму перерозподілу фінансових ресурсів, розширюються види і кількість пропонованих банківських продуктів, тому одним із важливих напрямів наукових досліджень є аналіз процесів, що відбуваються в банківській системі.



**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед останніх досліджень аспектів, пов'язаних із проблемами функціонування та розвитку банківських систем, слід виділити праці Г. Белоглазової, А. Грязнової, О. Лаврушина, Х. Мінські, Дж. Стігліца, Г. Тосунян та ін.

Незважаючи на значну кількість досліджень, які стосуються процесів діяльності банківської системи, вони недостатньою мірою розглядають банківський сектор як цілісну систему, що функціонує в глобальному економічному середовищі та динамічно змінюється.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Саме тому виникає потреба у розробленні нових методологічних підходів до процесів функціонування та розвитку банківської системи, у формуванні інструментарію підтримки процесів банківської діяльності, які сприятимуть підвищенню ефективності й результативності банківської системи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Банківська система має стратегічне значення для економіки країни [2, с. 25], оскільки забезпечує:

- стабільність національної валюти;
- акумуляцію й перерозподіл грошових коштів фізичних і юридичних осіб у кредити та інвестиції;
- регулювання попиту та пропозиції грошей в економіці;
- організацію підтримки здійснення платежів;
- гармонізацію перерозподілу фінансових потоків.

Ефективна діяльність банківської системи забезпечується на законодавчому рівні, який відображає національні потреби в її управлінні та організації [2, с. 85]. Сьогодні існують дві найпоширеніші моделі структури банківських систем, особливості яких визначаються організацією процесів їх функціонування [3, с. 74–83; 4, с. 238].

Згідно з першою моделлю, центральний банк країни проводить грошово-кредитну політику, що є частиною інструментарію, яким володіють органи влади для регулювання економіки. При цьому грошово-кредитна політика пов'язана зі структурною, бюджетною, кон'юнктурною політикою, хоча слугує виконанню економічних і соціальних завдань уряду. Ця модель організації центральних банків характерна для таких країн, як Франція, Велика Британія, Японія.

Відповідно до другої моделі, основною метою центрального банку є підтримання стабільності цін за допомогою інструментарію грошово-кредитної політики, що не залежить від уряду. У рамках цієї моделі, яка харак-

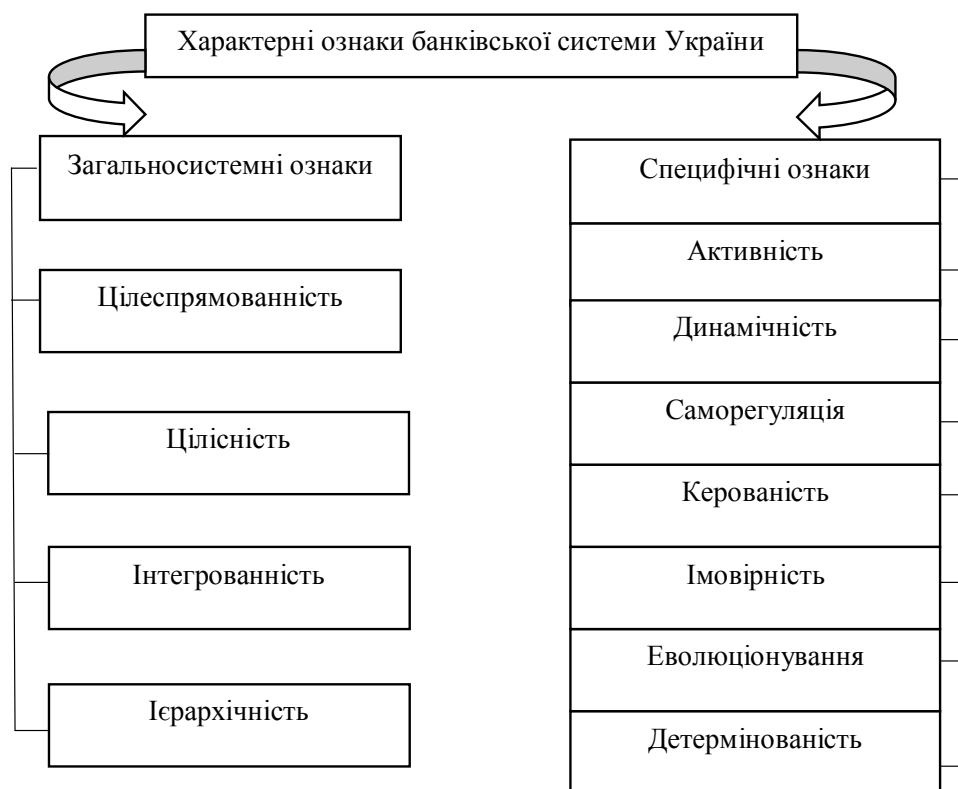
терна для Німеччини та Нідерландів, центральний банк є незалежним, але при цьому виконує чітко визначені завдання.

Банківську систему України можна характеризувати як таку, що має ознаки, властиві як першій, так і другій моделі, оскільки одними з основних цілей діяльності Національного банку України є підвищення надійності та стійкого розвитку вітчизняного банківського сектору, формування збалансованої структури фінансових ресурсів, забезпечення стабільності національної валюти тощо за допомогою використання інструментів грошово-кредитної політики [5; 6, с. 64; 7, с. 10; 8, с. 183]. Остання визначається за підтримки рішень органів влади країни щодо регулювання економіки.

Проте досягнення цілей функціонування та розвитку національної банківської системи можливе лише за наявності науково обґрунтованої стратегії розвитку банківської системи та гнучкої тактики її функціонування [9, с. 229]. Для розроблення останніх необхідно дослідити характерні особливості банківської системи, чинники, які впливають на результати її діяльності, та показники, за якими можемо характеризувати результативність банківського сектору [10, с. 50].

Для дослідження процесів функціонування та розвитку банківської системи необхідно визначити її системотворні характеристики. З погляду загальносистемних характеристик, банківській системі країни притаманні цілісність, ієрархічність, інтегрованість і цілеспрямованість [11, с. 265]. За специфічними ознаками національну банківську систему можна класифікувати як активну динамічну систему, здатну до саморегуляції та еволюціонування, яка має ознаки ймовірнісних і детермінованих систем (рис. 1).

Внаслідок складної ситуації, що склалася сьогодні в Україні, зумовленою низкою політичних, фінансово-економічних та інших чинників, зокрема конфліктом на сході країни, накопиченими в попередні роки макроекономічними дисбалансами, банківська система знаходиться у кризовому стані (спостерігається значне перевищення витрат над доходами банківського сектору; зменшення капіталу банків, величини регулятивного капіталу, коштів Національного банку України; збільшення зобов'язань банків і наданих кредитів; значне зменшення загального результату діяльності банківської системи [12; 13]) та потребує дієвих заходів щодо відновлення режиму нормального функціону-



**Рис. 1. Характерні ознаки банківської системи України**

*Джерело: побудовано автором за даними [12–14]*

вання та поліпшення результативності своєї діяльності.

Складність і багатоаспектність процесів функціонування та розвитку банківської системи визначають необхідність формування концептуального підходу до комплексного дослідження та моделювання з урахуванням сучасних досягнень наукової думки та практичних напрацювань. Для формування методологічного апарату дослідження та моделювання процесів функціонування та розвитку банківської системи за вказаними напрямками необхідне комплексне застосування досягнень низки теорій, у тому числі теорій грошей, кредиту і банків; теорії систем, синергетики, еволюційної економіки, інституціональної теорії, теорії реформ, теорії економічних циклів тощо.

Поєднання інституційного, системного, еволюційного та синергетичного підходів до дослідження та моделювання процесів функціонування та розвитку банківської системи України уможливує повніше розкриття її характеристичних домінант і елементів, особливостей взаємодії банків з організаціями зовнішнього економічного середовища. Це допоможе забезпечити узгодження їхніх інтересів і сприятиме сталому розвитку економіки загалом.

Сьогодні існує чимало дефініцій сталого розвитку, які відображають його ключові аспекти: соціальний (розвиток, що задовольняє потреби сьогодення й не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби), економічний (розвиток, який не передбачає покладання додаткових витрат на майбутні покоління та забезпечує постійне відтворення на перспективу), екологічний (розвиток, за якого вплив на зовнішнє середовище залишається в межах господарської ємності біосфери, не руйнується природна основа для відтворення життя людини), інституціональний (розвиток, що мінімізує негативні явища і зовнішні прояви процесів людської діяльності на рівні компаній, галузей, економіки в динаміці).

Під сталим розвитком будемо розуміти систему соціально-економічних аспектів існування суспільства, за якої задоволення потреб нинішнього покоління досягається без зниження рівня задоволення потреб майбутніх генерацій, що потребує здійснення соціальних інновацій, зміни пріоритетів і цінностей розвитку цивілізації, а також відповідної фінансової підтримки з боку банківської системи [14, с. 24].

Сьогодні міжурядовими, національними, регіональними, науковими та недержавними

організаціями розроблені та використовуються різноманітні індикатори й індекси сталого розвитку [15]. Ці метрики оцінювання сталого розвитку відрізняються аспектами, масштабом аналізованих об'єктів, складністю, рівнем агрегування, узагальненості, базовою концепцією тощо. Однак усі вони спрямовані на вдосконалення процесів ухвалення рішень на всіх рівнях суспільства для забезпечення сталого розвитку.

Основні стратегії та завдання сталого розвитку, на яких зосереджені сьогодні міжнародні організації, що займаються дослідженням та підтримкою розв'язання проблем щодо забезпечення сталого розвитку [16; 17], полягають у створенні сприятливих умов щодо запровадження та дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності, зокрема підтримки фінансування соціальних, екологічних та ІТ-проектів; посиленні екологічного контролю в усіх сферах суспільно-господарської діяльності; розбудові інтелектуальної економіки. Це дасть змогу забезпечити стійке економічне зростання, поліпшити екологічну ситуацію, підвищити рівень соціального забезпечення та спрямує вектор розвитку суспільства в напрямі парадигми сталого розвитку.

**Висновки з цього дослідження.** Ключовими цілями функціонування та розвитку банківської системи є підвищення надійності та вдосконалення її діяльності, забезпечення

стабільності національної валюти, формування збалансованої структури фінансових ресурсів, акумуляція та перерозподіл коштів населення та суб'єктів господарювання в кредити й інвестиції, балансування попиту та пропозиції грошей в економіці, досягнення стійкого зростання показників функціонування банківської системи, фінансових ринків і в підсумку – сталого розвитку економіки країни. Це можливо за наявності науково обґрунтованої стратегії розвитку банківської системи та гнучкої тактики її функціонування.

Розроблення та впровадження успішної стратегії розвитку банківської системи країни має спиратися на затверджені плани щодо забезпечення сталого розвитку світової спільноти, зокрема такі як «Порядок денний на XXI століття» (1992 р.) і Йоганнесбурзький план виконання рішень (2002 р.), які визначають необхідність розроблення системи показників для оцінювання досягнутого прогресу і сприяння сталому розвитку.

Результати таких досліджень дадуть підстави для моделювання процесів функціонування банківської системи в контексті концепції сталого розвитку, проведення сценарного аналізу та модельних досліджень у банківському секторі України й ухвалення оптимальних управлінських рішень щодо забезпечення стійкого розвитку та підвищення результативності діяльності банківської системи країни.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. 180 с.
2. Д'яконова І.І. Методологічні засади розвитку банківського нагляду на базі системної організації банківської діяльності: дис. ... доктора економічних наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Суми, 2008. 395 с.
3. Дзюблук О.В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки. К.: Полігр. кн., 2000. 512 с.
4. Банківський менеджмент: навч. посіб. / О. Кириченко, І. Гиленко, А. Ятченко. К.: Основи, 1999. 671 с.
5. Закон України Про банки і банківську діяльність від 07.12.2000 № 2121-III, зі змінами від 01.01.2013. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. Назва з екрану.
6. Кочетков В.Н. Анализ банковской деятельности: теоретико-прикладной аспект: монография. К.: МАУП, 1999. 192 с.
7. Масленников В.В., Соколов Ю.А. Национальные банковские системы. Банки та банківські системи. 2006. № 3. С. 4–16.
8. Михайловська І.М., Ларіонова К.Л. Гроші та кредит: навч. посіб. Львів: Новий Світ–2000, 2006. 431 с.
9. Степаненко О.П. Моделювання вибору стратегії розвитку банківської системи України. Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем: тези доповідей III Міжнар. наук.-практ. конф. Х.: ФОП Александрова К.М.; ІНЖЕК, 2011. С. 228–230.
10. Степаненко О.П. Перспективи розвитку банківської системи України в умовах глобалізації. Перспективи розвитку економіки в ринкових умовах: зб. наук. праць. Мукачеве: МНУ, 2012. С. 49–51.
11. Синки Д.Ф. Управление финансами в коммерческих банках; пер с англ.; 4-е изд., перераб. М.: Catalaxy, 1994. 820 с.

12. Національний банк України. URL: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=65162&cat\\_id=36674](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674). Назва з екрану.
13. Національне рейтингове агентство «Рюрік». Аналітичні огляди. Банківська система України. URL: <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187>. Назва з екрану.
14. Степаненко О.П. Моделювання процесів функціонування та розвитку банківської системи України: дис. ... доктора економічних наук: 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці». Київ, 2015. 513 с.
15. Рейтингове агентство «Кредит-Рейтинг». Аналітика. URL: <http://www.credit-rating.ua/ru/analytics/analyticalarticles/>. Назва з екрану.
16. Bank for International Settlements. URL: <http://www.bis.org>. Назва з екрану.
17. Annual Report on BRICS' Social-Economic Development (2011). Ed. By Lin Yueqin, Zhou Wen. Social Sciences Academic Press. 2011-04-01. URL: <http://www.cemi.rssi.ru/mei/articles/brics-2011-ch3.pdf>. Назва з екрану.

## REFERENCES:

1. Nort D. Ynstytut, ynstytucjonalni yzmenenija y funkcyonirovanye ekonomyky / D. Nort // M.: Fond ekonomycheskoj knyghy "Nachala", 1997.
2. D'jakonova I.I. Metodologichni zasady rozvytku bankivskogho naghlyadu na bazi systemnoji orghanizaciji bankivskoji dijalnosti: Dysertacija na zdobuttja naukovogho stupenja doktora ekonomichnykh nauk. Specialnistj 08.00.08 / Ghroshi, finansy i kredyt. – Sumy, 2008.
3. Dzijubljuk O.V. Orghanizacija ghroshovo-kredytnykh vidnosyn suspiljstva v umovakh rynkovogho reformuvannja ekonomiky / Dzijubljuk O. V. – K.: Polighr. kn., 2000.
4. Kyrychenko O. Bankivskij menedzhment: navch. posib. / O. Kyrychenko, I. Ghylenko, A. Jatchenko. – K.: Osnovy, 1999.
5. Zakon Ukrajiny Pro banky i bankivsku dijalnistj vid 07.12.2000 # 2121-III iz zminamy vid 01.01.2013. // [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
6. Kochetkov V. N. Analiz bankovskoj dejatel'nosti: teoretyko – prykladnoj aspekt: Monoghrafija / V. N. Kochetkov. – K.: MAUP, 1999.
7. Masljennikov V. V. Nacionaljni bankivski systemy / V.V. Masljennikov, Ju.A. Sokolov // Banky ta bankivski systemy. – 2006. – № 3.
8. Mykhajlovsjka I.M. Ghroshi ta kredyt: Navchalnyj posibnyk / I.M. Mykhajlovsjka, K.L. Larionova. – Ljviv: Novyj Svit–2000, 2006.
9. Stepanenko O.P. Modeljuvannja vyboru strateghiji rozvytku bankivskoji systemy Ukrajiny / O.P. Stepanenko // Suchasni problemy modeljuvannja socialjno–ekonomichnykh system: Tezy dopovidej III Mizhnar. nauk. – prakt. konf. – Kh.: FOP Aleksandrova K.M.; VD "INZHEK", 2011.
10. Stepanenko O.P. Perspektyvy rozvytku bankivskoji systemy Ukrajiny v umovakh globalizaciji / O.P. Stepanenko // Perspektyvy rozvytku ekonomiky v rynkovykh umovakh: Zbirn. nauk. pracj. – Mukacheve: Mukachivskij derzh. Un-t, 2012.
11. Synky D.F. Upravlenye fynansamy v kommercheskykh bankakh / D.F. Synky; per s anghl. – 4-e yzd. pererab. – M.: Satalakhu, 1994.
12. Nacionalnyj bank Ukrajiny. Oficijne internet – predstavnyctvo. Statystyka / [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=65162&cat\\_id=36674](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674)
13. Nacionaljne rejtyngove aghentstvo "Rjurik". Analitychni oghljady. Bankivsjka systema Ukrajiny / [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187>
14. Stepanenko O.P. Modeljuvannja procesiv funkcionuvannja ta rozvytku bankivskoji systemy Ukrajiny: Dysertacija na zdobuttja naukovogho stupenja doktora ekonomichnykh nauk. 08.00.11 – Matematychni metody, modeli ta informacijni tekhnologhiji v ekonomici – Kyjiv, 2015.
15. Rejtyngovoe aghentstvo "Kredyt-Rejtyng". Analytika / [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.credit-rating.ua/ru/analytics/analyticalarticles/>
16. Bank for International Settlements / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org>. – Назва з екрану.
17. Annual Report on BRICS' Social-Economic Development (2011). Ed. By Lin Yueqin, Zhou Wen. Social Sciences Academic Press. 2011-04-01 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cemi.rssi.ru/mei/articles/brics-2011-ch3.pdf>. – Назва з екрану.

## Methodological aspects of functioning and development the banking system of Ukraine in modern economic conditions

**Koverza V.S.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Economics and Business,  
Donetsk National University of Economics and Trade  
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

The banking system in modern economic conditions develops under the influence of globalization processes of world economic structures characterized by economic liberalization, intensification of foreign economic cooperation and, as a result, competing intensive use of telecommunication technologies and means of information. That is why there is a need to develop new methodological approaches to the processes of functioning and development of the banking system, and to create an instrument for supporting banking processes that will enhance the efficiency and effectiveness of the banking system.

The effective operation of the banking system is ensured at the legislative level, which reflects the national needs in its management and organization. Today there are two most common models of the structure of banking systems, the peculiarities of which are determined by the organization of the processes of their functioning.

The banking system of Ukraine can be characterized as model which has the features inherent in both the first and second variants, since one of the main objectives of the National Bank of Ukraine is to increase the reliability and sustainable development of the domestic banking sector, to create a balanced structure of

financial resources, to ensure the stability of the national currency through the use of monetary policy instruments.

For study the functioning and development of the banking system, it is necessary to determine its system-specific characteristics. From the point of view of system-wide characteristics, the banking system of the country is characterized by integrity, hierarchy, integrity and purposefulness. According to specific features, the national banking system can be classified as an active dynamic system capable of self-regulation and evolution, which has features of probabilistic and deterministic systems.

The complexity and multidimensionality of the processes of functioning and development of the banking system determine the need to form a conceptual approach to integrated research and modeling taking into account the current achievements of scientific thought and practical experience.

The development and implementation of a successful strategy for the development of the banking system of the country should be based on the approved plans for the sustainable development of the international community, which determine the need to develop a system of indicators for assessing progress and promoting sustainable development.

## Потенціал розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні

**Кривич Я.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Сумського державного університету

**Пахненко О.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Сумського державного університету

**Матусенко Т.В.**

студентка  
Сумського державного університету

---

У статті проведено порівняльний аналіз ролі недержавних пенсійних фондів у формуванні пенсійних активів населення в зарубіжних країнах, досліджено участь недержавних пенсійних фондів та страхових компаній у формуванні пенсійних накопичень громадян України. На основі даних про чисельність та вікову структуру населення України, а також показників середнього розміру внесків в НПФ проведено оцінку максимальної ємності ринку недержавного пенсійного забезпечення для вікової групи 25–50 років та визначено частку не-реалізованого потенціалу даного ринку.

**Ключові слова:** недержавне пенсійне забезпечення, пенсійне страхування, недержавний пенсійний фонд, пенсійна реформа, пенсійна система, потенціал ринку.

Кривич Я.Н., Пахненко Е.М., Матусенко Т.В. ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В УКРАИНЕ

В статье проведен сравнительный анализ роли негосударственных пенсионных фондов в формировании пенсионных активов населения в зарубежных странах, исследовано участие негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний в формировании пенсионных накоплений граждан Украины. На основе данных о численности и возрастной структуре населения Украины, а также показателей среднего размера взносов в НПФ проведена оценка максимальной емкости рынка негосударственного пенсионного обеспечения для возрастной группы 25–50 лет и определена доля нереализованного потенциала этого рынка.

**Ключевые слова:** негосударственное пенсионное обеспечение, пенсионное страхование, негосударственный пенсионный фонд, пенсионная система, потенциал рынка.

Kryvych Ya.N., Pakhnenko O.M., Matusenko T.V. POTENTIAL FOR THE DEVELOPMENT OF NON-STATE PENSION FUNDS IN UKRAINE

The article provides a comparative analysis of the role of non-state pension funds in the formation of pension assets of the population in foreign countries, and the research of participation of non-state pension funds and insurance companies in the formation of pension savings of Ukrainian citizens. Based on data on the size and age structure of the population of Ukraine, as well as indicators of the average size of contributions to non-state pension funds, the article assesses the maximum capacity of the non-state pension provision market for the age group of 25-50 years and determines the share of unrealized potential of this market.

**Keywords:** non-state pension provision, pension insurance, non-state pension fund, pension system, market potential.

---

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Проведення пенсійної реформи в Україні з підвищенням пенсійного віку та посиленням критеріїв щодо розміру та умов призначення пенсії за віком підвищило актуальність розвитку накопичувальної пенсійної системи в Україні. За відсутності працюючого

другого рівня пенсійної системи формування пенсійних заощаджень громадян, альтернативне традиційній солідарній системі, можливе лише в рамках третього рівня пенсійної системи – добровільного накопичувального пенсійного забезпечення. Одну з провідних ролей на цьому рівні відіграють недержавні

пенсійні фонди. Однак їх розвиток сьогодні є недостатнім для задоволення потреб населення у послугах недержавного пенсійного забезпечення, що й визначило актуальність проведення даного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання функціонування недержавного пенсійного забезпечення у цілому та окремі проблемні аспекти його розвитку досліджуються в роботах таких вітчизняних науковців, як Л. Діденко, І. Головенко, В. Ємець, Г. Залко, М. Карлін, Є. Григоренко, Ю. Коваленко, Н. Коробенко, Е. Лібанова, І. Новікова, С. Онишко, Т. Паснтко, Ю. Смоляр, А. Федоренко, В. Яценко тощо. Серед зарубіжних науковців стан та перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення досліджували М. Амманн, М. Баздаріч, В. Бончік, Е. Бронштейн, Ф. Буус, П. Гусева та ін.

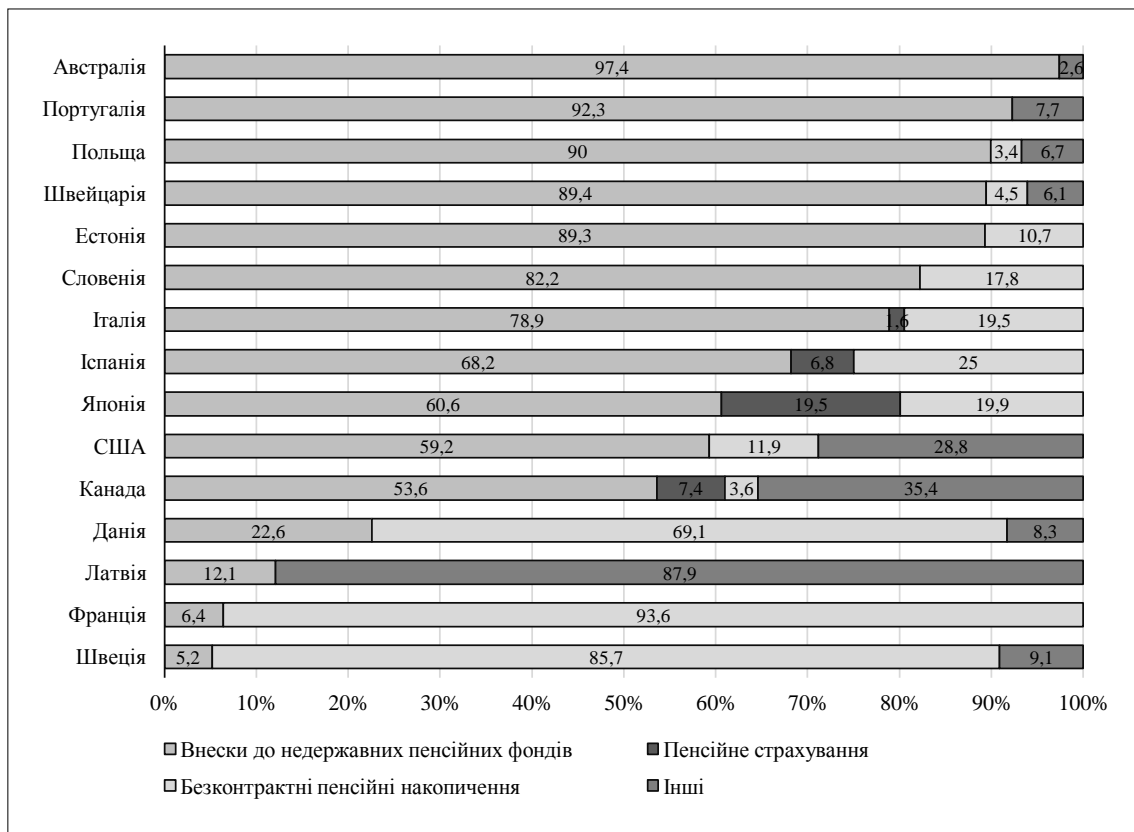
**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну увагу до функціонування ринку недержавного пенсійного забезпечення та ролі НПФ на ньому, рівень розвитку даного сегменту ринку фінансових послуг залишається вкрай низьким. У нинішніх умовах необхідним є аналіз потенціалу зростання ринку недержавного

пенсійного забезпечення та прогнозування основних показників його розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження ролі недержавних пенсійних фондів у формуванні пенсійних активів громадян в Україні та провідних країнах світу, а також оцінювання ринкового потенціалу сегменту ринку недержавного пенсійного забезпечення для вікової групи 25–50 років.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Склад посередників ринку фінансових послуг, через яких забезпечується участь фізичних та юридичних осіб у програмах недержавного пенсійного забезпечення, представлений недержавними пенсійними фондами; страховими організаціями, які укладають договори страхування довічної пенсії, ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду; банківськими установами, які уклали договори про відкриття пенсійних депозитних рахунків [4].

У провідних країнах світу недержавні пенсійні фонди (автономні пенсійні фонди) відіграють ключову роль у пенсійному забезпеченні громадян. Як свідчать статистичні дані (рис. 1), у більшості досліджених країн



**Рис. 1. Структура ринків недержавного пенсійного забезпечення в зарубіжних країнах за типами пенсійних активів у 2016 р., % [1]**

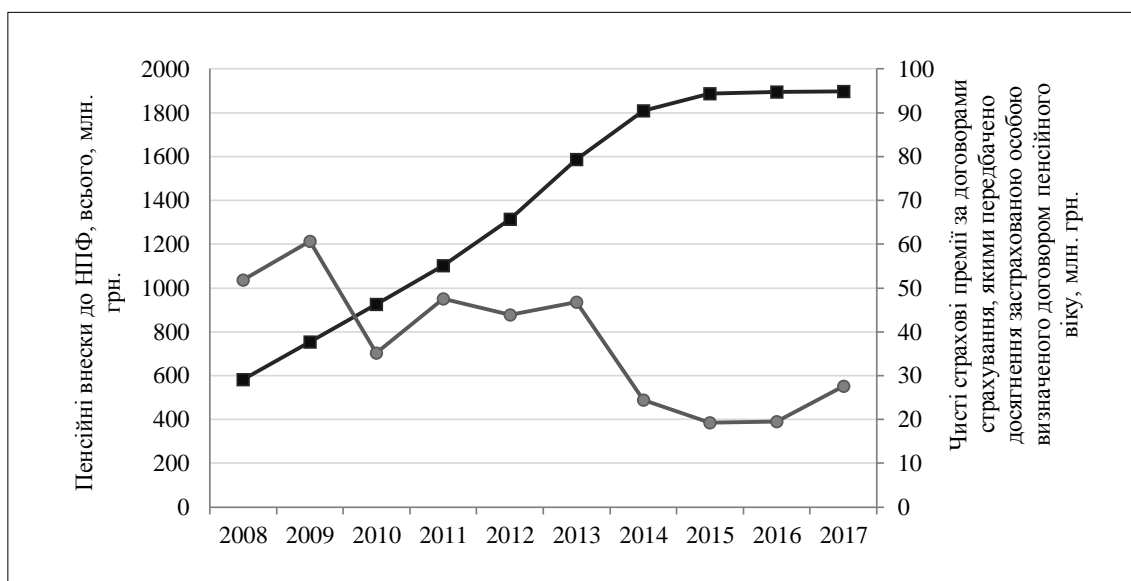
внески до недержавних пенсійних фондів становлять більше половини всіх пенсійних активів, а в таких країнах, як Австралія, Португалія, Польща та Швейцарія – близько 90% пенсійних активів. Утім, варто зауважити, що в деяких країнах роль недержавних пенсійних фондів у формуванні пенсійних активів є незначною. Натомість переважають альтернативні варіанти формування пенсійних заощаджень. Так, у Данії, Франції та Швеції перевага надається безконтрактним пенсійним накопиченням, а в Латвії близько 88% пенсійних активів формуються за рахунок пенсійного страхування.

В Україні недержавні пенсійні фонди суттєво поступаються іншим посередникам ринку фінансових послуг (банкам, страховим компаніям, фінансовим компаніям, ломбардам та іншим кредитним установам) за загальним обсягом активів. Утім, якщо порівнювати трьох суб'єктів ринку недержавного пенсійного забезпечення (банки, НПФ та страхові компанії) з погляду їхньої участі в накопичувальній пенсійній системі, то можна говорити про домінування на цьому ринку недержавних пенсійних фондів. Зокрема, порівнюючи динаміку внесків до НПФ та динаміку страхових премій за договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку (рис. 2), можна зробити висновок, що в 2015–2017 рр. обсяг накопичених пенсійних внесків до НПФ становив майже 1,9 млрд. грн., тоді як щорічний

приріст чистих страхових премій за договорами пенсійного страхування є незначним, а в 2010, 2012, 2014–2016 рр., навпаки, характеризується спадною тенденцією.

Загальний обсяг отриманих чистих страхових премій за договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку, за період 2008–2017 рр. становив 349 млн. грн., що майже у п'ять разів менше обсягу накопичених пенсійних внесків недержавними пенсійними фондами за аналогічний період.

Водночас потенціал ринку накопичувального пенсійного страхування в Україні є значно вищим, ніж фактичне охоплення ринку на нинішньому етапі. Учасниками недержавних пенсійних фондів у 2017 р. було лише 4,57% економічно активного населення, або майже 2% загальної кількості населення України. У розрізі вікових груп найбільша частка учасників НПФ серед економічно активного населення припадає на осіб у віці від 50 до 59 років та старше 60 років – 6,1% та 6,5% відповідно (табл. 1). Основна ж вікова група населення – від 25 до 50 років, – участь якої у програмах накопичувального пенсійного забезпечення є необхідною як із погляду достатності формування пенсійних активів окремих громадян, так і з позиції поточної соціально-економічної політики держави, становить у структурі учасників недержавних пенсійних фондів близько 60%, а відносно загальної кількості економічно



**Рис. 2. Динаміка внесків в НПФ та страхових премій за договорами пенсійного страхування в Україні у 2008-2017 рр., млн. грн.**

*Джерело: складено авторами за даними [3; 5]*



активного населення та загальної кількості населення України – 4,3% та 3,2% відповідно.

Виходячи з даних табл. 1, можна зробити висновок про недостатнє охоплення економічно активного населення працездатного віку послугами недержавного пенсійного забезпечення, що реалізуються через НПФ. Для аналізу потенціалу розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні проведемо прогнозування динаміки внесків до НПФ із застосуванням методу побудови лінії тренду та здійснимо оцінювання максимальної ємності даного ринку, наявного попиту та потенціалу його зростання серед вікової групи населення від 25 до 50 років.

Для прогнозування динаміки середнього розміру внесків до недержавних пенсійних

фондів на одну застраховану особу побудуємо лінію тренду – поліном другого ступеня. Статистична база для прогнозування включає дані за 12 років, що дає змогу зробити реалістичний прогноз на два роки вперед, тобто для 2018 та 2019 рр. Показник середньоквадратичного відхилення для побудованої лінії тренду становить 96,59%, що свідчить про те, що сформоване рівняння на 96,6% описує динаміку зміни досліджуваного показника.

Відповідно до результатів прогнозування, у 2018–2019 рр. очікується скорочення середнього розміру внесків до НПФ на одну застраховану особу до 2 179,5 грн. у 2018 р. та 2 088,9 грн. у 2019 р.

Оцінювання максимальної ємності ринку недержавного пенсійного забезпечення для

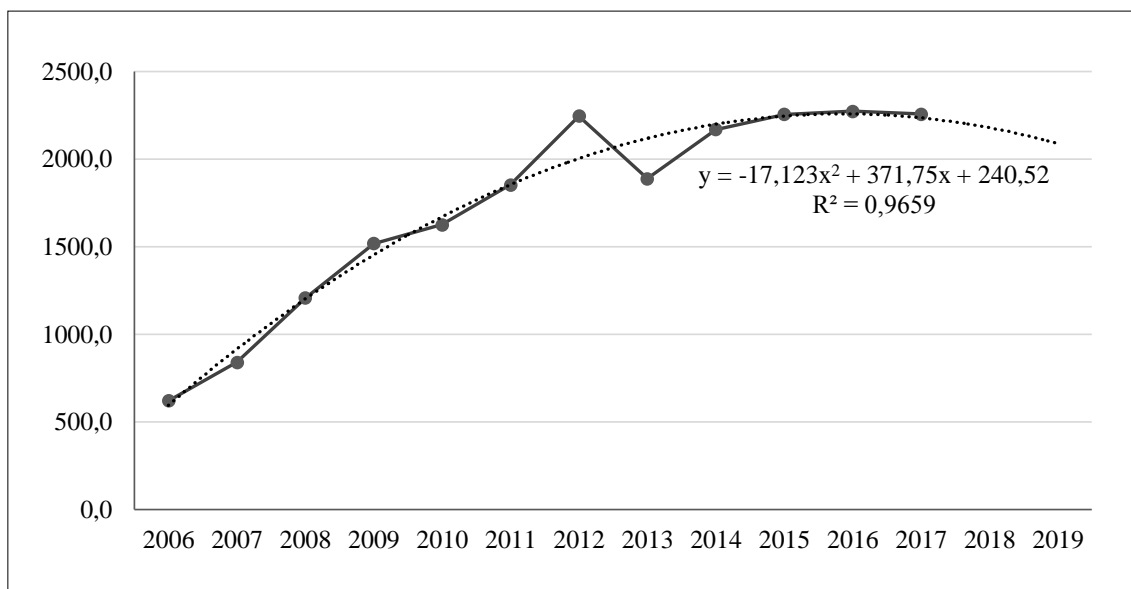


Рис. 3. Прогнозування середнього розміру внесків до НПФ на одну застраховану особу в Україні, грн.

Таблиця 1

Розподіл учасників НПФ за віковими групами у 2017 р.

| Вікова група населення | Чисельність населення, що є учасниками НПФ, тис. осіб | Питома вага вікової групи населення серед учасників НПФ, % | Частка населення, що є учасниками НПФ, від загальної кількості економічно активного населення, % | Частка населення, що є учасниками НПФ, від загальної кількості населення, % |
|------------------------|---|--|--|---|
| До 24 років            | 12,1  | 1,4  | 0,92   | 0,11  |
| Від 25 до 49 років     | 515,9   | 61,4   | 4,29   | 3,25  |
| Від 50 до 59 років     | 227,4   | 27,0   | 6,05   | 3,80  |
| Більше 60 років        | 85,4  | 10,2   | 6,50   | 0,88  |

Джерело: складено авторами за даними [5; 6]

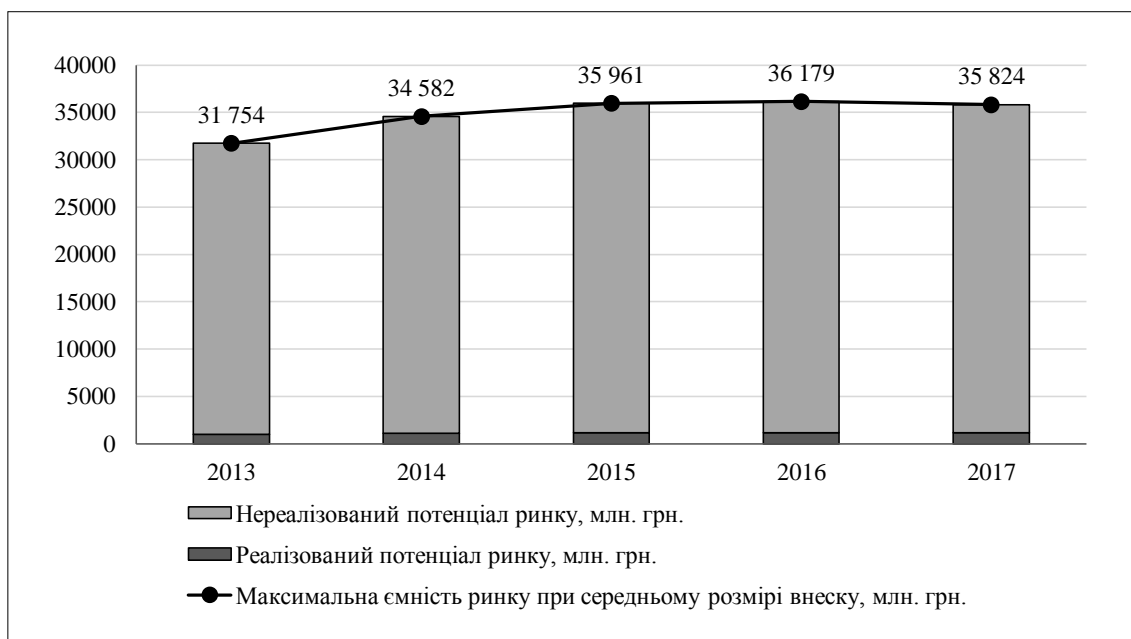
вікової групи 25–50 років проведемо на основі даних про середній розмір внеску на одну застраховану особу та загальної кількості населення України віком від 25 до 50 років у відповідному році. Частина ємності ринку недержавного пенсійного забезпечення, що реально охоплена послугами недержавних пенсійних фондів, є фактичною величиною попиту населення на ці послуги, або реалізованим потенціалом. Інший складник ємності ринку, що визначається як різниця між максимальною ємністю ринку та реалізованим потенціалом, є нереалізованим потенціалом даного ринку, у межах якого можливе нарощення попиту на послуги недержавних пенсійних фондів (рис. 4).

Як свідчать дані рис. 4, потенціал ринку недержавного пенсійного забезпечення для вікової групи 25–50 років реалізований лише на 3%. За наявного рівня внесків до НПФ та за умови максимального охоплення населення послугами недержавних пенсійних фондів потенціал зростання цього ринку становить майже 35 млрд. грн.

Слід зауважити, що, відповідно до проведених розрахунків, у 2017 р. спостерігається зменшення максимальної ємності ринку недержавного пенсійного забезпечення для вікової групи 25–50 років. Зважаючи на скорочення в Україні загальної чисельності населення віком від 25 до 50 років та прогнозне зниження середнього розміру внесків в НПФ на одну застраховану особу у 2018–2019 рр.,

можна очікувати зменшення максимальної ємності ринку недержавного пенсійного забезпечення й у наступні роки. Водночас, урахувавши катастрофічно низьке залучення недержавних пенсійних фондів у формування пенсійних активів громадян та практичну нерозвиненість накопичувальної системи пенсійного забезпечення в Україні у цілому, навіть за деякого зниження максимальної ємності ринку, зумовленого чинниками кількості населення та розміру внесків до НПФ, потенціал зростання цього ринку залишається досить високим. Особливо питання необхідності активної популяризації та нарощення обсягів пенсійних активів, сформованих за накопичувальною системою, у тому числі через недержавні пенсійні фонди, набуває актуальності в контексті проведеної пенсійної реформи та дефіциту коштів Пенсійного фонду України.

**Висновки з цього дослідження.** Недержавні пенсійні фонди є одними з основних учасників накопичувальної системи пенсійного забезпечення. В Україні обсяг накопичених пенсійних внесків до НПФ суттєво перевищує розмір чистих страхових премій за договорами пенсійного страхування. Водночас результати проведеного аналізу засвідчили, що потенціал ринку накопичувального пенсійного страхування в Україні є значно вищим, аніж фактичне охоплення ринку на нинішньому етапі. Участь основної вікової групи населення (25–50 років) у програмах накопичувального пенсійного забезпечення



**Рис. 4. Оцінка ринкового потенціалу сегменту ринку недержавного пенсійного забезпечення для вікової групи 25–50 років, млн. грн.**

становить лише 4,3% та 3,2% від загальної кількості економічно активного населення та загальної кількості населення України відповідно. За наявного рівня внесків до НПФ та за умови максимального охоплення населення послугами недержавних пенсійних фондів потенціал зростання ринку недержавного

пенсійного забезпечення для вікової групи 25–50 років становить майже 35 млрд. грн. Подальше вирішення питання зростання ролі НПФ у пенсійному забезпеченні громадян має велике соціально-економічне значення в контексті проведеної пенсійної реформи та дефіциту коштів Пенсійного фонду України.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Funded Pensions Indicators: Assets by type of financing vehicle // OECD Stat. URL: [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PNNI\\_NEW#](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PNNI_NEW#) (дата звернення: 15.10.2018).
2. Діденко Л.В., Головенко І.П. Система недержавного пенсійного забезпечення і розвиток фінансового посередництва в Україні. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2016. № 1. С. 30–44. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprudps\\_2016\\_1\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprudps_2016_1_5) (дата звернення: 15.10.2018).
3. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html> (дата звернення: 15.10.2018).
4. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV, зі змінами / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення: 15.10.2018).
5. Ринок накопичувального пенсійного забезпечення / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Rynok-nakopychualnoho-pensiinoho-zabezpechennia.html> (дата звернення: 15.10.2018).
6. Статистична інформація / Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.10.2018).

#### REFERENCES:

1. OECD Stat. Funded Pensions Indicators: Assets by type of financing vehicle. URL: [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PNNI\\_NEW#](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PNNI_NEW#) (accessed 15 October 2018).
2. Didenko L.V., Holovenko I.P. (2016) Systema nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia i rozvytok finansovoho poserednytstva v Ukraini [The system of non-state pension provision and the development of financial intermediation in Ukraine]. Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy [Collection of scientific works of the National University of State Tax Service of Ukraine], vol. 1, pp. 30-44. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprudps\\_2016\\_1\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprudps_2016_1_5) (accessed 15 October 2018).
3. Natsionalna komisiia, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi ryнкiv finansovykh posluh. Informatsiia pro stan i rozvytok strakhovoho rynku Ukrainy [Information on the state and development of the insurance market of Ukraine]. Available at: <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html> (accessed 15 October 2018).
4. Verkhovna Rada Ukrainy. Pronederzhavne pensiine zabezpechennia: Zakon Ukrainy vid 09.07.2003 No. 1057-IV zi zminamy [About non-state pension provision: Law of Ukraine dated 09.07.2003 No. 1057-IV as amended]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (accessed 15 October 2018).
5. Natsionalna komisiia, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi ryнкiv finansovykh posluh. Rynok nakopychualnoho pensiinoho zabezpechennia [Market of accumulative pension provision]. Available at: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Rynok-nakopychualnoho-pensiinoho-zabezpechennia.html> (accessed 15 October 2018).
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Statystychna informatsiia [Statistical information]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua/> (accessed 15 October 2018).

## Potential for the development of non-state pension funds in Ukraine

**Kryvych Ya.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Sumy State University

**Pakhnenko O.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Sumy State University

**Matusenko T.V.**

Student,  
Sumy State University

The implementation of pension reform in Ukraine with an increase in retirement age and stricter criteria regarding the size of retirement benefits actualized the relevance of the development of the accumulation pension system in Ukraine. The main intermediaries on the financial services market, who can provide the programs of the accumulation pension system for individuals and legal entities, are: non-state pension funds, insurance companies, which provide life insurance pension contracts, the risk of disability contracts, or the death of a fund participant contracts; and banks, that open the pension deposit accounts.

In most foreign countries, contributions to non-state pension funds account for more than half of all retirement assets. In Ukraine, non-state pension funds are among the main participants in the accumulation pension system, the amount of accumulated pension contributions in the non-state pension funds significantly exceeds the amount of net insurance premiums under pension insurance contracts. At the same time, the results of the analysis showed that the potential

of accumulative pension market in Ukraine is significantly higher than the actual market coverage at the present stage.

The participation of the main age group (25-50 years old) in the programs of accumulative pension insurance is only 4.3% and 3.2% of the total economically active population and the total population of Ukraine, respectively. According to the results of forecasting in 2018-2019 years, the average contribution rate to the non-state pension funds for one insured person is expected to decrease. At the existing level of contributions to the non-state pension funds and the maximum coverage of the population, the potential for growth of the non-state pension provision market for the age group of 25-50 years is almost 35 billion UAH.

Further resolution of the issue of increasing the role of non-state pension funds in pension provision of citizens, active promotion and increase in the volumes of pension assets formed by the accumulation system are important in the context of the pension reform and the deficit of the Pension Fund of Ukraine.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-110>

УДК 336.717

## Сучасний банкінг: ризики та захист

**Кривцун І.М.**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національного університету «Львівська політехніка»

Статтю присвячено дослідженню проблеми ефективного управління ризиками у банківській діяльності. Проаналізовано чинники впливу та систематизовано ризики банківських установ на національному і світовому ринках. Розроблено рекомендації щодо дієвого та ефективного захисту від ризиків у діяльності банків.

**Ключові слова:** сучасний банкінг, ризики, управління банківськими ризиками.

**Кривцун И.М. СОВРЕМЕННЫЙ БАНКИНГ: РИСКИ И ЗАЩИТА**

Статья посвящена исследованию проблемы эффективного управления рисками в банковской деятельности. Проанализированы факторы влияния и систематизированы риски банковских учреждений на национальном и мировом рынках. Разработаны рекомендации для действенной и эффективной защиты от рисков в деятельности банков.

**Ключевые слова:** современный банкинг, риски, управление банковскими рисками.

**Kryvtsun I.M. MODERN BANKING: RISKS AND PROTECTION**

The article is devoted to research of problem of the effective risk management in banking activity. It is analyzed the influence factors and systematized the banking risks on the national and world markets. It is developed the recommendations for the effective protection against risks in the bank activity.

**Keywords:** modern banking, risks, management of bank risks.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Останнє десятиріччя роботи вітчизняного банківського сектору ознаменувалося низкою негативних тенденцій, що зумовлені як світовою фінансовою кризою, так і суспільно-політичною та фінансовою нестабільністю останніх років. Ці ризик-фактори призвели до тривалого збиткового періоду роботи вітчизняних банків та актуалізували необхідність розроблення ними якісно нового підходу до управління банківськими ризиками.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Підвищений ризик сучасного банкінгу зумовив численні науково-методичні та прикладні дослідження, присвячені цій проблемі. Зокрема, у працях А.О. Єпіфанова, Т.А. Васильєвої, С.М. Козьменко, О.І. Скаско та інших фахівців основна увага приділяється управлінню кредитними, інвестиційними та відсотковими ризиками банку [1; 2]. Ці ж проблемні питання достатньо ґрунтовно висвітлено та регламентовано в нормативно-інструктивних актах державного регулятора ринку.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Поряд з інвестиційно-кредитними ризиками сучасна банківська діяльність зазнає впливу нових ризиків,

що зумовлені технологічною революцією та стрімкою дигіталізацією банківських послуг. Це підвищує актуальність питань оцінки та комплексного управління широким спектром ризиків сучасного банкінгу.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є систематизація банківських ризиків та розроблення комплексного підходу до управління ними.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Світова фінансова криза та, як наслідок, криза ліквідності національного банківського сектору спричинили збиткову роботу вітчизняних банків упродовж останніх років (табл. 1). Ці негативні тенденції посилювалися суспільно-політичними подіями в Україні.

За результатами опитування топ-менеджменту фінансових установ, до якого потрапили 15 банків, чотири страхові та чотири інвестиційні компанії, 43% респондентів вважають загальний рівень ризику у фінансовому секторі високим, при цьому 13% констатували підвищення схильності в майбутньому йти на ризик. Основними джерелами ризику, на думку 78% респондентів, є корупція, діяльність правоохоронних органів та судової системи. Іншими вагомими чинни-

## Показники ефективності банківської системи

| Показник                  | За період |         |         |         |                   |
|---------------------------|-----------|---------|---------|---------|-------------------|
|                           | 2014 р.   | 2015 р. | 2016 р. | 2017 р. | 8 місяців 2018 р. |
| Рентабельність активів, % | -4,07     | -5,46   | -12,6   | -1,93   | 1,28              |
| Чиста процентна маржа, %  | 4,17      | 3,04    | 3,52    | 4,10    | 2,94              |

Джерело: розраховано автором за даними [3]

ками ризику вважаються шахрайство (65%) та кібернетичні загрози (61%) [4].

Перелічені ризикові чинники зумовлюють підвищений систематичний та специфічний ризики роботи вітчизняних банків. Вплив несистематичного ризику виявляється через кредитні, інвестиційні, відсоткові, валютні ризики, а також ризики ліквідності та конкурентоспроможності. Як підтверджують дані табл. 1, тенденції зміни основних показників ефективності – рентабельності активів та чистої банківської маржі – впродовж 2014–2018 рр. істотно відрізняються. Якщо рентабельність активів мала негативні значення впродовж 2014–2017 рр., то чиста банківська маржа та пов'язаний із нею показник чистого спреду не зазнали істотних змін. Це дає змогу зробити припущення, що, незважаючи на негативні макроекономічні зміни, топ-менеджменту вдалося використати переваги кредитно-депозитної спеціалізації банків та дотримуватися у кризовий період ефективної відсоткової політики.

Успішне в минулому управління відсотковими ставками давало банкам змогу компенсувати кредитні та відсоткові ризики, а також суттєво обмежувати вплив ризиків ліквідності та нестійкості депозитних ресурсів. Однак сьогодні банки змушені шукати інші дієві методи управління ризиками, які забезпечували б комплексний захист, зокрема від ризиків, що пов'язані з новими фінансовими технологіями та загостренням конкурентної боротьби на ринку банківських послуг.

Широкий спектр ризиків сучасного банкінгу, згідно з базельськими вимогами, характеризує так званий профіль ризику, тобто характер і масштаб потенційного ризику, який узяв на себе банк. При цьому процес управління ризиками повинен здійснюватися шляхом визначення, вимірювання, оцінки, моніторингу, звітування, контролю або зменшення всіх суттєвих ризиків, а також оцінки адекватності їхнього капіталу та ліквідності по відношенню до їхнього профілю ризиків, ринкових та макроекономічних умов. Це поширюється на розроблення та перегляд заходів у разі виникнення непередбачуваних подій, у тому числі чітко сформульованих та надійних пла-

нів виходу з кризової ситуації з урахуванням стану конкретного банку. Процес управління ризиками повинен відповідати профілю ризиків та системній важливості банку [5, с. 60].

У фахових працях формування профілю ризиків та їх класифікація проводиться за такими ознаками, як сфера виникнення, джерела та рівень ризику, можливість оцінювання, прогнозування, управління та страхування ризиків [1, с. 24–29]. На нашу думку, з погляду ефективного управління ризиками банку основними критеріями систематизації ризик-факторів повинні слугувати джерела виникнення, згідно з якими розрізняють внутрішні та зовнішні ризики, та можливість впливу на ризик шляхом страхування, резервування, лімітування тощо.

У міжнародній практиці підхід до класифікації банківських ризиків нероздільно пов'язаний із вибором як методів оцінки, так і заходів захисту від них [6, с. 15; 7, с. 24]. Зокрема, для розроблення та вдосконалення принципів управління ризиками за громадської ініціативи у Німеччині в 2012 р. була створена цільова група щодо розкриття інформації EDTF (англ. – *Enhanced Disclosure Task Force*), у документах якої до найважливіших ризик-категорій належать: ринковий, операційний, кредитний, торговельний ризики, ризик ліквідності та ризик фінансування, ризик репутації, ризик вибору бізнес-моделі та ризик відповідності (англ. – *Ma-Risk*) мінімальним вимогам ризик-менеджменту [6, с. 15].

Залежно від інформаційної ситуації, за якої проводяться оцінка та аналіз ризику, застосовують об'єктивні чи суб'єктивні методи оцінювання ризику. Для цього рекомендовано використовувати такі методи та окремі показники [6, с. 15]:

- показник чутливості портфельних ризиків банку завдяки застосуванню індуктивного та дедуктивного аналізу макроекономічного і політичного сценаріїв розвитку;
- *RWA* (нім. – *die risikogewichte Aktiva-Äquivalent*) – еквівалент активів із підвищеним рівнем ризику;
- очікувані збитки, що є наслідком впливу кредитних та операційних ризиків;

- показник повернення *RWA*;
- метод (англ. – *Value-at-Risk*) дохідності/ризиків;
- показник капіталу банку.

Слід зазначити, що у вітчизняній практиці застосовують аналогічні показники-індикатори рівня ризику. Так, показник негативно класифікованих активів (НКА) є за суттю аналогічним показнику *RWA*; величина чистого кредитного ризику, що слугує базою для розрахунку величини резервів під кредитні операції, тотожна очікуваним збиткам від кредитних операцій; нормативи адекватності регулятивного та основного капіталу банку рівню ризику його активних операцій аналогічні показнику капіталу банку в міжнародній практиці.

Ефективність системи управління ризиками визначається тим, наскільки повно будуть охоплені нові ризики сучасного банкінгу. Це стосується насамперед ризиків, що супроводжують упровадження інновацій, нових фінансових технологій, та ризиків, пов'язаних із наданням онлайн-послуг. Спектр ризиків традиційного банку доповнюється конкурентними ризиками, які спричинені як діяльністю інших банківських установ, так і нових *fintech*-компаній.

За результатами дослідження тенденцій розвитку світового банкінгу серед бізнес-пріоритетів банків у 2018 р. 85% припадає на цифрові трансформації [8, с. 2], а інформаційна безпека та захист від кібернетичних загроз є пріоритетними для 89% банків [8, с. 12].

Широкий спектр ризиків сучасного банкінгу повинен передбачати чітку програму дій у разі їх виникнення. Для класифікації заходів управління ризиками, що супроводжують діяльність банків, доцільно застосовувати такі ознаки, як: призначення заходу; механізм захисту, що використовується у складі певного заходу; відношення до суб'єкта ризику; сфера діяльності, у якій здійснюється захід; добровільність заходу; орієнтованість заходу [9, с. 24].

У табл. 2 заходи управління банківськими ризиками систематизовано згідно із запропонованими ознаками.

Наведені в табл. 2 заходи належать до мікрорівневих. Однак за умов підвищеного ризику дії, здійснювані банками на мікрорівні, повинні доповнюватися макрорівневими заходами, основними серед яких є створення резервів під кредитні операції та дотримання вимог НБУ щодо ліквідності та адекватності капіталу банку.

**Висновки з цього дослідження.** Сучасний банкінг супроводжується новими ризиками, що підсилюють вплив основних фінансових ризиків: кредитного, інвестиційного, відсоткового, валютного, ліквідності. Захист від них повинен бути комплексним і передбачати ретельну попередню оцінку та зважений підхід до вибору форми дигіталізації банку, забезпечення конкурентних переваг щодо нових *fintech*-компаній.

Таблиця 2

## Систематизація заходів з управління ризиками банку

| Ознака класифікації           | Характеристика заходів   |
|-------------------------------|--|
| Призначення заходу            | Зменшення кредитних чи інвестиційних ризиків.<br>Утримання певного рівня ризику/толерування інноваційного чи конкурентного ризику  |
| Механізм захисту              | Договірний розподіл ризиків за кредитною угодою.<br>Диверсифікація ризиків інвестиційного портфеля банку.<br>Правовий захист від ризиків.<br>Самостійне несення ризиків.<br>Уникнення ризику                                 |
| Відношення до суб'єкта ризику | Внутрішні заходи, які здійснюються банком самостійно.<br>Зовнішні заходи, які передбачають використання послуг, наприклад страхових чи консалтингових  |
| Сфера реалізації заходу       | Заходи, що здійснюються у фінансовій, комерційній, управлінській, технологічній, соціальній сферах діяльності банку  |
| Добровільність заходу         | Добровільні заходи, що здійснюються банком на добровільних засадах.<br>Обов'язкові заходи згідно з вимогами держрегулятора, чинного законодавства  |
| Орієнтованість заходу         | Превентивні заходи: моніторинг кредитних ризиків, оцінка кредитоспроможності позичальників.<br>Компенсаційні заходи: страхування кредитних ризиків, хеджування ризиків банку, створення резервів під кредитні операції банку |

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Епіфанов А.О. Управління ризиками банків: монографія; за ред. А.О. Епіфанова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. 283 с.
2. Скаско О.І. Удосконалення системи управління ризиками в банках України. Бізнес Інформ. 2014. № 1. С. 274–278.
3. Показники банківської системи. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593) (дата звернення: 01.10.2018).
4. Опитування про системні ризики фінансового сектору. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70786785> (дата звернення: 01.10.2018).
5. Основні принципи ефективного банківського нагляду. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45251> (дата звернення: 05.09.2018).
6. (2014) Deutsch Bank Risikobericht. URL: [https://geschaeftsbericht.deutsche-bank.de/2014/gb/serviceseiten/downloads/files/dbfy2014\\_risikobericht.pdf](https://geschaeftsbericht.deutsche-bank.de/2014/gb/serviceseiten/downloads/files/dbfy2014_risikobericht.pdf) (дата звернення: 28.08.2018).
7. (2012) Enhancing the risk disclosures of bank. URL: [http://www.fsb.org/wp-content/uploads/r\\_121029.pdf](http://www.fsb.org/wp-content/uploads/r_121029.pdf) (дата звернення: 24.09.2018).
8. (2018) Global banking outlook 2018. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-banking-outlook-2018/\\$File/ey-global-banking-outlook-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-banking-outlook-2018/$File/ey-global-banking-outlook-2018.pdf) (дата звернення: 28.08.2018).
9. Кривцун І.М. Управління ризиками на засадах реалізації превентивних та компенсаційних заходів: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. Львів, 2005. 164 с.

## REFERENCES:

1. Epifanov A.O. (2012). Upravlinnia ryzykamy bankiv [Management of the bank risks] / za red. A.O. Epifanova. Sumy: DVNZ "UABS NBU", 283 p.
2. Skasko O.I. (2014). Udoskonalennia systemy upravlinnia ryzykamy v bankakh Ukrainy [The improvement of risks management system in Ukrainian banks]. BiznesInform, # 1, pp. 274-278.
3. (2018) Pokaznyky bankivskoi systemy [The bank system indicators]. Available at: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593) (accessed 01 October 2018).
4. (2018) Opytuvannia pro systemni ryzyky finansovoho sektoru [Review of the system risks of financial market]. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70786785> (accessed 01 October 2018).
5. (2016) Osnovni pryntsyepy efektyvnoho bankivskoho nahliadu [The basic principles of effective banking supervision]. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45251> (accessed 05 September 2018).
6. (2014) Deutsch Bank Risikobericht. Available at: [https://geschaeftsbericht.deutsche-bank.de/2014/gb/serviceseiten/downloads/files/dbfy2014\\_risikobericht.pdf](https://geschaeftsbericht.deutsche-bank.de/2014/gb/serviceseiten/downloads/files/dbfy2014_risikobericht.pdf) (accessed 28 August 2018).
7. (2012) Enhancing the risk disclosures of bank. Available at: [http://www.fsb.org/wp-content/uploads/r\\_121029.pdf](http://www.fsb.org/wp-content/uploads/r_121029.pdf) (accessed 24 September 2018).
8. (2018) Global banking outlook 2018. Available at: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-banking-outlook-2018/\\$File/ey-global-banking-outlook-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-banking-outlook-2018/$File/ey-global-banking-outlook-2018.pdf) (accessed 28 August 2018).
9. Kryvtsun I.M. (2005). Upravlinnia ryzykamy pidpriemstva na zasadakh realizatsii preventyvnykh ta kompensatsiinykh zakhodiv [Management of enterprise risks on the basis of preventive and compensatory measures implementation] (PhD Thesis) Lviv: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika".



## Modern banking: risk and protection

**Kryvtsun I.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
National University "Lviv Polytechnic"

The article is devoted to research of problem of the effective risk management in banking activity. The national bank system like the global banking is different today than it was 10 years ago, at the start of the world financial crisis.

In the past the bank activity depended of such risks: credit, investment, interest rate and currency risks. At that time for the profitable and stable bank activity was enough effective to management of the credit-investment and deposit portfolio that meant to build a successful interest rate policy.

Now that isn't enough that the banks will competitive. The main sign of modern banking is a necessity to act under the circumstances of technological revolution and of new risks influence. These new risks present the innovative risks, the digital risks and the risks of intensify-

ing the competition. The article is analyzed the influence factors and systematized the banking risks on the national and world markets. The risks should be divided into two main features: the source of occurrence – internal and external and the possibility of management – those that can be insured, limited and those that can difficult to deal with.

The article is proposed the recommendations for the effective protection against risks in the bank activity. The risk management in accordance with the Basel requirements should be carried out in the following sequence: identification of risks, their assessment and development of protection measures against them. It is advisable to take such measures on the external and internal as the preventive and compensatory measures.

## Теоретичні аспекти оптимізації оборотних коштів підприємства

**Насібова О.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Харківського інституту фінансів  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Придатченко Б.Ю.**

студент  
Харківського інституту фінансів  
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню економічної сутності оборотних коштів та їх організації на підприємстві. Проведено аналіз наукових підходів вітчизняних та закордонних авторів стосовно трактування поняття «оборотні кошти». Розглянуто основні фактори, що лежать в основі визначення оптимальної структури оборотних коштів, яка б відповідала сучасним умовам існування вітчизняних підприємств.

**Ключові слова:** оборотні кошти, оборотні активи, оборотні фонди, оборотний капітал, оборотні засоби, оптимальна структура оборотних коштів, управління оборотними активами.

Nasibova O.V., Pridatchenko B.Y. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПТИМИЗАЦИИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию экономической сущности оборотных средств и их организации на предприятии. Проведен анализ научных подходов отечественных и зарубежных авторов относительно трактовки понятия «оборотные средства». Рассмотрены основные факторы, лежащие в основе определения оптимальной структуры оборотных средств, соответствующей современным условиям существования отечественных предприятий.

**Ключевые слова:** оборотные средства, оборотные активы, оборотные фонды, оборотный капитал, оптимальная структура оборотных средств, управление оборотными активами.

Nasibova O.V., Pridatchenko B.Y. THEORETICAL ASPECTS OF OPTIMIZATION OF WORKING MEANS OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the study of the economic essence of working capital and their organization at the enterprise. The author analyzes the scientific approaches of domestic and foreign authors concerning the interpretation of the concept of "current assets". The main principles underlying the determination of the optimal structure of working capital that are in line with the current conditions of the existence of domestic enterprises are considered.

**Keywords:** working capital, current assets, working capital, working capital, working capital, optimal structure of working capital, management of working assets.

**Постановка проблеми.** В останнє десятиліття функціонування економіки України зумовило виникнення низки надзвичайно гострих проблем діяльності вітчизняних підприємств. Серед них питання стану, забезпечення та ефективного управління оборотними коштами посідає особливе місце, оскільки вони займають чи не найбільшу питому вагу у вирішенні завдань щодо ефективного управління фінансово-господарською діяльністю суб'єкта господарювання. Незважаючи на тривалий період існування категорії «оборотні (обігові) кошти», єдності думок щодо їх сутності нині

ще не досягнуто. Тому зацікавленість до цієї категорії через визначальну роль у ринковому механізмі господарювання, вплив на низку найсуттєвіших показників діяльності підприємства не лише не знижується, а навпаки – має посилюватися.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробки у сфері політики управління оборотними коштами ведуться досить давно та знайшли своє відображення в монографіях цілої низки закордонних вчених, таких як І. Ансофф [2], Ю. Брігхем [3], Б. Коласс [4], Ю. Мездриков [5], В. Хохлов [6]. Серед вітчиз-

няних учених-економістів, які присвятили свої праці питанням ефективного управління оборотними коштами і проблемам раціонального використання джерел їх формування як у теоретичному, так і в прикладному аспектах, відмітимо І. Бланка [7], В. Кігеля [8], А. Руденка [9], Л. Лахтіонову [10] та інших.

**Постановка завдання.** Мета статті – аналіз та уточнення підходів до визначення сутності категорії «оборотні кошти», удосконалення характеристики терміна.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Господарська діяльність підприємств сфери матеріального виробництва і сфери послуг щодо створення та реалізації продукції (робіт, послуг) здійснюється в процесі поєднання основних засобів (засоби виробництва) та оборотних засобів (предметів праці) у вигляді запасів сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів, палива, тари, запасних частин тощо і самої праці. Оборотні засоби, так само як основні засоби, функціонують у сфері виробництва і вважаються засобами виробництва. Для того щоб процес виробництва здійснювався безперервно, потрібно постійно інвестувати кошти в ці елементи.

Оборотні активи є однією із складових частин майна підприємств і знаходяться в постійному русі, здійснюючи відповідний кругообіг, переходячи з грошових засобів у виробничі запаси, з виробничих запасів у незавершене виробництво, з незавершеного виробництва у готову продукцію. Тим самим здійснюється, змінюючи форми руху, їх безперервний оборот. При цьому відбувається постійна і закономірна зміна форм авансованої вартості: з грошової вона переходить в товарну, потім у виробничу і знову у товарну і грошову.

Таким чином, в умовах товарно-грошових відносин вартість оборотних активів взагалі авансується, а не витрачається, оскільки вона, проходячи різні фази кругообігу, знову повертається до свого вихідного пункту.

Слід зазначити, що багато визначень терміна «оборотні кошти» являють собою непогодженість із боку фінансової й класичної економічної науки. Деякі автори ототожнюють поняття «обігові кошти», «оборотні активи», «оборотні фонди», «оборотний капітал». Так, відповідно до фінансових наук, капіталом вважають усі активи фірми й джерела їхнього формування, тоді як у чисто економічному аспекті капітал – це реальне майно, тобто засоби виробництва та предмети праці. Завдяки такому розмежуванню у літературі

з економіки категорія «оборотний капітал» стала тотожною категорії «оборотні виробничі фонди», а в літературі з фінансів – тотожною всім «оборотним коштам». Різні підходи до визначення сутності оборотних коштів подані в таблиці 1.

Інші автори визначають оборотний капітал як капітал, інвестований в оборотні активи підприємства. Тим самим стверджують, що оборотний капітал інвестують в оборотні активи як сфери виробництва, так і сфери обігу, відповідно, він складається з двох складників: оборотного виробничого капіталу та обігового капіталу.

Але багато вчених сходяться на думці, що більш правильний підхід той, який висвітлений у фінансовій літературі. Ще А. Сміт виділяв у складі оборотного капіталу грошові кошти. Відповідно до сучасної класифікації цей елемент входить у фонди обігу, виходить, не можна погодитися з тим, що він не є частиною оборотного капіталу. Рух капіталу завжди починається із грошей, але самі по собі гроші не є капіталом. Вони перетворюються в капітал в особливих умовах – у разі їхнього використання з метою одержання додаткових грошей. Оскільки кошти підприємств можуть бути розміщені на розрахунковому рахунку, вкладені в цінні папери, і на їхню суму відбувається нарахування відсотків, то буде правильним говорити про доходи, які приносять гроші їхньому власникові. Іншими словами, кошти підприємства є елементом оборотного капіталу.

Оборотні кошти не слід ототожнювати з матеріальними цінностями, в які вони вкладені, тобто оборотними засобами і засобами обігу. Оборотні засоби і засоби обігу виступають у вигляді засобів виробництва (сировина, матеріали, напівфабрикати тощо) і лише в незначній частині гроші (каса, поточний рахунок, кошти в розрахунках тощо). Оборотні кошти обслуговують економічний обіг оборотних засобів і засобів обігу підприємства. Оборотні кошти вкладаються у грошовій формі в сировину, матеріали, напівфабрикати, тару і в процесі виробництва продукції переходять у незавершене виробництво, потім у вигляді готової продукції зберігаються на складі, після чого відвантажуються покупцям і лише після надходження виручки від реалізації продукції знову повертаються у грошову форму.

Об'єктивна необхідність оборотних коштів зумовлена тим, що підприємства тільки після реалізації продукції можуть покрити витрати на їхнє виробництво. Тому, щоб почати вироб-

## Підходи до визначення поняття «оборотні кошти»

| Підхід  | Автор                                     | Поняття                            | Визначення  |
|---|---|------------------------------------|---|
| 1. Грошові ресурси, вкладені до оборотних виробничих фондів і фондів обігу для забезпечення безперервного виробництва і реалізації виробленої продукції | Аранчій В.І.                              | Обігові кошти (оборотний капітал)  | Кошти, витрачені на придбання чи виготовлення оборотних активів підприємства, які необхідні для забезпечення на підприємствах безперервності процесу виробництва і реалізації продукції та отримання прибутку.  |
|   | Покропивний С.Ф.                          | оборотні кошти                     | Сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для формування й забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу.   |
|   | Роштейна Л.О.                             | оборотні кошти                     | Грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні об'єднання для створення запасів сировини, матеріалів та інших матеріальних цінностей.  |
| 2. Активи, які на протязі одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені в гроші   | Опарін В. М.                              | оборотні кошти                     | Являють собою ту частину фінансових ресурсів, яка постійно перебуває в обігу; спрямовуються на придбання сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів та інших елементів виробничих запасів. Частина цих коштів перебуває у незавершеному виробництві та в готовій нереалізованій продукції. |
|   | Юрій С І., Федосова В.М.                  | оборотний капітал                  | Грошові кошти і мобільні активи, що перетворюються на грошові кошти протягом одного виробничого циклу, які забезпечують неперервність процесу виробництва й обігу та отримання прибутку від звичайної діяльності.   |
|   | Ковальов В.В., Русак Н.А.                 | оборотний капітал                  | Мобільні активи підприємства, що є грошовими засобами або можуть бути перетворені в них протягом одного року або одного виробничого циклу.  |
|   | Зелгавіс І.В., Парфаняк П.О., Усатов І.А. | оборотний капітал                  | Грошові кошти і мобільні активи, які перетворюються в грошові кошти впродовж одного виробничого циклу, що забезпечує безперервність виробничого процесу й обороту та отримання прибутку.  |
|   | Білик М.Д.                                | оборотні активи                    | Група мобільних активів із періодом використання до одного року, що безпосередньо обслуговують операційну діяльність підприємства і внаслідок високого рівня їх ліквідності мають забезпечувати його платоспроможність за поточними фінансовими зобов'язаннями.   |
| 3. Авансована вартість у оборотні виробничі фонди і фонди обігу   | Брігхем Є. Ф.                             | оборотний капітал                  | Інвестиція фірми у короткострокові активи – готівку, ліквідні цінні папери, товарно-матеріальні запаси і рахунки дебіторських заборгованостей.  |
|   | Слав'юк Р.А.                              | оборотні кошти (оборотний капітал) | Це частина капіталу підприємства, вкладеного в його поточні активи, сукупність оборотних виробничих фондів, фондів обігу, авансованих для забезпечення поточної діяльності.   |
|   | Поддєрьогін А.М.                          | Оборотний капітал (оборотні кошти) | Кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди й фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції й одержання прибутку.  |
|   | Смагін В.Н.                               | оборотні кошти                     | Кошти, які інвестуються підприємством у свої поточні операції   |

ництво, необхідно авансувати певні ресурси на здійснення витрат, а потім перенести їх на вартість виготовленої продукції, робіт, послуг. Цей процес здійснюють за допомогою оборотних коштів.

Оборотний капітал, як і оборотні кошти, вкладається в оборотні засоби і засоби обігу на всіх стадіях кругообігу, постійно перебуває в русі і забезпечує безперервність процесу виробництва продукції, виконує такі самі завдання, як і оборотні кошти.

Багато дослідників вживають також поняття «оборотні виробничі фонди» та «фонди обігу». Це пов'язано з тим, що в умовах товарно-грошових відносин матеріальні засоби підприємства виступають не лише в натуральній, але й у вартісній формі: «предмети праці в грошовій формі становлять виробничі оборотні фонди. До них на промислових підприємствах відносяться: сировина, матеріали, паливо, запаси, частини та інші матеріальні цінності».

До складу виробничих оборотних фондів відносяться також незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів. Основне призначення виробничих фондів полягає у забезпеченні планомірного та ритмічного процесу виробництва на підприємствах і об'єднаннях.

Окрім виробничих оборотних фондів, кожне підприємство має частину активів, що знаходиться у сфері обігу. Це готова продукція, грошові кошти на рахунках в банку і у касі підприємства, кошти в розрахунках тощо. Ця частина активів, оцінена в грошах, називається фондами обігу. Основне призначення фондів обігу полягає в забезпеченні грошовими коштами планомірного процесу обігу на підприємствах.

Оскільки у фінансах і фінансовій звітності основні й оборотні засоби відображаються у вартісному (грошовому) вираженні, то поняття «оборотних фондів» можна не вживати, а натомість використовувати поняття «оборотні засоби», розуміючи при цьому оборотні засоби в грошовому вираженні. Це допоможе уникнути розбіжностей у визначенні цих понять: одні економісти розуміють під оборотними фондами оборотні засоби в грошовому вираженні, інші – кошти, вкладені в оборотні засоби і засоби обігу; це все

при тому, що, даючи визначення оборотним засобам, говоримо, що вони повністю переносять свою вартість на вартість виготовленого продукту.

В умовах ринкової економіки фінансисти оперують частіше поняттям «капітал», який є для фінансиста-практика реальним об'єктом, на який він може постійно впливати з метою отримання нових доходів підприємства, в цій якості капітал для фінансиста – об'єктивний фактор виробництва. Отже, капітал – це частина фінансових ресурсів, що введена підприємством в обіг і приносить доходи від цього обігу.

Отже, оборотний капітал – це грошові кошти, вкладені в оборотні засоби і засоби обігу для того, щоб забезпечити процес виробництва й реалізації продукції і за сприятливих умов отримати прибуток.

Оборотні активи, як і інші фінансові категорії, розкривають свою сутність під час виконання відповідних функцій (рис. 1).

Виробнича функція забезпечує безперервність процесу виробництва за постійного процесу формування на підприємстві запасів матеріальних ресурсів. Платіжно-розрахункова функція оборотних активів передусім впливає на стан тієї частини коштів, яка вилучена до сфери обігу, впливає безпосередньо на стан розрахунків і загалом на грошовий обіг. Як свідчить вітчизняний досвід, в умовах розвитку ринкових відносин від платіжно-розрахункової дисципліни, своєчасності і повноти платежів і, відповідно, прояву зазначеної функції оборотних активів залежить загальний платіжний стан підприємства.

Оборотний капітал за величиною дорівнює обіговим коштам, і цю категорію можна подати у такому вигляді (рис. 2).

Склад і розміщення оборотного капіталу залежать від того, в якій сфері він функціонує: виробнича, торгово-посередницька, сфера послуг (у тому числі фінансова). На кожному конкретному підприємстві склад і структура оборотних активів є різними і залежать від типу виробництва, складу витрат на виробництво продукції, що виготовляється, матеріально-технічного постачання тощо. Наприклад, у середньому в структурі оборотних

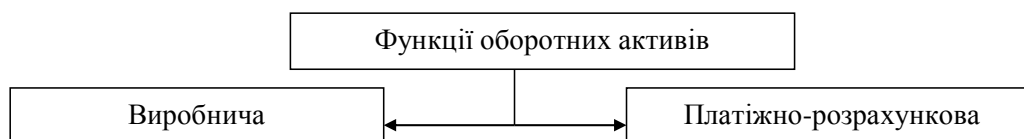


Рис. 1. Функції оборотних активів

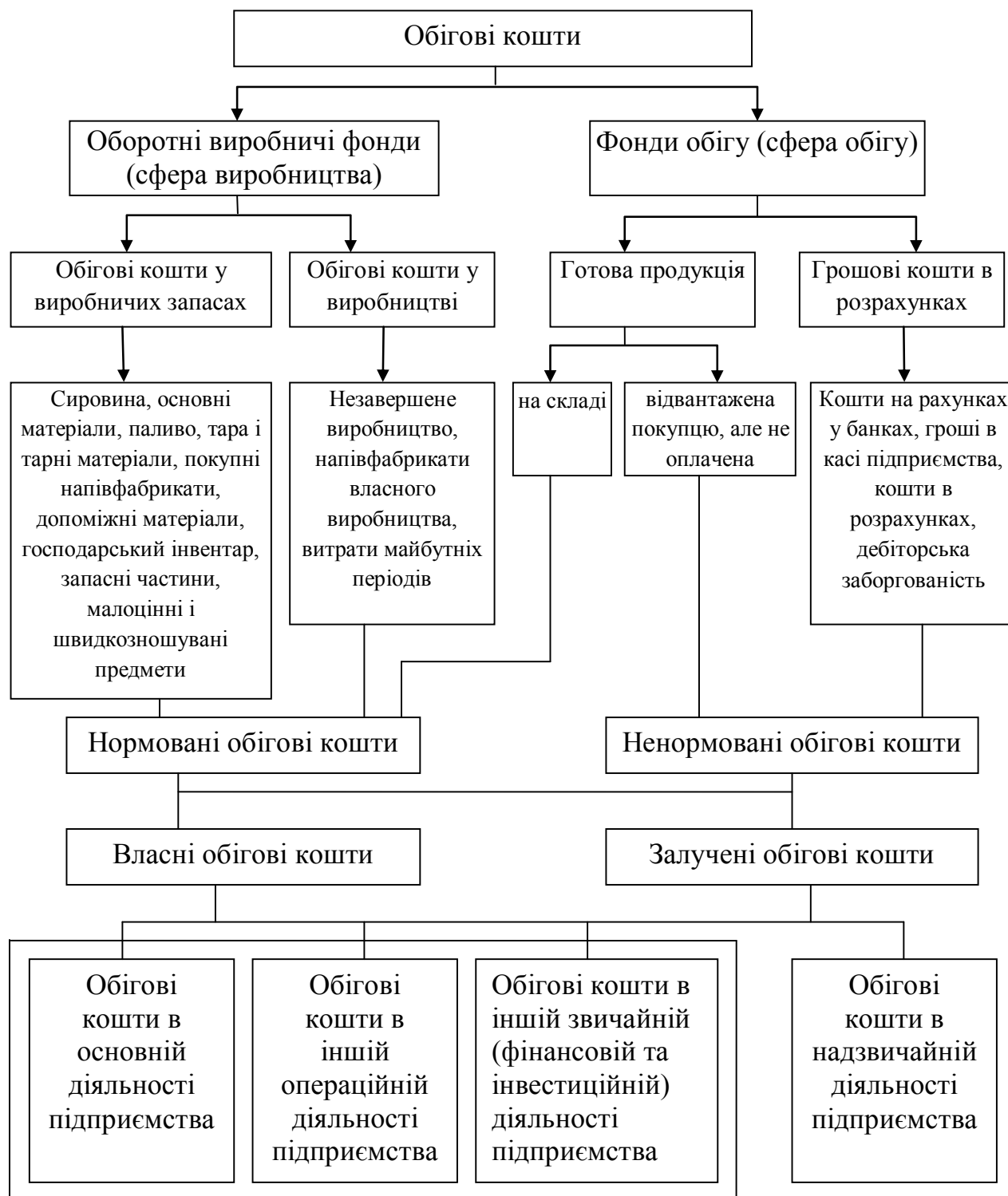


Рис. 2. Склад і розміщення обігових коштів

активів промисловості окремі їх елементи становлять: виробничі запаси – 60%; в т.ч. матеріали і сировина – 40%; незавершене виробництво – 21%; витрати майбутніх періодів – 4% тощо.

Структура оборотного капіталу визначається співвідношенням окремих його елемен-

тів і відбиває специфіку операційного циклу виробництва, а також те, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних коштів і довгострокових кредитів, а яка – за рахунок короткострокових кредитів.

Частина оборотного капіталу при цьому постійно перебуває у сфері виробництва

(запаси сировини й матеріалів, незавершене виробництво, готова продукція на складі), інша частина – у сфері обігу (відвантажена продукція, дебіторська заборгованість, грошові кошти, цінні папери тощо). Очевидно, що величина й структура оборотних коштів зумовлена не тільки потребами виробництва, але й потребами обігу.

Також необхідно звернути увагу на те, що структура оборотного капіталу складається під впливом низки галузевих та інших факторів:

1) виробничих – склад і структура витрат на виробництво, його тип, характер виготовленої продукції, тривалість технологічного процесу та ін.;

2) особливостей закупівель матеріальних ресурсів – періодичність, регулярність і комплектність поставок, вид транспорту, питома вага комплектуючих виробів в обсязі споживання;

3) форм розрахунків із постачальниками й споживачами товарів;

4) попиту на продукцію цього підприємства, що впливає на величину готової продукції на складі і дебіторської заборгованості;

5) облікової політики підприємства.

До виробничих фондів належать: сировина, основні й допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонтів, малоцінні і швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виготовлення, витрати майбутніх періодів.

Фонди обігу – це залишки готової продукції на складі підприємств, відвантажені, але не оплачені покупцями товари, залишки коштів підприємств на поточному рахунку в банку, касі, у розрахунках, у дебіторській заборгованості, а також укладені в короткострокові цінні папери.

Співвідношення оборотних коштів, що перебувають у сфері виробництва й у сфері обігу, є неоднаковим у різних галузях народного господарства. Пояснюється це особливостями організації виробництва, постачання, збуту, а також системи розрахунків. Для забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції необхідно досягти оптимального співвідношення оборотних коштів у сфері виробництва й обігу. При цьому підприємство зацікавлене у зменшенні оборотних коштів у сфері обігу за рахунок поліпшення системи постачання, раціональніших форм розрахунків.

Склад оборотних коштів у різних галузях господарства може мати певні особливості.

Так, у виробничій сфері основні статті оборотних коштів – це сировина, основні матеріали, незавершене виробництво, готова продукція. В окремих галузях промисловості є статті оборотних коштів, що характерні лише для них. Наприклад, у металургійній промисловості в оборотних коштах враховується змінне обладнання, а у добувних галузях до витрат майбутніх періодів включають витрати на гірничопідготовчі роботи.

Крім розподілу обігових коштів по функціональній своїй ролі в процесі виробництва (оборотні виробничі фонди й фонди обігу), у практиці планування, обліку й аналізу виділяють такі групи залежно від:

1) практики контролю, планування й управління – нормовані й ненормовані обігові кошти. На підприємстві можуть бути норми на виробничі запаси, напівфабрикати власного виробництва, готову продукцію;

2) джерел формування оборотного капіталу – власний оборотний капітал, позиковий оборотний капітал та додатково залучений оборотний капітал;

3) ліквідності (швидкості перетворення в грошові кошти) – абсолютно ліквідні засоби, швидко реалізовані оборотні засоби, повільно реалізовані оборотні засоби;

4) ступеня ризику вкладень капіталу – оборотний капітал із мінімальним ризиком вкладень (грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення); оборотний капітал із малим ризиком вкладень (дебіторська заборгованість, за винятком сумнівної), виробничі запаси (за винятком залежаних), залишки готової продукції й товарів (за винятком тих, які не користуються попитом); оборотний капітал із середнім ризиком вкладень (малоцінні й швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів); оборотний капітал з високим ризиком вкладень (сумнівна дебіторська заборгованість, залежані виробничі запаси, готова продукція й товари, що не користуються попитом);

5) матеріально-речовинного змісту – предмети праці (сировина, матеріали, паливо й ін.), готова продукція й товари, грошові кошти та кошти в розрахунках.

Фінансове становище підприємства перебуває в безпосередній залежності від того, наскільки швидко капітал, вкладений в активи, перетворюється в реальні гроші. Зростання неплатежів уповільнює ритмічну діяльність підприємства (закупівлю сировини, оплату праці й інші витрати, які фінансуються з виручки) і веде до збільшення дебіторської

заборгованості. Водночас зайве відволікання коштів у виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію приводить до омертвіння ресурсів і неефективного використання оборотного капіталу.

Оборотний капітал як економічна категорія характеризує складну систему як у якісному, так і в кількісному вираженнях.

Якісне трактування цієї категорії в сучасній економічній літературі подано декількома модифікаціями. Найчастіше оборотний капітал визначається як сукупність коштів, авансованих для створення оборотних виробничих фондів і фондів обігу, що забезпечують безперебійний обіг коштів, або як майнові цінності підприємства, які обслуговують поточну діяльність і повністю споживаються протягом одного виробничого циклу.

У цих визначеннях оборотний капітал поданий як синтетичне явище, різноманітне у грошово-матеріальному складі та динамічне за економічною суттю. Отже, оборотний капітал необхідно досліджувати як постійний рух грошово-матеріальних фондів підприємства в їх двоаспектному вираженні (джерела фінансування й напрями використання), які переходять з однієї форми в іншу, роблять процес циклічного обороту.

Кількісний вимір оборотного капіталу, який використовується для його оцінки, розглядають у статичному й динамічному станах. При цьому варто враховувати, що статична кількісна оцінка – це структура з елементів, пропорції яких змінюються.

Динамічність оборотного капіталу характеризується триєдиним проявом. Перший прояв динаміки оборотного капіталу – зміна питомої ваги кожного елемента оборотного капі-

талу в його загальній величині (як за джерелами фінансових ресурсів, відбитих у пасиві балансу, так і за структурою грошово-матеріальних форм, відбитих в активі балансу). Другий прояв динаміки оборотного капіталу полягає у зміні величини оборотного капіталу і його структурних складових елементів у часі. Третій прояв динаміки відбивається в циклічному кругообігу капіталу і його елементів й оцінюється з використанням коефіцієнтів оборотності.

Природна структурно-динамічна зміна оборотного капіталу вимагає застосування специфічних методів щодо виміру й оцінки його окремих складників під час їхньої взаємодії. Варто також брати до уваги той факт, що саме оборотний капітал у своєму постійному русі є «основним носієм» прибутку підприємства. Тому досліджувати оборотний капітал необхідно виходячи з його статички й динаміки, що забезпечують результативність виробничо-господарської діяльності (рис. 3).

Як економічне явище оборотний капітал є об'єктом управління, що повинне проявлятися в активному впливі на параметри його елементів з метою усунення небажаних відхилень від заданих оптимальних режимів роботи, у підтримці внутрішньої впорядкованості й динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем.

Динаміка кожного елемента, що входить до складу оборотного капіталу, відбиває різноманітний індивідуальний їхній стан (абсолютну величину) і індивідуальні зміни (темпи росту й темпи приросту). У цьому проявляються закономірності імовірнісного характеру як наслідок дії внутрішніх і зовнішніх факторів. Це багато в чому визначає ступінь ризику

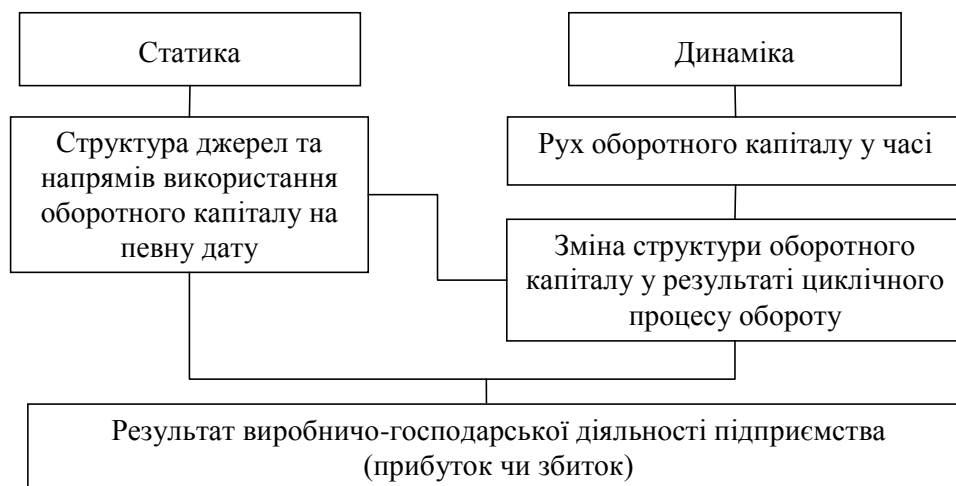


Рис. 3. Схема дослідження оборотного капіталу



роботи підприємства. Так, наприклад, неолік засобів для придбання виробничих запасів, накопичені значні суми засобів у незавершеному виробництві й готовій продукції, критичний обсяг короткострокової заборгованості різним суб'єктам господарювання й динаміка цих показників є потенційними негативними явищами, які можуть паралізувати виробничу діяльність підприємства, перервати виробничий цикл, привести до утруднень або неможливості робити оплату за своїми заборгованостями, що в остаточному підсумку може стати причиною банкрутства.

**Висновки.** В економічній літературі є багато підходів до визначення сутності поняття «оборотні кошти». З наведених визначень обігових (оборотних) коштів та оборотного капіталу та

розкриття їхньої економічної суті можна дійти висновку, що це рівнозначні поняття за своєю економічною природою. Формування оборотних коштів повинно бути частиною комплексної політики управління фінансово-господарською діяльністю підприємств. Це має важливе значення для здійснення управління оборотними коштами та фінансовими ризиками підприємства.

Особливості структури оборотних коштів у різних галузях та вимушеність вітчизняних підприємств нести фінансові ризики через негативні системні чинники вітчизняної економіки вимагають пошуку нових підходів до оптимізації використання оборотних коштів з метою адаптації вітчизняних підприємств до сучасних умов господарювання.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: Пер. с англ. / И. Ансофф; общ. ред. Ю.Н. Каптуревского. –СПб.: Издательство «Питер», 1999. 416 с.
2. Бриггем Ю.Ф. Энциклопедия финансового менеджмента / Ю.Ф. Бриггем. –М. : Экономика, 1998. С. 823.
3. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции, методы: пер. с француз. /общ. ред. Я.В. Вокколова // Б. Коласс. М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. 576 с.
4. Мездриков Ю.В. Анализ джерел формування оборотного капіталу / Ю.В. Мездриков // Економічний аналіз : теорія і практика 2007. № 8. –С. 14–18.
5. Хохлов В.В. Оцінка ефективності використання фінансів підприємств в умовах ринкової економіки / В.В. Хохлов. М. : Вища школа, 2006. 212 с.
6. Бланк И.А. Управление использованием капитала / Бланк И.А. К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. –566 с.
7. Кігель В.Р. Методи і моделі прийняття рішень в ринковій економіці: монографія / В.Р. Кігель. К. : ЦУЛ, 2003. 200 с.
8. Руденко А. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія / А.В. Руденко. К. : Кондор, 2004. 480 с.
9. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз об'єктів господарювання : монографія / Л.А. Лахтіонова. К. : КНЕУ, 2011. 387 с.

#### REFERENCES:

1. Ansoff I. New Corporate Strategy: Per. with the English. / Society. ed. N. Kapturevskoho. –SPb.: Publishing "Peter", 1999. – 416 p.
2. Bryhthem Y.F. Encyclopedia of finance management / Bryhthem Y.F. M.: Economy, 1998. P. 823.
3. Kolacs B. Management of enterprise's financial activity. Problems, concept, methods: Per. With the Frenchman. / Society. ed. Y. Vokolova. M.: Finance, Unity, 1997. 576 p.
4. Mezdrikov Y. Analysis of working capital sources / Mezdrikov Y. // Economic Analysis: Theory and Practice 2007. № 8. P. 14–18.
5. Khokhlov V. Estimation of efficiency finance companies in a market economy / Khokhlov V. – M.: High School, 2006. – 212 p.
6. Blank I. A. Management of using capital / Blank I. A. K.: Nika Center, Elga, 2002. 566 p.
7. Kigel V. R. Methods and models of decision making in a market economy: Monograph / Kigel V. R. K.: TSUL, 2003. 200 p.
8. Rudenko A. Managing Capital Flows in modern business operation model of transnational corporations: Monograph / Rudenko A. K.: Condor, 2004. – 480 p.
9. Lahtionova L.A. Financial analysis of economic agents: Monograph / Lahtionova L.A. K.: MBK, 2001. 387 p.

## Theoretical aspects of optimization of working capital of the enterprise

**Nasibova O.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Finance and Credit,  
Kharkiv Institute of Finance  
Kyiv National University of Trade and Economics

**Prydatchenko B.Y.**

Student, Kharkiv Institute of Finance  
Kyiv National University of Trade and Economics

In economic literature, there are many approaches to the definition of the essence of the concept of "working capital". From the above definitions of the reversible funds and working capital and from the disclosure of their economic substance, it can be concluded that these are equivalent concepts in their economic nature. The formation of working capital should be a part of integrated policy of management of financial and human resources activities of enterprises. This is important for management of working capital and financial risks of the enterprise.

A number of branch and other factors influence the structure of the working capital: production, features of procurement of material resources, forms of payments with suppliers and consumers of goods, demand for products of this enterprise, which affects the value of finished goods in stock and receivables, accounting policies of the enterprise.

The dynamism of working capital is characterized by a triple manifestation. The first manifestation of the dynamics of working capital – the change in the proportion of each element of working capital in its total value (as in

the sources of financial resources, reflected in the liabilities of the balance, and the structure of monetary assets, reflected in the asset balance). The second manifestation of the dynamics of working capital is to change the value of working capital and its structural components in time. The third manifestation of dynamics is reflected in the cycle of capital and its elements and is estimated using the coefficients of turnover.

The most important principle of optimizing the turnover of the company's funds is to establish the ratio of sources of working capital formation and directions of their placement. At the heart of this relationship is the approach of aligning the terms, which consists in reconciliation of the assets and liabilities' lifetime.

The particular qualities of the structure of working capital in various fields and the compulsion of domestic enterprises to bear financial risks through the negative systemic factors of the domestic economy require the search for new approaches to optimizing the use of working capital with the aim of adapting domestic enterprises to modern conditions of management.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-112>

УДК 005.915:631.11/.16(477)

## Управління фінансовим потенціалом сільськогосподарського підприємства

**Пісна А.Б.**

магістр

Сумського державного університету

**Бухтіарова А.Г.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Сумського державного університету

У статті досліджено сутність та зміст понять «фінансовий потенціал» та «управління фінансовим потенціалом сільськогосподарських підприємств». Досліджено чинники, що впливають на формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств. Наведено авторську модель механізму управління фінансовим потенціалом сільськогосподарського підприємства. Розкрито напрями управління фінансовим потенціалом підприємства.

**Ключові слова:** сільськогосподарське підприємство, фінансовий потенціал, управління фінансовим потенціалом, механізм управління потенціалом, ефективність управління потенціалом.

Пісна А.Б., Бухтіарова А.Г. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыты сущность и содержание определения понятий «финансовый потенциал» и «управление финансовым потенциалом сельскохозяйственных предприятий». Исследованы факторы, влияющие на формирование финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий. Приведена авторская модель механизма управления финансовым потенциалом сельскохозяйственного предприятия. Раскрыты направления управления финансовым потенциалом предприятия.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственное предприятие, финансовый потенциал, управление финансовым потенциалом, механизм управления потенциалом, эффективность управления потенциалом.

Pisna A.B., Bukhtiarova A.H. FINANCIAL POTENTIAL MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISE

The article describes the essence and content of the definition of the concepts of "financial potential" and "financial potential management" of agricultural enterprises. The factors influencing the formation of financial potential of agricultural enterprises are investigated. The author's model of the mechanism of the financial potential management of an agricultural enterprise is presented. The directions of the financial potential management of the enterprise are revealed.

**Keywords:** agricultural enterprise, financial potential, financial management, mechanism of potential management, efficiency of potential management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах нестабільності та мінливості ринкового середовища будь-яка країна має потребу в забезпеченні прибутковості своїх підприємств для процвітання власної економіки. На сучасному етапі економіка України зосереджена на сільськогосподарському виробництві. Проте, як відомо, вітчизняні підприємства цієї галузі потерпають від несприятливих погодно-кліматичних умов, мінливості державної політики та інших чинників, які мають несприятливий вплив на розвиток усієї аграрної галузі. Для протистояння

цьому сільськогосподарським підприємствам необхідно поліпшувати власний фінансовий потенціал. У таких умовах виникає необхідність використання якісних підходів до управління фінансовим потенціалом.

Управління фінансовим потенціалом підприємства передбачає управління ресурсами підприємства, забезпечення реалізації цілей та напрямів його розвитку. До того ж рівень фінансового потенціалу впливає не лише на фінансовий стан окремого сільськогосподарського підприємства, а й на економіку країни у цілому. Отже, виникає необ-

хідність у дослідженні шляхів управління фінансовим потенціалом сільськогосподарського підприємства, що вказує на актуальність вибраної теми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням визначення складників управління фінансовим потенціалом підприємства присвячено праці закордонних та вітчизняних економістів, а саме: В.В. Ковальова, Н.С. Краснокутської, Т.В. Пасєнко, В.В. Прохорова, Н.А. Сорокіної, Д.Н. Стахно, Т.Н. Толстих, О.М. Уланова та ін. Дослідженню сутності управління фінансовим потенціалом підприємства приділяли увагу В.В. Бочаров, М.М. Єрмошенко, О.І. Ізраїлева.

Загальними проблемами управління фінансовим потенціалом підприємства займалися багато вчених-економістів, проте чимало проблем, які стосуються формування фінансового потенціалу аграрних підприємств, залишаються недостатньо вивченими. Це, безумовно, підтверджує актуальність проблеми дослідження.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на широкий спектр охоплених дослідженнями питань даної теми, потребує подальшого розроблення як у науковому, так і в практичному аспекті питання науково-методичного інструментарію управління фінансовим потенціалом сільськогосподарських підприємств та виявлення нових напрямів підвищення його ефективності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Головною метою статті є уточнення сутності поняття «управління фінансовим потенціалом підприємства» як економічної категорії та формування сутності цього поняття для сільськогосподарських підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Базовою і необхідною умовою економічного зростання, прагнення до якого притаманне всім без винятку суб'єктам економічних відносин, є поліпшення рівня фінансового потенціалу. Саме тому стратегія розвитку підприємства має формуватися на основі забезпечення умов ефективного управління наявним фінансовим потенціалом.

Для української економіки нагальним питанням є ефективне управління діяльністю сільськогосподарських підприємств, адже саме ця галузь збагачує фінансовими ресурсами країну.

З метою дослідження поняття «управління фінансовим потенціалом» спочатку розкри-

ємо сутність понять «управління» та «фінансовий потенціал».

Термін «управління» означає сукупність скоординованих заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей [1, с. 5].

П. Друкер розглядає управління як особливий вид людської діяльності, що перетворює неорганізований натовп на ефективну цілеспрямовану та продуктивну групу. Тобто управління є стимулом до змін [2, с. 138].

А.С. Большаков та В.І. Михайлов розглядають управління як процес оптимального розподілу та руху ресурсів суб'єкта господарювання з визначеною метою, розробленим планом, безперервним контролем результатів роботи [3, с. 42].

І.Т. Балабанов дає визначення управлінню як процесу розроблення та здійснення керуючих дій, що спрямовані на досягнення цілей підприємства [4, с. 102].

Т.Б. Бердникова вважає, що управління являє собою вплив на процес, об'єкт чи систему для збереження стійкості чи переходу з одного стану в інший відповідно до поставлених цілей [5, с. 200].

Термін «потенціал» може трактуватися як сила, прихована можливість, здатність. У Великому тлумачному словнику української мови «потенціал» подано як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов [6, с. 365].

Багатоаспектність поняття «потенціал» зумовлює багатогранність похідної категорії «фінансовий потенціал». У табл. 1 наведено характеристику цього поняття відповідно до критеріїв, які виділяють зарубіжні та вітчизняні науковці.

Виходячи з критеріальної оцінки визначення поняття «фінансовий потенціал», можна стверджувати, що фінансовий потенціал – це сукупність економічних відносин, які формуються на підприємстві з метою його забезпечення фінансовими ресурсами, необхідними для ведення господарської діяльності з урахуванням стратегічних цілей, а також власним капіталом в обсязі, необхідному для фінансової стійкості.

Фінансовий потенціал відіграє значну роль у процесі функціонування підприємства:

– впливає на виробничий потенціал із погляду вільних фінансових ресурсів, достатності коштів на технологічні інновації;

Таблиця 1

## Критеріальні аспекти визначення фінансового потенціалу підприємства

| Фінансовий потенціал               | Г.В. Матрофанов,<br>Г.О. Кравченко,<br>Н.С. Барабаш [7] | І.П. Мойсеєнко,<br>Л.А. Мачкур [8] | М.А. Юдін [9] | Т.В. Паєнтко [10] | Е.Ю. Терещенко,<br>В.Г. Андреева,<br>Е.В. Белова [11] | Ю.О. Пугатин [12] | Д.Н. Стахно [13] | Н.А. Сорокіна [14] | Н.С. Краснокутська<br>[15] |
|------------------------------------|---|------------------------------------|---------------|-------------------|---|-------------------|------------------|--------------------|----------------------------|
| Потенціал                          | +   | +                                  |               |                   |   |                   |                  |                    |                            |
| Джерела фінансування               | +   |                                    |               |                   |   |                   |                  |                    |                            |
| Економічний потенціал              | +   |                                    |               |                   |   |                   |                  |                    | +                          |
| Конкурентоспроможність             |   | +                                  |               |                   |   |                   |                  |                    |                            |
| Максимізація прибутку              |   |                                    |               |                   |   |                   |                  |                    | +                          |
| Інтереси підприємства              |   | +                                  |               |                   |   |                   |                  |                    |                            |
| Інтегральний показник              |   |                                    | +             |                   |   |                   |                  |                    |                            |
| Фінансові ресурси                  |   |                                    | +             | +                 |   |                   | +                | +                  | +                          |
| Показники фінансової стійкості     |   |                                    | +             |                   | +   |                   |                  |                    |                            |
| Можливості                         |   |                                    |               | +                 |   | +                 |                  |                    |                            |
| Комерційні цілі                    |   |                                    |               | +                 |   |                   |                  |                    |                            |
| Приховані активи                   |   |                                    |               | +                 |   |                   |                  |                    |                            |
| Відносини                          |   |                                    |               |                   | +   |                   |                  |                    |                            |
| Фінансовий результат               |   |                                    |               |                   | +   |                   | +                |                    |                            |
| Власний капітал                    |   |                                    |               |                   | +   |                   |                  |                    |                            |
| Рентабельність вкладеного капіталу |   |                                    |               |                   | +   |                   |                  |                    |                            |
| Фінанси                            |   |                                    |               |                   | +   |                   |                  |                    |                            |
| Спроможність підприємства          |   |                                    |               |                   |   | +                 |                  |                    |                            |
| Стратегічні перспективи            |   |                                    |               |                   |   |                   | +                | +                  |                            |
| Додаткові фінансові джерела        |   |                                    |               |                   |   |                   |                  | +                  |                            |
| Фінансування                       |   |                                    |               |                   |   |                   | +                |                    |                            |
| Інвестиційна привабливість         |   |                                    |               |                   |   |                   |                  | +                  |                            |

Джерело: авторська розробка

– впливає на управлінський потенціал через стабільний фінансовий стан для нарощування стратегічного потенціалу, забезпечення прибутковості та рентабельності бізнесу, реалізації ефективних господарських стратегій;

– впливає на ринковий потенціал через фінансові можливості для здійснення маркетингових досліджень, забезпечення гнучкої цінової політики, значної ринкової частки, низьких витрат на збут та доведення продукції до споживача [16, с. 125].

Своєю чергою, «управління фінансовим потенціалом» підприємства є досить складним поняттям. Так, за Г.А. Семеновим управління фінансовим потенціалом – це рішення керівником із приводу забезпеченості ліквід-

ності, фінансової стійкості та рентабельності діяльності підприємства [17, с. 137].

О.В. Ізрайлева стверджує, що управління фінансовим потенціалом підприємства – це система раціонального управління процесом фінансування господарської діяльності організації, яка включає рух фінансових ресурсів та формування фінансових відносин, що виникають у результаті цього руху [18, с. 160].

Враховуючи зміст двох аналізованих вище понять «управління» та «фінансовий потенціал», а також думки економістів із цього приводу, можна сформулювати визначення «управління фінансовим потенціалом»: це механізм прийняття раціональних господарських рішень, упровадження яких призведе до оптимізації грошових потоків, забезпечить

оптимальне співвідношення витрат, збільшення обсягів виробництва, мінімізації ризиків, забезпечення рентабельності діяльності, фінансової рівноваги, ліквідності та фінансової стійкості підприємства.

Потенціал сільськогосподарського підприємства відіграє важливу роль у конкурентоспроможності підприємства, оскільки варіантність об'єднання різних ресурсів зумовлює різноманітність внутрішньої будови підприємства і можливостей досягнення конкурентоспроможності. Однак потенціал залежить не тільки від внутрішніх можливостей, а й від зовнішніх умов.

До внутрішніх чинників, що впливають на фінансовий потенціал сільськогосподарського підприємства, належать насамперед стратегія підприємства, для реалізації якої він формується, досвід і навички менеджерів, забезпечення покупців сільськогосподарською продукцією вищої якості, одержання прибутку й дотримання інтересів акціонерів, відмова від довгострокових фінансових зобов'язань для розвитку компанії, особиста ініціатива, колективна праця.

До зовнішніх слід віднести економічні умови, соціальні та політичні чинники. Такими, як правило, виступають природно-кліматичні, інвестиційні умови, податкові та відсоткові ставки тощо. Крім того, важливим екзогенним чинником є також ринкові умови, на зміну яких сільськогосподарське підприємство повинно швидко реагувати розширенням ринків збуту за рахунок своєчасного виявлення слабких позицій конкурентів.

Отже, у сучасних реаліях основою фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств є наявні фінансові ресурси, а управління фінансовим потенціалом передбачає організацію та контроль над фінансовими ресурсами з метою ведення успішної виробничо-господарської діяльності для досягнення стратегічних цілей підприємства та забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності та рентабельності суб'єкта господарювання з урахуванням дій чинників.

Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства тісно пов'язаний із дією чинників, яким на даний момент часу притаманні динамічність та швидка мінливість. Тому кожному сільськогосподарському підприємству необхідно сформувати такий механізм управління фінансовим потенціалом, який дав би змогу вчасного реагувати на вплив несприятливих чинників та забезпечити їх усунення.

Проблема пошуку шляхів удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства як у науковому, так і в науково-методичному аспекті багатогранна, тому вимагає комплексного та системно-цільового підходу до її дослідження та вирішення. При цьому, відповідно до методології наукових досліджень, основну увагу необхідно зосередити на розробленні методів формування механізму управління фінансовим потенціалом підприємства [19, с. 487].

Для визначення етапів механізму управління фінансовим потенціалом підприємства потрібно з'ясувати зміст самого поняття «механізм». В економічному контексті з позиції системного аналізу механізм розглядається як «сукупність цілеспрямованих впливів організаційно-економічного характеру на організацію як відкриту соціально-економічну систему чи на процес з метою підвищення ефективності процесу (системи) або досягнення певного результату» [20, с. 40]. Тобто значення механізму як явища полягає у сукупності «важелів», що під дією керуючого суб'єкта здійснюють вплив на певний об'єкт для підвищення значення кінцевого результату.

Структура механізму управління фінансовим потенціалом сільськогосподарського підприємства забезпечує ефективність функціонування економічного механізму та виконання його функціональних завдань.

Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства складається із заходів, що проводяться відповідно до суб'єкта господарювання, включаючи вплив зовнішніх та внутрішніх чинників. Комплекс заходів являє собою певні види дій, послідовність виконання яких чітко дотримується. Заходи формуються відповідно до поставленої мети та завдань (рис. 1).

Авторська концепція управління фінансовим потенціалом підприємства представлена на рис. 1.

Кожен захід, що включається до комплексного управління фінансовим потенціалом підприємства, має ціль, яка характерна на даному етапі управління. Так, на етапі прогнозування, формування фінансового потенціалу здійснюється для довгострокового розвитку та ефективного використання фінансового потенціалу підприємства. Проте на цьому етапі передбачено вирішення проблеми, яка полягає у недостатньому рівні та темпах розвитку фінансового потенціалу, неоптимальній структури джерел фінансових ресурсів.



**Рис. 1. Схема механізму управління фінансовим потенціалом сільськогосподарським підприємством [21; 22; 13]**

За успішного складання плану використання фінансового потенціалу підприємства здійснюються діагностика та оцінка використання та розвитку фінансового потенціалу, визначаються ключові чинники впливу. Цей захід передбачає формування ресурсного, організаційного та інформаційного забезпечення розвитку елементів фінансового потенціалу. Моніторинг реалізації механізму управління фінансовим потенціалом є останнім етапом, на якому здійснюються аналіз реалізації поставлених цілей та визначаються можливості відхилень показників діяльності підприємства. Таким чином, механізм управління фінансовим потенціалом підприємства є системою, що забезпечує взаємодію діагностики, регулювання та моніторингу показників, що характеризують фінансовий стан сільськогосподарського підприємства (абсолютний, нормальний, кризовий) та дають можливість підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства.

Механізм управління фінансовим потенціалом необхідний підприємству для забезпечення його подальшого розвитку. Для того щоб забезпечити абсолютний тип фінансового стану підприємства використовується структура управління, що максимально сприяє досягненню мети підприємства, враховує вплив зовнішніх та внутрішніх чинників.

До основних напрямів ефективного управління фінансовим потенціалом варто віднести:

- конкуренцію, оскільки через неї підприємства йдуть на ризик нововведень для утвердження своєї позиції на ринку;

- оптимальність розподілу фінансових ресурсів, а також дієздатність фінансової системи підприємства;

- досягнення компромісу між вимогами прибутковості, надійності та ліквідності капіталу;

- вдосконалення інноваційного процесу, що забезпечує поліпшення структури управ-

ління економічними ресурсами та пошук прихованих резервів фінансового потенціалу [4, с. 8].

**Висновки з цього дослідження.** Фінансовий потенціал сільськогосподарського підприємства є економічним важелем, що забезпечує механізм трансформації ресурсів підприємства в результаті його господарської діяльності. Дане поняття великою мірою пов'язане з ліквідністю підприємства, платоспроможністю, фінансовою стійкістю, рентабельністю діяльності, потенційними інвестиційними можливостями. Управління фінансовим потенціалом являє собою складну систему, що складається з елементів, які нерозривно пов'язані між собою та у

взаємодії один з одним створюють поштовх до позитивних змін у діяльності підприємства. Механізм управління фінансовим потенціалом поєднує у собі планування, організацію, контроль та моніторинг фінансового потенціалу, включаючи вплив зовнішніх та внутрішніх чинників. Своєю чергою, напями ефективного управління фінансовим потенціалом сільськогосподарського підприємства повинні стимулювати суб'єкта господарювання до розширення ринків збуту, укріплення позицій на ринку, оптимізації фінансових ресурсів, досягнення оптимальної структури капіталу та впровадження інноваційних технологій виробництва.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Орлов А.И., Федосеев В.Н. Менеджмент в техносфере: учеб. пособ. для студ. высш. учеб. заведений. М.: Академия, 2003. 384 с.
2. Друкер П.Ф. О профессиональном менеджменте. М.: Вильямс, 2005. 320 с.
3. Большаков А.С. Менеджмент: краткий курс. СПб.: Питер, 2000. 176 с.
4. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. для вузов. СПб.: Питер, 2000, 303 с.
5. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособ. М.: ИНФРА-М, 2005, 298 с.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: Перун, 2002, 1440 с.
7. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / за ред. проф. Г.В. Митрофанова. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. 301 с.
8. Мойсенко І.П. Аналіз фінансового потенціалу підприємства. Вісник НУ «Львівська політехніка». 2006. Вип. 16.2. С. 201–206.
9. Юдін М.А. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства. Економіка промисловості. 2009. № 48 (5). С. 47–52.
10. Паєнтко Т.В. Налоговое регулирование в контексте формирования финансового потенциала на предприятии. Бизнес Информ. 2009. № 9. С. 96–98.
11. Терещенко Э.Ю., Андреева В.Г. Концепция механизма управления финансовым потенциалом предприятия. Вісник Донецького національного університету. 2012. № 1. С. 89–93.
12. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства: монографія / Ю.О. Путянин, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. Х.: Основа, 1999, 488 с.
13. Стахно Н.Д. Финансовый потенциал как механизм трансформации ресурсов деятельности организационного рекреационного комплекса. Київ, 2010. URL: [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua) (дата звернення: 05.10.2018).
14. Сорокина Н.А. Финансовый потенциал коммерческой организации как элемент стратегического управления. Власть и управление на Востоке России. 2009. № 1. С. 57–66.
15. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства. К.: Центр навчальної літератури, 2008. 352 с.
16. Прохорова В.В. Економічний розвиток підприємства: теоретико-методологічний аспект: монографія. Харків: УкрДАЗТ, 2010. 523 с.
17. Семенов Г.А., Яровська О.В. Диагностика финансово-экономического stanu підприємства. Вісник економічної науки України. 2011. № 1. С. 136–141.
18. Израйлева О.В. Управление финансовым потенциалом предприятий сферы обслуживания: монография. Челябинск: ЮУрГУ, 2007. 182 с.
19. Новиков Л.М., Новиков Д.А. Методология. М.: СИНТЕГ, 2007. 668 с.
20. Морганов, І. Організаційно-економічний механізм управління ефективною діяльністю проектних організацій. Схід. 2006. № 5. С. 38–42.
21. Бондаренко О.В. Концепція удосконалення механізму фінансового планування суб'єктів малого підприємництва. Інституціональний вектор економічного розвитку. 2014. Вип. 7 (2). С. 81–89.
22. Жариков В.Д. Механизм планирования и оценки экономического потенциала промышленного предприятия. Вопросы современной науки и практики. 2012. № 4 (42). С. 193–199.



## REFERENCES:

1. Orlov A.I. (2003) Menegment v tehnosvere [Management in the technosphere]. Moskow: "Akademia" (in Russian)
2. Druker P.F. (2005) O profesionalnom menegmente [About professional management]. Moskow: Vil'ams (in Russian)
3. Bol'shakov A.S. (2000) Menegment: Kratkiy kurs. [Management: short course] Piter: SPB (in Russian)
4. Balabanov I.T. (2000) Inovatsionnyy menegment. [Innovation management] Piter: SPB (in Russian)
5. Berdnikova T.B. (2005) Analiz i diagnostika finansovo-khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya. [Analysis and diagnosis of financial and business activities of the enterprise]. Moskow: INFA-M (in Russian)
6. Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoji ukrajinskoji movy [Great Dictionary of Modern Ukrainian]. Irpin': "Perun". (in Ukrainian)
7. Finansovyj analiz (2002) [Financial analysis]. Kyjiv: KNTEU (in Ukrainian)
8. Mojsenko I.P. (2006) Analiz finansovogho potencialu pidpryjemstva [Analysis of the financial potential of the enterprise]. NU "Ljvivs'jka politehnika" vol. 16, no. 2, pp. 201–206.
9. Judin M.A. (2009) Finansovyj potencial mashynobudivnogho pidpryjemstva. [Financial potential of the machine-building enterprise]. Industry Economics Journal vol. 48, no. 5, pp. 47–52.
10. Paentko T.V. (2009) Nalogovoe regulirovanie v kontekste formirovaniya finansovogo potentsiala na predpriyatii. [Tax regulation in the context of the formation of financial capacity for enterprises]. Business Inform Journal vol. 9, pp. 96–98.
11. Tereshhenko Э.Ю., Andreeva V.Gh. (2012) Konceptyja mekhanyzma upravleniya fynansovm potentsyalom predpryatyja. [The concept of the mechanism of management of the financial potential of the enterprise]. Doneckkogho nacional'nogho universytetu Journal vol. 1, pp. 89–93.
12. Putjanyu Ju.O. (1999) Finansovi mekhanizmy strategichnogho upravlinnja rozvytkom pidpryjemstva. [Financial mechanisms of strategic management of enterprise development]. Kharkiv: Osnova (in Ukrainian)
13. Stakhno N.D. Finansovyy potentsial kak mekhanizm transformatsii resursov deyatel'nosti organizatsiy rekreatsionnogo kompleksa. [Financial potential as a mechanism for the transformation of the resources of the organizations of the recreational complex]. Available at: [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua) (accessed: 05.10.2018).
14. Sorokina N.A. (2009) Finansovyy potentsial kommercheskoy organizatsii kak element strategicheskogo upravleniya [Financial potential of a commercial organization as an element of strategic management]. Journal "Power and administration in Eastern Russia" vol. 1, pp. 57–66.
15. Krasnokuts'jka N.S. (2008) Potencial pidpryjemstva. [Potential of the enterprise]. Kyjiv: Center for Educational Literature (in Ukrainian)
16. Prokhorova V.V. (2010) Ekonomichnyj rozvytok pidpryjemstva: teoretyko-metodologichnyj aspekt. [Economic development of the enterprise: theoretical and methodological aspect]. Kharkiv: UkrDAZT (in Ukrainian)
17. Semenov Gh. A., Jarovskaja O.V. (2011) Diagnostyka finansovo-ekonomichnogho stanu pidpryjemstva [Diagnostics of the financial and economic condition of the enterprise]. Journal Economic science of Ukraine vol. 1, pp. 136–141.
18. Izrayleva O.V. (2007) Upravlenie finansovym potentsyalom predpriyatij sfery obsluzhivaniya: monografiya. [Management of financial potential of service enterprises: monografia]. Chelyabinsk: YuUrGU (in Russian)
19. Novikov L. M. (2007) Metodologiya. [Methodology]. Moskow. SYNTEG (in Russian)
20. Morghanov I. (2006) Orghanizacijno-ekonomichnyj mekhanizm upravlinnja efektyvnoju dijajnistju proektnykh orghanizacij [Organizational and Economic Mechanism of Managing the Effective Direction of Project Organizers]. Journal East vol. 5, pp. 38–42.
21. Bondarenko O. V. (2014) Konceptyja udoskonalennja mekhanizmu finansovogho planuvannja sub'ektiv malogho pidpryjemnytva. Instytucional'nyj vektor ekonomichnogho rozvytku. [Concept of improvement of the mechanism of financial planning of small business entities. Institutional vector of economic development]. Journal "KPU" vol. 7, no 2, pp. 81–89.
22. Zharikov V.D. (2012) Mekhanizm planirovaniya i otsenki ekonomicheskogo potentsiala promyshlennogo predpriyatiya. Voprosy sovremennoy nauki i praktiki. [Mechanism of planning and evaluation of the economic potential of an industrial enterprise. Questions of contemporary science and practice]. University of them V.I. Vernadsky vol. 4, no 42, pp. 193–199.

## Financial potential management of agricultural enterprise

**Pisna A.B.**

Master,  
Sumy State University

**Bukhtiarova A.H.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Instructor of the Department of Banking,  
Finance and Insurance,  
Sumy State University

For the Ukrainian economy, the effective management of agricultural enterprises is a topical issue, because it is this industry that enriches the country with financial resources. The definition of the concept of “financial potential management” as a mechanism for making rational business decisions, the introduction of which will lead to optimization of cash flows, will ensure optimal cost ratio, increase production volumes, minimize risks, ensure profitability of activity, financial equilibrium, liquidity and financial stability of the enterprise was considered by the authors.

It is proved that the mechanism of the financial potential management of the enterprise is closely connected with the influence of factors, which at the present time is characterized by dynamism and rapid variability. Therefore, it is necessary for each agricultural enterprise to form such a mechanism for financial potential management, which would allow to respond in a

timely manner to the influence of adverse factors and ensure their elimination.

For successful planning of using of the financial potential of the enterprise, diagnostics and evaluation of the use and development of financial potential are identified, key factors of influence are determined. Authors identify two groups of factors (external and internal) that influence the formation of the financial potential of the agricultural enterprise. The mechanism, which has four stages, each of which is formed in accordance with the set goals and objectives, is proposed. The directions of effective management of the financial potential of the agricultural enterprise are also revealed.

Introduction of the mechanism for financial potential management for agricultural enterprise enables to expand marketing markets, strengthen market positions, optimize its own financial resources, achieve optimal capital structure and, if possible, introduce innovative production technologies.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-113>

УДК 658.15

## Система антикризового фінансового контролінгу: теоретичні основи

Савчук Д.Г.

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри обліку і оподаткування  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті визначено систему антикризового фінансового контролінгу, яка включає в себе підсистеми раннього попередження та реагування, антикризового планування, моніторингу та контролю й антикризової комунікації. Зазначені підсистеми виконують аналітичну, діагностичну, координаційну, консультаційно-методичну, контрольну та інформаційну функції. Одним із ключових інструментів антикризового фінансового контролінгу та складовою частиною підсистеми раннього попередження та реагування є фінансова діагностика підприємства. Також зазначено, що інноваційною підсистемою антикризового фінансового контролінгу є антикризова фінансова комунікація з цільовою групою учасників фінансових відносин, що мають місце на підприємстві.

**Ключові слова:** криза, фаза, функція, підсистема, контролінг, підприємство, система антикризового фінансового контролінгу.

Савчук Д.Г. СИСТЕМА АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

В статье определена система антикризисного финансового контроллинга, которая включает в себя подсистемы раннего предупреждения и реагирования, антикризисного планирования, мониторинга и контроля и антикризисной коммуникации. Указанные подсистемы выполняют аналитическую, диагностическую, координационную, консультационно-методическую, контрольную и информационную функции. Одним из ключевых инструментов антикризисного финансового контроллинга и составляющей подсистемы раннего предупреждения и реагирования является финансовая диагностика предприятия. Также указано, что инновационной подсистемой антикризисного финансового контроллинга является антикризисная финансовая коммуникация с целевой группой участников финансовых отношений, имеющих место на предприятии.

**Ключевые слова:** кризис, фаза, функция, подсистема, контроллинг, предприятие, система антикризисного финансового контроллинга.

Savchuk D.G. THE SYSTEM OF ANTI-CRISIS FINANCIAL CONTROL: THEORETICAL BASIS

The article describes a system of crisis financial control, which includes such a subsystem: of early warning and response, anti-crisis planning, monitoring and control, and anti-crisis communication. These subsystems perform analytical, diagnostic, coordination, consulting, methodological, control and information functions. One of the key tools of the anti-crisis financial control and component of the early warning and response subsystem is the financial diagnostics of the enterprise. It is also noted that the innovative subsystem of the anti-crisis financial control is the anti-crisis financial communication with the target group of participants in financial relations taking place at the enterprise.

**Keywords:** crisis, phase, function, subsystem, controlling, enterprise, the system of anti-crisis financial control.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах загострення макроекономічної кризи невизначеність посилюється, а отже, суттєво ускладнюється процес прийняття фінансових рішень на мікрорівні. Тому відсутність або недієздатність контролінгу на підприємстві стає однією з ключових причин фінансової кризи. Досить часто підприємство опиняється в кризі з тієї причини, що саме контролінг знаходиться в кризі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі подані численні напрацювання щодо дослідження антикри-

зового фінансового контролінгу на підприємствах: Г.М. Азаренкової, Н.М. Давиденко, І.В. Зятковського, Л.О. Лігоненко, І.О. Бланка, О.О. Терещенка, О.А. Островської, У. Кристека, В. Гляйснера, Б. Вайсенбергер.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Аксіомою можна вважати тезу про те, що неефективність або ж відсутність планування та контролю поряд із погіршенням ринкових позицій підприємств є ключовою домінантою фінансової кризи. За такої ситуації збільшуються ризики помилкових рішень та, як наслідок, підвищується

ймовірність банкрутства компанії. Вважаємо, що за таких обставин комплекс інструментів, спрямованих на послаблення чинника невідзначеності в умовах кризи, має сформулювати антикризовий фінансовий контролінг.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування теоретичних основ системи антикризового фінансового контролінгу в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз науково-практичних джерел із питань антикризового управління та контролінгу, а також власні оцінки автора дають змогу сформулювати такі пріоритети концепції антикризового фінансового контролінгу, як: постановка та підтримка дієздатності системи раннього попередження та реагування, у тому числі антикризова фінансова діагностика підприємства; методична підтримка і координація стратегічного та оперативного планування антикризових заходів; оцінка, моніторинг та контроль реалізації окремих санаційних заходів та антикризової концепції загалом; оцінка причин відхилень показників антикризового плану як щодо ключових показників, так і в часі; зниження інформаційних ризиків на основі фінансової комунікації з капіталодавцями та іншими стейкхолдерами.

Пропонована концепція відрізняється від інших насамперед акцентами на методичну та консультативну підтримку антикризових рішень, моніторинг та контроль, а також на зниження інформаційних ризиків учасників фінансових відносин. Можна стверджувати, що дієва система антикризового фінансового контролінгу є імперативом антикризового фінансового менеджменту, необхідною умовою досягнення його цілей та завдань. У теорії і практиці досить часто виникає питання, чи є фінансовий контролінг, зокрема антикризовий, окремою системою, чи він є складником іншої системи, тобто є підсистемою. Щодо системи антикризового фінансового управління антикризовий фінансовий контролінг можна розглядати як підсистему цієї системи, яка відповідає за координацію, методичне, інформаційне та інструментальне забезпечення прийняття рішень. Водночас антикризовий фінансовий контролінг є самостійною системою, оскільки є сукупністю взаємопов'язаних елементів, що пов'язані спільними функціями та діють як єдине ціле відповідно до визначеної мети. З огляду на вищевикладене, антикризовий фінансовий контролінг на підприємстві можна визначити як систему функціональної та інструмен-

тальної підтримки антикризових фінансових рішень на основі їх координації, методичного, консультативного та інформаційного забезпечення, а також моніторингу та контролю. У цьому розумінні антикризовий контролінг має низку своїх підсистем.

У таблиці 1. наведено основні складники пропонованої автором системи антикризового фінансового контролінгу.

Як окремі компоненти пропонована система антикризового фінансового контролінгу включає в себе підсистеми раннього попередження та реагування на фінансову кризу, антикризового планування, моніторингу та контролю, антикризової фінансової комунікації. Функціональне та інструментальне наповнення системи антикризового контролінгу має залежати від завдань та особливостей антикризового менеджменту на конкретному підприємстві.

Закладені в антикризовій концепції ідеї та механізми конкретизуються в стратегії та плані антикризових заходів (плані санації). Реалізується ж антикризова концепція за підтримки функціонального та інструментального апарату антикризового фінансового контролінгу.

Спектр типових антикризових інструментів у розрізі окремих підсистем антикризового контролінгу включає: підсистема раннього попередження та реагування – контролінг ризиків, моделі їх ідентифікації та оцінки ризиків, інтегральні моделі прогнозування банкрутства, оперативний план ліквідності; підсистема антикризового планування – ковзне прогнозування, систему збалансованих показників, SWOT-аналіз; систему антикризових планів; підсистема моніторингу та контролю – аналіз відхилень, моніторинг ключових показників діяльності, інструменти біхевіористичного контролінгу; підсистема антикризової фінансової комунікації – моніторинг інформації, інвестор релейшнз, регулярну звітність про виконання плану санації, антикризове роудшоу, брифінги для преси.

Пропонована система антикризового фінансового контролінгу включає низку інструментів контролінгу, які забезпечують дієздатність окремих підсистем контролінгу і тісно пов'язані зі специфікою антикризового фінансового менеджменту. Рекомендовані автором інструменти антикризового фінансового контролінгу у розрізі окремих фаз та видів фінансової кризи наведено на рисунку 1.

Обґрунтуємо складники системи антикризового фінансового контролінгу більш

Таблиця 1

## Компоненти системи антикризового фінансового контролінгу

| Система антикризового фінансового контролінгу |   |  |   |
|---|---|--|---|
| Підсистеми                                    | Характеристики підсистем                          |  |   |
|   | Функції   | Завдання   | Інструменти / методи  |
| Раннього попередження та реагування           | Аналітична, діагностична                          | Впровадження (підвищення ефективності функціонування) системи ризик-менеджменту, своєчасне виявлення кризових процесів на підприємстві   | Контролінг ризиків, моделі оцінки кредитних ризиків, інтегральні моделі прогнозування банкрутства, оперативний план ліквідності   |
| Антикризового планування                      | Координаційна, консультаційно-методична           | Методичне забезпечення інтегрованого антикризового планування, розроблення антикризової концепції, формулювання стратегічних цілей антикризового управління та плану санації       | Ковзне прогнозування, система збалансованих показників; СВОТ-аналіз; система антикризових планів; інструменти біхевіористичного контролінгу (система мотивації та вимірювання результативності) |
| Моніторингу та контролю                       | Нагляду та контролю, консультаційна, інформаційна | Контроль виконання планових показників, експертна та інформаційна підтримка управлінських рішень щодо реалізації окремих антикризових заходів (модулів)                            | Аналіз відхилень; моніторинг ключових показників результативності (KPI); моніторинг вартості; вартісно-орієнтована діагностика  |
| Антикризової комунікації                      | Інформаційне забезпечення                         | Зниження інформаційних ризиків капіталодавців; інформування зовнішніх користувачів щодо сильних сторін та переваг підприємства; покращення іміджу та підвищення довіри до компанії | Моніторинг інформації, інвестор рілейшнз, регулярна звітність про виконання плану санації, антикризові роуд-шоу, економічні брифінги для преси  |

детально. Фундаментом зазначеної системи можна вважати підсистему раннього попередження та реагування (ПРПР). Ця підсистема характеризує комплекс інструментів контролінгу, які спрямовані на своєчасне виявлення потенційних чи наявних загроз (зовнішнього чи внутрішнього характеру) для діяльності підприємства, завдяки чому менеджмент підприємства може приймати превентивні рішення щодо нейтралізації ризиків. Оперуючи інструментами контролінгу ризиків, фінансової діагностики та прогнозування ліквідності, підсистема має забезпечити своєчасне виявлення симптомів та причин прихованої кризи у той час, коли на підприємстві не спостерігається видимих проблем із результативністю та ліквідністю. ПРПР спрямована не лише на діагностику кризи, а й на виявлення каузальних зв'язків між змінними, що провокують кризу.

Формою прояву антикризового фінансового контролінгу на підприємстві у «докризовій» стадії та інструментом підсистеми раннього попередження і реагування є контролінг ризи-

ків. Як свідчить практика, фінансова криза та невдалі антикризові заходи досить часто є наслідком неузгоджених та нескоординованих рішень, які, до того ж, можуть спровокувати конфлікти інтересів на підприємстві і тим самим ще більше загострити кризову ситуацію. Така ситуація зумовлена недієздатністю контролінгу ризиків та відсутністю підсистеми раннього попередження і реагування як складників системи антикризового фінансового контролінгу. Першочерговим його завданням є надання релевантної інформації для ефективного управління ризиками та забезпечення звітності щодо ризиків як складника підсистеми внутрішнього репортигу. Контролінг ризиків, з одного боку, є складником загальної системи фінансового контролінгу на підприємстві, а з іншого – здійснює функціональну підтримку ризик-менеджменту. Зміст контролінгу ризиків полягає в систематичній ідентифікації, оцінці та виробленні рекомендацій щодо нейтралізації ризиків, а також у складанні звітності з управління ризиками.

| Види кризи                   | Фази кризи                   | Рекомендації щодо інструментарію фінансового контролінгу  |  |
|------------------------------|------------------------------|---|--|
| Криза в стратегічній сфері   | Потенційна криза             | – аналіз сценаріїв, рейтингові оцінки;<br>– нейтралізація потенціалу кризи на основі інструментарію контролінгу ризиків;<br>– антикризова комунікація   | Планування, аналіз та контроль поточної діяльності |
|                              | Латентна (призована) криза   | – інструментарій ранньої діагностики кризи;<br>– інтегральні методи фінансової діагностики;<br>– оцінювання ризику дефолту  |  |
| Криза фінансових результатів | Контрольована криза          | – методична та консультаційна підтримка розроблення планів з реструктуризації підприємства;<br>– планування антикризових модулів;<br>– моніторинг та контроль за реалізацією антикризових заходів;<br>– планування та контроль ліквідності      |  |
|                              | Криза ліквідності            | – моніторинг та антикризова комунікація;<br>– план ліквідації та контроль за його реалізацією;<br>– контролінг кредиторської та дебіторської заборгованості;<br>– технології реалізації судових процедур у межах законодавства про банкрутство. |  |
|                              | Неконтрольована гостра криза | – моніторинг та антикризова комунікація;<br>– план ліквідації та контроль за його реалізацією;<br>– контролінг кредиторської та дебіторської заборгованості;<br>– технології реалізації судових процедур у межах законодавства про банкрутство. |  |

Рис. 1. Інструменти фінансового контролінгу у розрізі фаз та видів кризи

Як справедливо відзначає П. Хорват, між ризик-менеджментом та контролінгом є тісний взаємозв'язок: контролінг має використати увесь арсенал своїх інструментів для підтримки керівництва у побудові та використанні індивідуальної системи ризик менеджменту, яка урахувала би специфіку діяльності підприємства [7, с. 747]. На наш погляд, слушною є теза про те, що контролінг-ризиків слід розглядати у комплексі із превентивним управлінням кризами, яке полягає у постійному моніторингу та своєчасному реагуванні на «слабкі сигнали» виникнення загрози, спрямоване на запобігання неплатоспроможності та банкрутству підприємства, оскільки сприяє формуванню резерву часу для підготовки відповідних контрзаходів залежно від сили та змісту сигналів.

Досліджуючи питання контролінгу ризиків (ризик-контролінгу) на прикладі проектів державного приватного партнерства, Н.Д. Бабяк інтерпретує контролінг ризиків як комплексну систему методичного, аналітичного, інформаційного забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень в умовах підвищених ризиків та економічної нестабільності, яка спрямована на своєчасне виявлення і нейтралізацію зовнішніх і внутрішніх ризиків та загроз, що перешкоджають досягненню цілей

ефективного розвитку бізнесу. Зазначений автор наголошує, що з позицій системного підходу в менеджменті ризик-контролінг слід розглядати як невід'ємний елемент стратегічного управління [10].

Ключовим інструментом підсистеми раннього попередження та реагування є фінансова діагностика підприємства. Незважаючи на численні дослідження фінансової діагностики, це питання досі не знайшло свого повного вирішення. Нині відсутній адекватний інструментарій своєчасної діагностики фінансової кризи на вітчизняних підприємствах. Саме тому на цей інструмент антикризового фінансового контролінгу слід звернути особливу увагу. Термін «діагностика» (від грецького *diagnostikos* – здатний розпізнавати) характеризує вчення про методи і принципи розпізнавання проблемних ситуацій у різних сферах (хвороб у медицині, поломок у пристроях, проблем у діяльності підприємств). Таким чином, поняттям «діагностика» позначають процедуру розпізнавання стану об'єкта на основі аналізу його параметрів та ознак із метою формування висновку про стан об'єкта. Аналіз вітчизняних науково-практичних джерел із питань фінансової діагностики підприємств засвідчує, що більшість наукових дискусій ведеться навколо дефініції фінансо-

вої діагностики та її функцій. Так, наприклад, А.І. Муравйов трактує діагностику як спосіб встановлення характеру збоїв нормального перебігу господарського процесу на підставі типових ознак, властивих тільки цьому об'єкту [8, с. 135]. Тобто автор акцентує увагу лише на аналізі і контролі відхилень від нормального перебігу господарської діяльності підприємства. Але це не розкриває повністю змісту діагностики, її потенційних можливостей як сучасного управлінського інструменту.

Окремі автори ототожнюють діагностику з аналізом (економічним або фінансовим), не виділяючи особливих функцій і завдань діагностики як окремої складової частини антикризового управління. М.М. Стефаненко вказує на те, що з метою збереження орієнтації системи управління на досягнення генеральних цілей контролінгу обов'язковим стає проведення діагностики та ретельного аналізу основних взаємозв'язків, що існують у системі управління. Як проблематику управління, що є причиною «неблагополучного фінансового стану та інших негативних показників діяльності», розглядають діагностику кризи підприємства В.Г. Боронос та В.Г. Плікус. Л.А. Костирко у власній монографії зазначає: «На сучасному етапі сформувалося чотири напрями концепції діагностики: аналітична, інформаційна, антикризова, консультативно-дорадча» [6, с. 137]. Хоча надалі розглядає ще два різновиди діагностики – дослідницьку та управлінську [6]. Н.В. Темнікова та Р.О. Костирко у своїй спільній монографії під діагностикою фінансової спроможності підприємства розуміють інструмент розроблення фінансової політики, що передбачає вибір і використання діагностичних процедур з метою своєчасного виявлення симптомів, чинників і причин зниження рівня фінансової спроможності та формування інформації для розроблення заходів щодо її підвищення [4, с. 67]. Зрозуміло, що фінансову безпеку визначають саме фінансові аспекти функціонування та розвитку підприємства. Отже, рівень фінансової безпеки доцільно визначати за допомогою методик фінансової діагностики підприємств. Досить влучною у цьому контексті є теза М.Д. Білик, що система фінансової безпеки підприємства має забезпечувати його рівноважний та стійкий фінансовий стан, сприяти ефективній діяльності суб'єкта підприємництва, діагностувати на ранніх стадіях проблемні місця в діяльності підприємства, нейтралізувати кризи та запобігати банкрутству [1, с. 55].

На наш погляд, науково-практична проблема полягає в тому, щоб з'ясувати, чи є фінансова діагностика більш ширшим поняттям, ніж фінансовий аналіз. Іншими словами, чи фінансова діагностика включає в себе, окрім фінансового аналізу, додатковий аналітичний інструментарій. Так, Г.О. Швиданенко та О.І. Олексюк, розглядаючи фінансову діагностику, акцентують увагу на фінансово-економічному аналізі діяльності підприємства. Автори вважають, що система діагностики базується на використанні алгоритмів, технологій, методів і показників економічного аналізу, тобто «економічна діагностика» та «економічний аналіз» є тотожними поняттями [3, с. 145]. У низці робіт діагностику фінансового стану розглядають як частину оцінки кризових ситуацій на підприємстві або етап антикризового менеджменту поряд із маркетингом, антикризовим прогнозуванням та плануванням, прийняттям та організацією виконання антикризових процедур, контролем їх виконання та мотивацією і регулюванням виконання рішень.

У більшості вітчизняних наукових праць описуються найпростіші методи діагностики, що свідчить про досить поверхневий характер наукових досліджень у сфері діагностики підприємств. Водночас на практиці оцінка ймовірності фінансової неспроможності підприємств пов'язана з численними складнощами. Для забезпечення дієздатності системи доцільно імплементувати на підприємстві моделі прогнозування дефолту, які б ураховували галузеву специфіку. Однак для розроблення таких моделей необхідна значна база даних та професійне володіння специфічним набором економетричних методів. У разі неможливості розрахунку індивідуальної для конкретного підприємства ймовірності дефолту окремі автори як альтернативу рекомендують використовувати інформацію про усереднені рейтинги підприємств, що відносяться до тієї чи іншої галузі (галузева ймовірність дефолту). З нашого погляду, такі рекомендації є досить спірними, оскільки ситуація в галузі є лише одним із багатьох чинників, які можуть спровокувати дефолт підприємства. Основні ж чинники фінансової неспроможності мають внутрішню природу. Саме тому потрібно підбирати комплекс методів, які б дали змогу розраховувати індивідуальну ймовірність фінансової неспроможності. Служби контролінгу мають обґрунтувати адекватні, емпірично обґрунтовані інструменти оцінки дефолту. На наш погляд, для цих цілей виправданим є використання:

– моделей оцінки кредитних ризиків, які рекомендуються до використання у банківській системі Національним банком України (відповідно до «Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями», затвердженого Постановою Правління НБУ від 25.01.2012 р. № 23);

– моделей розрахунку інтегрального показника фінансового стану, які передбачені «Порядком проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій» (затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 869 від 20.07.2012 р.);

– методик внутрішнього рейтингування, які розроблені для оцінки кредитних ризиків окремими комерційними банками чи дослідними центрами.

Використання рейтингового підходу для оцінки ймовірності дефолту у межах системи раннього попередження та реагування узгоджується з передовим трендом у розвитку ризик-менеджменту, згідно з яким рейтинг є найбільш адекватним критерієм оцінки загрози банкрутства. Натепер і в перспективі рейтинг стає найважливішим інструментом управління кредитними ризиками. Відповідно до положень Базеля II та Директиви 2006/48/ЄС «Про започаткування та здійснення діяльності кредитних установ», запровадження рейтингової системи оцінювання позичальників є пріоритетним завданням у процесі удосконалення оцінки кредитних ризиків банками. Водночас окремі автори (на наш погляд, помилково) відносять до числа важливих каталізаторів кризи як у фінансовому, так і у реальному секторах економіки імплементацію у банківській сфері положень Базеля II, які містять досить рестриктивні обмеження щодо кредитних операцій банків. Йдеться, зокрема, про посилення вимог до кредитоспроможності позичальників на основі запровадження зовнішнього та внутрішнього рейтингування. Вважаємо, що такого роду твердження є досить спірними, оскільки основне завдання новацій Базель II полягає у зменшенні рівня кредитних ризиків та кількості проблемних кредитів, що є основною причиною кризи у банківській сфері. Без таких новацій банківська криза стала би глобальною, що ще більше б ускладнило ситуацію з фінансуванням підприємств реального сектору.

Натепер як у теорії, так і на практиці відсутні адекватні розробки щодо урахування ризику дефолту у процесі планування та прийняття фінансово-господарських рішень. Зазначені ризики оцінюються лише банками у процесі визначення кредитних ризиків та встановлення процентних ставок за кредитами.

Важливим інструментом системи раннього попередження та реагування є оперативний план ліквідності. У вітчизняних наукових джерелах план ліквідності позначається також як платіжний календар. У цьому плановому документі слід відобразити всі очікувані грошові надходження та видатки у плановому горизонті. За висновками експертів, оптимальний часовий горизонт плану ліквідності становить від трьох до шести місяців. В українській практиці платіжний календар складається, як правило, на квартал з розбивкою за місяцями або на місяць з розбивкою за декадами. Платіжний календар дає змогу фінансовому менеджменту: узгоджувати грошові надходження та витрачання коштів; здійснювати аналіз платежів у розрізі джерел надходжень та напрямів використання; визначати потребу в фінансових ресурсах, яку слід покривати за рахунок кредитів чи коштів інвесторів; визначити тимчасово вільні кошти та приймати рішення щодо їх раціонального використання.

План ліквідності слід постійно актуалізувати. З нашого погляду, він має мати ковзний характер і слугувати основою для складання річного фінансового плану (плану cash-flow) у розрізі окремих місяців. Завдяки аналізу відхилень щодо виконання плану ліквідності та фінансовому плану фінансові служби можуть приймати оперативні рішення з метою швидкого реагування на ризики, які загрожують підприємству. Вважаємо, що адекватною для вітчизняних умов модифікацією плану ліквідності є прогноз показника покриття боргу. Показник характеризує здатність підприємства обслуговувати залучені позики у майбутньому, тобто характеризує прогнозний рівень платоспроможності. Для розрахунку прогнозних значень коефіцієнта покриття боргу необхідно розробити прогнози руху грошових коштів підприємства.

Підсистема раннього попередження та реагування має оперувати інтегральним індикатором якості фінансового стану підприємства, а також окремими індикаторами, які характеризували би стан окремих параметрів та сегментів підприємства. Серед інтегральних індикаторів фінансового стану, які мають бути покладені в основу антикризового стра-



тегічного планування (як стратегічні цільові орієнтири), а також підлягають прогнозуванню та моніторингу у разі реалізації завдань антикризового контролінгу, можна розглядати:

- рейтингову оцінку підприємства, що визначається показником ймовірності дефолту (фінансової неспроможності);

- показник внутрішньої (фундаментальної) вартості підприємства та тенденції його зміни, що розраховується з використанням адекватних методів оцінки;

- вартісно-орієнтовані показники, що характеризують факт приросту чи поглинання вартості за результатами діяльності підприємства.

Кожен із окреслених індикаторів має свої сильні та слабкі сторони, про що буде йтися у процесі емпіричного аналізу. У подальшому буде здійснена спроба обґрунтувати комплексний індикатор фінансового стану, що генерується за результатами системної антикризової діагностики. Підсистема раннього попередження та реагування має бути тісно інтегрована у процес планування з тим, щоб своєчасно запланувати заходи з нейтралізації слабких місць та використання додаткових можливостей (шансів).

Наступним елементом системи антикризового фінансового контролінгу є підсистема антикризового планування, яка оперує інструментами ковзного прогнозування, розроблення сценаріїв, збалансованих показників тощо. У ситуації фінансової кризи антикризовий контролінг спрямований на методичне та консультативне забезпечення планування санації, а також на моніторинг та контроль у процесі реалізації плану. У разі кризи фінансовий контролінг має вжити невідкладних заходів щодо планування та впровадження конкретних антикризових заходів, зокрема з реструктуризації підприємства загалом чи окремих його ділянок. У межах контролінгу проектів слід обґрунтувати окремі антикризові модулі. Для підвищення якості стратегічного антикризового планування, на наш погляд, доцільно імплементувати такі класичні інструменти стратегічного контролінгу, як стратегічний аналіз (аналіз ринків, зовнішнього середовища, сильних та слабких сторін підприємства), визначення та планування стратегічних факторів успіху, система збалансованих показників. Особливістю інструменту збалансованих показників на підприємствах, що знаходяться в кризі, є те, що завдяки йому має бути забезпечена інтеграція підсистем раннього попередження та реагування на фінансову кризу і антикризового планування.

У науково-практичних джерелах приділяється значна увага фінансовій діагностиці як важливій складовій частині системи антикризового фінансового контролінгу. Водночас питання фінансового моніторингу на підприємстві досліджені недостатнім чином. Між тим, організація постійного моніторингу процесу проведення санації на підприємстві є важливим елементом контролю. Більшість наукових праць із моніторингу фінансового стану та діяльності підприємств присвячені дослідженню місця моніторингу у системі управління чи контролінгу або ж його розгляду як інструменту контролю за підприємством з боку наглядових органів. Питання ж теоретико-методичного та прикладного забезпечення моніторингу, зокрема, питання ключових показників, які мають підлягати моніторингу, організації моніторингу та звітності за його результатами залишаються недостатньо дослідженими. Зазначений висновок стосується також і моніторингу фінансового стану та діяльності, що має здійснюватися у процесі реалізації заходів із фінансового оздоровлення підприємства. Загалом під моніторингом слід розуміти комплекс аналітичних процедур щодо однотипного аналізу досліджуваного об'єкта, оцінки та порівняння отриманих результатів для виявлення певних закономірностей та тенденцій. Як важливий складник антикризового фінансового контролінгу антикризовий фінансовий моніторинг характеризує систему перманентного спостереження, аналізу, оцінки та контролю ключових показників з метою виявлення слабких місць у діяльності підприємства та з'ясування тенденцій зміни фінансового стану підприємства у режимі реального часу. Є погляд, що моніторинг фінансово-господарської діяльності підприємства є більш розробленою ланкою системи фінансового моніторингу, і для нього не потрібне специфічне методичне забезпечення. На думку окремих авторів, для цих цілей достатнім є традиційне бюджетування та контроль за виконанням планових показників. При цьому наголошується, що моніторинг фінансового стану як спеціально організоване, систематичне і безперервне спостереження за ключовими фінансовими показниками підприємства має здійснюватися з урахуванням низки вимог, серед яких: забезпечення комплексності моніторингу фінансового стану; спрямованість на виявлення причин, а не лише констатацію змін ключового показника, який підлягає моніторингу; виявлення ступеня реакції цільового показника

фінансового стану на зміни факторів впливу; наявність причинно-наслідкових зв'язків між фінансовими параметрами, що мають відповідати принципам об'єктивності та логічності [9, с. 66–68].

На наш погляд, антикризовий фінансовий моніторинг діяльності підприємства слід проводити у комплексі із моніторингом виконання плану санації. Постійний моніторинг дає змогу своєчасно виявити відхилення у процесі санації і знайти їх причини. І потім зосередити зусилля на тому, щоб компенсувати відставання або здійснити коригування плану заходів з відновлення платоспроможності підприємства і плану-графіка погашення вимог кредиторів.

Інноваційною підсистемою антикризового фінансового контролінгу є антикризова фінансова комунікація з цільовою групою учасників фінансових відносин, що мають місце на підприємстві. Під антикризовою фінансовою комунікацією (надалі «антикризова комунікація») слід розуміти систематичну комунікацію підприємства з учасниками фінансових відносин (шехолдерами та стейкхолдерами) в період кризової ситуації з метою зменшення інформаційної асиметрії та інформаційних ризиків цільових груп інтересів. Можна стверджувати, що антикризовий фінансовий контролінг у межах підсистеми антикризової комунікації забезпечує виконання інформаційної функції корпоративних фінансів на підприємствах, що знаходяться в кризі.

З теоретичного погляду, у процесі антикризової комунікації має бути подоланий розрив між так званою вторинною та первинною інформацією, який і зумовлює додаткові ризики. Фінансові відносини підприємств несуть у собі всю необхідну інформацію (вона є первинною), але та інформація, що фіксується й далі використовується (вторинна), характеризуючи первинну, наближається до неї, проте не тотожна їй. Повніша вторинна інформація дає більші вигоди користувачам та допомагає їм приймати обґрунтовані, ефективні (у тому числі антикризові) економічні рішення.

Важливим завданням антикризової комунікації є взяття під контроль внутрішніх та зовнішніх інформаційних впливів на підприємство. В ідеальному варіанті слід досягти того, щоб антикризовий менеджмент міг сам вирішувати, коли, яку інформацію і в якому обсязі слід оприлюднювати. З іншого боку, відсутність належної антикризової комунікації створює інформаційний вакуум, що приводить до

появи різного роду чуток і домислів негативного для підприємства змісту. Як наслідок – загострення недовіри до підприємства з боку цільових груп інтересів та отримання іміджевих і подальших фінансових збитків. Необхідність включення підсистеми антикризової фінансової комунікації у систему антикризового фінансового контролінгу, на наш погляд, зумовлена такими чинниками, як:

- загроза іміджевих витрат через дефіцит інформації щодо реального стану підприємства та його перспектив;

- загострення проблеми дефіциту фінансування підприємства, що знаходяться в кризі, та відтік капіталодавців;

- посилення ролі інформаційного чинника у прийнятті антикризових фінансових рішень, у тому числі для забезпечення інформаційної функції корпоративних фінансів;

- розвиток інформаційних технологій, які дають змогу організувати ефективну комунікацію між підприємством, що знаходиться в кризі, та цільовими групами учасників фінансових відносин.

У науково-практичних джерелах до ключових інструментів антикризової фінансової комунікації здебільшого відносять проведення антикризовим менеджментом антикризового-роуд-шоу, у процесі якого проводяться зустрічі з крупними кредиторами, інвестиційними інвесторами, презентується план санації та проміжні результати його виконання [5, с. 30–35]. Важливе місце у процесі антикризової комунікації має відводитися індивідуальному інформуванню ключових капіталодавців про процес виконання антикризової програми. При цьому мають бути зняті незрозумілі і проблемні питання, що виникають у кредиторів та потенційних інвесторів. У межах фінансової комунікації слід забезпечити також ефективний інвестор-релейшнз через оприлюднення на сайті та у спеціалізованих виданнях ключових вартісно-орієнтованих показників та обґрунтованої аналітики і прогнозів щодо можливостей їх покращення. У разі реалізації плану санації фінансовий контролінг має надавати кредиторам та інвесторам регулярну інформацію щодо виконання плану, додаткових ризиків та шансів, що супроводжують антикризовий процес. А в разі відхилення від планових показників слід надавати обґрунтовані пояснення їх причин та наслідків. Таким чином, антикризова фінансова комунікація є повноправною складовою частиною системи антикризового фінансового контролінгу.

**Висновки з цього дослідження.** Система антикризового фінансового контролінгу включає в себе такі підсистеми: раннього попередження та реагування, антикризового планування, моніторингу та контролю та антикризової комунікації. Зазначені підсистеми виконують аналітичну, діагностичну, координаційну, консультаційно-методичну, контрольну та інформаційну функції. Одним із ключових інструментів антикризового фінансового контролінгу та складовою частиною підсистеми раннього попередження та реагування є фінансова діагностика підприємства.

Інноваційною підсистемою антикризового фінансового контролінгу є антикризова фінансова комунікація з цільовою групою учасників фінансових відносин, що мають місце на підпри-

ємстві. Під антикризовою фінансовою комунікацією слід розуміти систематичну комунікацію підприємства з учасниками фінансових відносин (шехолдерами та стейкхолдерами) в період кризової ситуації з метою зменшення інформаційної асиметрії та інформаційних ризиків цільових груп інтересів. Використовуючи інструментарій антикризової комунікації, контролінг має своєчасно забезпечити відповідні групи інтересів інформацією щодо причин кризи, її розвитку та перспектив подолання. Окрім цього, з метою подолання психологічного бар'єру щодо участі окремих груп інтересів у фінансовій санації контролінг має забезпечити їх своєчасною та релевантною інформацією про поточний стан ключових показників діяльності та проміжні результати виконання плану санації.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Боронос В.Г., Плікус І.Й. Управління фінансовою санацією підприємств. Суми: Сумський державний університет, 2014. 457 с.
2. Грешко Р.І. Формування механізму фінансового оздоровлення підприємств у сучасних умовах. Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць. Вип. 669–671. Економіка. Чернівці: Рута, 2013. С. 78–82.
3. Костирко Р.О., Темнікова Н.В., Костирко Р.О. Аналіз і діагностика фінансової спроможності підприємств в управлінні фінансовою безпекою держави: монографія. Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. 192 с.
4. Костирко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия: монография / 2-е изд., переработ. и дополн. X.: Фактор, 2008. 137 с.
5. Крисоватий А.І., Федосов В.М., Рязанова Н.С. Корпоративні фінанси в контексті викликів сучасної інноваційної економіки. Фінанси України. 2013. № 9. С. 7–27.
6. Муравйов А.І. Концепція економічної діагностики та її роль в управлінні підприємством. Держава та регіони. 2009. № 3. С. 134–139.
7. Поддєрьогін А.М., Корнилюк А.В. Фінансування інноваційного розвитку харчової промисловості України: монографія. К. КНЕУ, 2014. 196 с.
8. Gleißner W., Kalwait R. Integration von Risikomanagement und Controlling – Plädoyer für einen völlig neuen Umgang mit Planungssicherheit im Controlling. Controlling Magazin. 2010. Ausgabe 4. S. 23 – 34.
9. Reichmann T. Die systemgestützte Controlling-Konzeption in Theorie und Praxis. Controlling. 2008. No. 12, S. 689 – 700.
10. Weissenberger B., Göbel S., Kleine Ch. Wertorientierte Steuerung in der Krise?: Perspektiven für eine Neuausrichtung der Controllingarbeit. Controlling: Zeitschrift für erfolgsorientierte Unternehmenssteuerung. 2011. No. 1. P. 4–10.

#### REFERENCES:

1. Boronos V.Gh., Plikus I.J. (2014) Upravlinnja finansovuju sanacijeu pidpryjemstv. Sumy: Sumsjkyj derzhavnyj universytet [Management of financial rehabilitation of enterprises. Sumy: Sumy State University]. Sumy: Sumy State University, 457 p. (in Ukrainian).
2. Ghreshko R.I. (2013) Formuvannja mekhanizmu finansovogho ozdorovlennja pidpryjemstv u suchasnykh umovakh [Formation of the mechanism of financial rehabilitation of enterprises in modern conditions]. Scientific herald of Chernivtsi National University. (Whip 669–671. Economy). Chernivtsi: Ruta, pp. 78–82 (in Ukrainian).
3. Kostyrko R.O., Temnikova N.V., Kostyrko R. O. (2013) Analiz i diaghnostyka finansovoji spromozhnosti pidpryjemstv v upravlinni finansovuju bezpekoju derzhavy: monohrafija [Analysis and diagnostics of financial capacity of enterprises in the management of financial security of the state: monograph]. Lugansk: "Noulige" view. 192 p. (in Ukrainian).
4. Kostyrko L.A. (2008) Dyaghnostyka potencyala fynansovo-ekonomycheskoj ustojchyvosty predpryjatya: monohrafija [Diagnostics of the potential of financial and economic stability of the enterprise: monograph] / 2-e yzd., pererabot. y dopoln. Kh. 137 p. (in Ukrainian).

5. Krysovatyj A.I., Fedosov V.M., Rjazanova N. S. (2013) Korporatyvni finansy v konteksti vyklykiv suchasnoji innovacijnoji ekonomiky [Corporate finance in the context of the challenges of a modern innovative economy]. Finance of Ukraine, no. 9. pp.7–27 (in Ukrainian).
6. Muravjov A.I. (2009) Konceptija ekonomichnoji diagnostyky ta jiji rolj v upravlinni pidpryjemstvom [Concept of economic diagnostics and its role in the management of the enterprise]. State and regions, no. 3. pp. 134–139 (in Ukrainian).
7. Poddjerjoghin A.M., Kornyljuk A.V. (2014) Finansuvannja innovacijnogho rozvytku kharchovoji promyslovosti Ukrajinjy: monografija [Financing of Innovative Development of the Food Industry of Ukraine: Monograph]. K. KNEU, 196 p. (in Ukrainian).
8. Gleißner W., Kalwait R. (2010) Integration von Risikomanagement und Controlling – Plädoyer für einen völlig neuen Umgang mit Planungssicherheit im Controlling. Controller Magazin. Ausgabe 4. pp. 23 – 34 (in German).
9. Reichmann T. (2008) Die systemgestützte Controlling-Konzeption in Theorie und Praxis. Controlling, no. 12, pp. 689 – 700 (in German).
10. Weissenberger B. Göbel S., Kleine Ch. (2011) Wertorientierte Steuerung in der Krise?: Perspektiven für eine Neuausrichtung der Controllingarbeit. Controlling: Zeitschrift für erfolgsorientierte Unternehmenssteuerung, no. 1. pp. 4–10 (in German).

## The system of anti-crisis financial control: theoretical basis

**Savchuk D.G.**

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation,  
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

The article describes a system of crisis financial control, which includes such a subsystem: of early warning and response, anti-crisis planning, monitoring and control, anti-crisis communication. These subsystems perform analytical, diagnostic, coordination, consulting, methodological, control and information functions.

Anti-crisis financial control can be defined as a set of tools that provide information support, methodological support, coordination, monitoring and control over the implementation of anti-crisis financial decisions. The fundamental difference between anti-crisis financial management and anti-crisis financial control is that the anti-crisis management is responsible for making financial decisions and the success of the implementation of the anti-crisis program. Anti-crisis financial control provides instrumental support of anti-crisis financial management.

One of the key tools of the anti-crisis financial control and component of the early warning and response subsystem is the financial diagnostics of the enterprise. Under the financial diagnostics of an enterprise should be understood a set of quantitative and qualitative methods of analysis of financial and economic information of internal and external character, which allows to ensure timely detection and response to the financial crisis. Financial analysis should be considered

as a component of financial diagnosis as the latter should include the analysis of quantitative financial indicators, as well as the assessment of quality performance parameters. In the framework of financial diagnostics analysis should be subject not only the data of past reporting periods, but also predictive estimates.

An innovative subsystem of anti-crisis financial control is the anti-crisis financial communication with the target group of participants in financial relations taking place at the enterprise. Under the anti-crisis financial communication should be understood the systematic communication of the enterprise with the participants of financial relations (shareholders and stakeholders) during a crisis situation in order to reduce the information asymmetry and information risks of the target interest groups. Using the tools of anti-crisis communication controlling should timely provide relevant interest groups with information concerning the causes of the crisis, its development and prospects of overcoming. Except this in order to overcome the psychological barrier to the participation of particular interest groups in the financial sanation, controlling should provide them with timely and relevant information about the current state of key performance indicators and the interim results of the implementation of the plan of rehabilitation.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-114>

УДК 336.717

## Сучасні методи оцінки кредитоспроможності позичальника банківськими установами

**Суханова А.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул  
Університету державної фіскальної служби України

**Пухальська Н.О.**

викладач вищої категорії  
Ірпінського державного коледжу економіки та права

**Черній Б.С.**

магістр  
Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи  
Університету державної фіскальної служби України

У статті узагальнені існуючі підходи до трактування поняття «кредитоспроможність», визначені його характерні ознаки. Розглянуті існуючі методи оцінювання кредитоспроможності позичальника – юридичної особи, виділені їх основні переваги та недоліки. Наведена схема оцінювання кредитоспроможності позичальника на основі використання системи рейтингової оцінки, впровадження якої дозволяє знизити кредитні ризики та підвищити якість кредитного портфеля банку.

**Ключові слова:** кредитоспроможність, організаційне забезпечення, позичальник, кредитор, аналіз, організаційний етап, рейтинг.

Sukhanova A.V., Puhalskaya N.A., Chernyi B.S. SOVREMENNYE METODY OTCENKI KREDITOSPOSOBНОСТИ ЗАЕМЩИКА БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В статье обобщены существующие подходы к трактовке понятия «кредитоспособность», определены его характерные признаки. Рассмотрены существующие методы оценки кредитоспособности заемщика – юридического лица, выделенные их основные преимущества и недостатки. Приведенная схема оценки кредитоспособности заемщика на основе использования системы рейтинговой оценки, внедрение которой позволяет снизить кредитные риски и повысить качество кредитного портфеля банка.

**Ключевые слова:** кредитоспособность, организационное обеспечение, заемщик, кредитор, анализ, организационный этап, рейтинг.

Sukhanova A.V., Puhalskaya N.A., Chernyi B.S. MODERN METHODS FOR EVALUATING THE CREDIT CAPACITY OF A BORROWER OF BANKING INSTITUTIONS

The article generalizes the existing approaches to the interpretation of the concept of “creditworthiness”, defined its characteristic features. The existing methods of assessing the borrower’s creditworthiness of a legal entity are considered, their main advantages and disadvantages are highlighted. The scheme of assessment of the borrower’s creditworthiness is based on the use of the rating system, the implementation of which allows to reduce credit risks and improve the quality of the bank’s loan portfolio.

**Keywords:** creditworthiness, organizational support, the borrower, creditor, analysis, organizational stage, rating.

**Постановка проблеми.** Процес розвитку ринкових відносин в Україні виявляє значне зростання попиту на кредитні послуги банків з боку суб’єктів господарювання. У зв’язку з цим, банки особливо уважно повинні ставитися до такої проблеми, як оцінка кредитоспроможності позичальника, в першу чергу заради своєї ж власної фінансової безпеки. Нині банківські установи розробляють різні підходи для оцінки кредитоспроможності клі-

єнтів, причому кожен конкретний банк розробляє власну систему оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника, виходячи з конкретних умов договору, пріоритетів у роботі банку, його спеціалізації, місця на ринку, конкурентоспроможності, стану взаємовідносин з клієнтурою, рівня економічної і політичної стабільності в державі тощо.

Очевидно, що особливе місце у кредитоспроможності потенційного боржника займає

оцінка його фінансовий стан. Для кредитора вона означає зменшення ризику втрат через імовірність фінансової кризи у підприємства, тобто вірогідність повернення позики, для боржника – знання платоспроможності і довготривалої фінансової стійкості для розробки та прийняття стратегічних і тактичних рішень щодо забезпечення фінансовими ресурсами подальшого виробництва і реалізації продукції.

Отже, дане дослідження пов'язана також з тим, що ефективна оцінка кредитоспроможності клієнта – це одне з найважливіших завдань банківської системи України. Кожному банку саме кредитні операції приносять найбільші доходи і від того, наскільки правильно будуть обрані методи і дотримані умови кредитування, в значній мірі залежить результат кредитної операції, особливо, коли банківська система України переживає кризу.

**Аналіз останніх досліджень.** Питання оцінки кредитоспроможності позичальника досліджували такі вітчизняні вчені-економісти: В.В. Вітлінський, В.В. Галасюк, І.С. Гуцал, О.В. Дзюблюк, А.О. Єпіфанов, Н.Е. Крупська, А.М. Мороз, С.В. Науменкова, М.І. Савлук, Я.І. Чайковський та ін. Серед зарубіжних вчених слід назвати праці Е. Бріггема, Л. Гапенські, В.О. Лі, В.В. Тена, Г.С. Панової та ін. Однак проблему не можна вважати достатньо вивченою, оскільки й досі в теорії і практиці немає єдиного підходу до визначення системи показників, що комплексно характеризували б кредитоспроможність позичальників.

**Формулювання цілей статті.** Основними цілями є теоретичне та практичне обґрунтування оцінки кредитоспроможності позичальника, а також розробка шляхів її удосконалення як ефективного інструмента системи кредитних відносин банківських установ з підприємствами-позичальниками.

**Виклад основного матеріалу.** Аналізуючи питання про кредитування підприємства чи іншого банку, кредитор повинен вирішити, чи доцільно надавати позику, чи є в певного підприємства можливості для повернення коштів, чи виправдана сума, яку бажає отримати клієнт, чи реальний бізнес-план, який надає підприємство під час оформлення заявки на отримання кредиту, та багато інших питань.

Відсутність науково-обґрунтованих методів оцінки кредитоспроможності позичальника і ризику неповернення кредиту можуть стати причиною погіршення якості кредитного портфеля. Це може призвести до погіршення фінансового стану чи банкрутства банківської

установи. За даними американських аналітиків, 30-40% прострочених кредитів виникають внаслідок недостатньо глибокого аналізу фінансового стану позичальника на попередній стадії переговорів [1].

Надаючи кредити, банк оцінює кредитоспроможність позичальників. Від результатів цього аналізу залежить, чи отримає позичальник кредит у повному обсязі. У сучасних умовах банківські установи розробляють різні підходи до оцінки та аналізу кредитоспроможності клієнтів, причому кожен банк окремо розробляє власну систему оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника, виходячи з конкретних пріоритетних напрямків роботи банку, його спеціалізації, конкурентоспроможності, рівня економічної та політичної стабільності держави.

Оптимізація кредитного портфеля має передбачати підвищення ефективності групи заходів, метою яких є уникнення ситуацій банку щодо неповернення основної суми боргу за виданими позичками та нарахованих відсотків. Отже, кредитоспроможність є тим фактором, оптимізація якого дозволить максимально мінімізувати кредитний ризик [2].

Під кредитоспроможністю позичальника банку прийнято розуміти його здатність повністю і в строк розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями перед банком. Кредитоспроможність підприємства формується як результат його фінансово-економічної діяльності і відображає правильність використання фінансових ресурсів. Поняття кредитоспроможність можна розглядати таким чином: з одного боку, це оцінка платоспроможності клієнта банку в найближчій перспективі, з іншого – ступінь ризику банку, пов'язаного з можливістю неповернення кредиту в строк, який зазначено в кредитному договорі. За цими двома напрямками можна і ранжувати позичальників за їхньою надійністю, і залежно від цього визначити розмір кредиту, відсоткову ставку за кредитом, строк надання.

Кредитоспроможність позичальника залежить від багатьох факторів, тому оцінити та розрахувати кожний з них дуже не просто. Більшість показників, які аналізуються на практиці, базуються на даних минулих років чи на якусь конкретну дату. Але ж за цих умов не враховується вплив інфляції.

Складність складають виявлення та кількісна оцінка таких показників, як репутація позичальників. На сучасному етапі розвитку економічної науки використовується велика кількість

методів та підходів щодо оцінки кредитоспроможності, які не виключають один одного, а доповнюють – оцінюючи кредитоспроможність позичальника відповідно до реальності.

Згідно з класифікацією, яка запропонована професором І.В. Вишняковим [3], підходи до оцінки кредитоспроможності можна поділити на класифікаційні моделі та моделі на базі комплексного аналізу. З класифікаційних моделей виділяють прогнозні (дозволяють ранжувати позичальників залежно від загрози їх банкрутства) та рейтингові (дозволяють групувати позичальників залежно від їх категорії, яка ґрунтується на розрахованій групі фінансово-економічних показників).

Рейтингові оцінки дозволяють спрогнозувати здійснення в строк майбутніх платежів за кредитом, ліквідність і реальність оборотних активів, оцінити загальний фінансовий стан позичальника, а також дають можливість визначити межі зниження обсягу прибутку, в яких здійснюється погашення кредиту. Перевагами рейтингових моделей є їх простота, здатність розрахувати оптимальне значення за частковими показниками, здатність ранжування позичальників за результатами, комплексний підхід до оцінки кредитоспроможності (використовувані показники характеризують підприємства з різних боків діяльності позичальника).

Прогнозні моделі, які ми отримуємо завдяки використанню статистичних методів, використовуються для оцінки «якості» потенційних позичальників. При множинному дискримінантному аналізі використовується дискримінантна функція ( $Z$ ), яка враховує коефіцієнти регресії та фактори, які характеризують фінансовий стан позичальника, в тому числі фінансові показники.

Коефіцієнти регресії розраховуються за вибіркою підприємств, які вже збанкрутіли, чи вижили останнім часом. Якщо  $Z$  – оцінка підприємства знаходиться ближче до показника середньої фірми – банкрута, то за умови подальшого погіршення її фінансового стану вона збанкрутує. Складність полягає в тому, що не завжди можна знайти достатню кількість збанкрутилих підприємств однієї галузі для розрахунку коефіцієнта регресії. Найбільш відомі моделі множинного дискримінантного аналізу – це моделі Альтмана та Чессера, М.А. Федотової, Р.С. Сайфуліна, О.О. Терещенко [4].

Окрім моделей прогнозування вірогідності банкрутства позичальника, можуть бути використані спрощені моделі оцінки кредитоспроможності, які ґрунтуються на певній

групі показників. При класифікації кредитів може бути використана модель CART. Це не параметрична модель, основні переваги якої полягають у здатності широкого використання, доступності для розуміння та легкості розрахунків, але ж при побудові використовуються складні статистичні методи. Недоліки класифікаційних моделей полягають в тому, що вони зосереджені на кількісних показниках, тобто не враховується вплив «якісних» показників, висока чутливість до недостовірності даних, громіздкість при використанні статистичних галузевих даних, вільний вибір системи показників. Ці моделі лише частково можуть дати висновки кредитним експертам про можливість надання кредиту позичальнику.

У рамках комплексних моделей аналізу можливе використання як кількісних, так і якісних характеристик позичальника. У практиці банків США використовується методика "СAMPARI" (яка полягає у виділенні з кредитної заявки та прилеглих фінансових документів найбільш вагомих факторів, які визначають діяльність позичальника, в їх оцінці та уточненні при особистій зустрічі з позичальником), та правило шести «Сі»: character – характер, capacity – здатність, cash – грошові кошти, collateral – забезпечення, conditions – умови, control – контроль. На перший погляд ці системи оцінки кредитоспроможності позичальника прийнятні для використання в сучасній практиці, вони всебічно і максимально комплексно характеризують позичальника. Але є цілий ряд проблем. Зупинимось більш докладно на системі оцінки кредитоспроможності «Шість Сі». Перший показник «характер клієнта» – це репутація клієнта, ступінь його відповідальності за погашення боргу, чіткість уявлення про цільове призначення кредиту, відповідність мети кредиту кредитній політиці банку. Але ж з боку західних фахівців у сфері банківського менеджменту цей показник відображається в кредитній історії позичальника, меті отримання кредиту, досвіді клієнта в складанні прогнозів, та наявності гарантів кредитора [5]. Як бачимо, цей показник у західній практиці більш деталізований, а увага приділяється рейтингові позичальника і його фінансово-аналітичним здібностям у сфері планування бізнесу.

Стосовно наступного показника «Сі» – здатність позичальника до запозичення коштів, вона означає наявність у позичальника юридичних прав на подання до банківської установи заявки на отримання кредиту та підпису

кредитного договору, тобто визначення повноважень у представника суб'єкта господарської діяльності на здійснення такого роду операцій. Щодо тлумачення цього показника з боку західних фахівців, то воно дещо відрізняється: крім підтвердження юридичного статусу позичальника, повинен бути опис історії юридичного статусу, характеристика виробленої продукції, основних постачальників та споживачів.

Здатність заробляти гроші для погашення кредиту (третє «Сі») в результаті здійснення поточної діяльності характеризується розрахунком фінансових коефіцієнтів, які відображають ступінь ліквідності балансу, прибутковістю діяльності, величиною грошових потоків, достатністю власного капіталу, доцільністю вкладання капіталу в діяльність, яка кредитується [5].

Сучасні методики оцінки кредитоспроможності, які використовуються в банківських установах, характеризуються такими коефіцієнтами: абсолютна ліквідність, проміжне покриття, загальний коефіцієнт покриття, коефіцієнт незалежності та ін. Проблемою є вироблення кількісних нормативів для порівняння, тому що є розкид значення показників, який обумовлений галузевим приналежністю, а нормативи, що наведені в економічній літературі, бажані значення фінансових коефіцієнтів не містять галузевих особливостей і специфіки діяльності підприємства. У зв'язку з відсутністю єдиної нормативної бази реальна оцінка фінансового стану підприємства – позичальника неможлива, тому що не має порівняльних найкращих показників, мінімально допустимих для конкретної галузі.

З огляду на недоліки у практиці вітчизняної банківської сфери, а також на роль кредитоспроможності позичальників як основного методу мінімізації кредитного ризику, вдосконалення цієї сфери аналітичної роботи може здійснюватись у двох напрямках: з одного боку, істотне розширення базового складу показників до рівня, який би дав усебічну характеристику різноманітним аспектам діяльності клієнта, а з другого – це активне використання аналізу грошового потоку підприємства, що дає можливість оцінити обороти коштів позичальника.

Під забезпеченням кредиту (четверта «Сі») розуміють вартість активів позичальника і конкретне вторинне джерело погашення боргу (застава, гарантія, поручительство), передбачене у кредитному договорі. Досвід кредитування в західних країнах свідчить, що при аналізі забезпечення кредиту слід звертати

особливу увагу на такі характеристики: термін служби, стан і структура активів позичальника. Тут велику роль відіграє фактор, пов'язаний з технологією. Якщо активи позичальника технологічно застаріли, то їх цінність як забезпечення буде невелика, оскільки їх важко буде перетворити в грошові засоби у випадку недостатності доходів позичальника для погашення заборгованості за кредитом.

До умов (п'ята «Сі»), в яких відбувається кредитна операція, відносять поточну або прогнозу економічну ситуації в країні, регіоні та галузі, політичні фактори. Ці умови визначають ступінь зовнішнього ризику банку і враховуються при вирішенні питання про стандарти банку для оцінки грошового потоку, ліквідності балансу, достатності капіталу, рівня менеджменту позичальника.

Контроль за законодавчими основами діяльності позичальника (шоста «Сі») відповідно до стандартів банку та його кредитної політики. Це зумовлює звернути увагу кредитного експерта на виконання таких умов: наявність законодавчої та нормативної баз для функціонування позичальника; вплив очікуваних змін у законодавстві на діяльність позичальника; відповідність даних у кредитній заявці про позичальника стандартам банку, які зафіксовані в кредитній політиці банку.

Викладені критеріальні складові кредитоспроможності клієнта банку визначають зміст способів її оцінювання. До цих способів належать: збір інформації про клієнта; оцінка менеджменту; аналіз грошового потоку; оцінка фінансової стійкості бізнесу клієнта на основі системи фінансових коефіцієнтів; оцінка ділового ризику; спостереження за роботою клієнта на місці.

Як показує практика, сьогодні вітчизняні комерційні банки, спираючись на власний і зарубіжний досвід, починають приділяти увагу оцінці фінансових можливостей позичальника [6]. При цьому використовуються сучасні програми експрес-аналізу фінансового стану підприємств, руху грошових потоків. Одночасно створюється інформаційна клієнтська база, що містить інформацію про кредитну історію позичальника, його ділову репутацію, стан рахунків та ін. Вважаємо, що аналітичні можливості такого підходу обмежені відсутністю єдиної нормативної бази, опорних (порівняльних) величин фінансових показників у відповідних галузях.

Крім того, результатом аналізу кредитоспроможності позичальника має бути визначення класу кредитоспроможності. Сьогодні



немає єдиного, у тому числі галузевого, класифікатора кредитоспроможності й надійності підприємств. У розвинутих країнах існують рейтинги фінансового стану, надійності й кредитоспроможності фірм, що періодично публікуються і дають кредиторів можливість правильно оцінити свій ризик при видачі кредиту. Наші банки діють у цьому напрямку, скоріше за все, інтуїтивно, приділяючи більше уваги кредитній історії позичальника і його діловій репутації, а не фінансовим можливостям [6].

Таким чином, створення єдиної нормативної бази для визначення фінансового стану підприємств і системи рейтингів надійності й кредитоспроможності підприємств, які періодично друкуються, могли б вирішити проблему визначення кредитоспроможності підприємств і мінімізувати ризики в банківській діяльності.

Враховуючи досвід вітчизняної практики, а також міжнародний досвід організації кредитних відносин, доцільно створити єдину нормативну базу для визначення кредитоспроможності позичальників, вдосконалити методику

оцінки кредитоспроможності, яка буде містити в собі певний набір часткових показників та розрахунок інтегрального показника, який буде враховувати вплив на кредитоспроможність позичальника різних кількісних та якісних факторів. У зв'язку з цим необхідно сконцентрувати увагу банківських працівників на необхідності підготовки положення, в якому детально розкрити питання кредитної політики банку з позицій мінімізації кредитного ризику, підготувавши необхідні методики оцінки кредитоспроможності позичальників, аналізу грошового потоку позичальника і самого банку з метою мінімізації ризиків.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, оцінка кредитоспроможності позичальника – це надзвичайно важливе та актуальне на сьогодні питання, якому приділяється значна увага з боку працівників банків, проте вона потребує подальшої роботи. Тому надалі вивчення та оптимізація кредитних вкладень комерційними банками України буде відчутним поштовхом у покращенні економічної ситуації в країні.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке. – М.: Маркет ДС, 2007. 576 с.
2. Агапова Т.Н. Кластеризация заемщиков с многомерными характеристиками. Финансы и кредит. 2004. № 4 (142). С. 12-15.
3. Вишняков И. В. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщиков. СПб: Изд-во СПбГИЭА, 1998. С. 18-44.
4. Терещенко О. Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб [Текст]. Вісник Національного банку України. 2012. № 1. С. 26-30.
5. Гідулян А. Поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників. Вісник НБУ. 2012. № 1. С. 53.
6. Печонкіна О.О. Удосконалення системи показників оцінки кредитоспроможності корпоративних клієнтів комерційного банку. URL: [http://www.rusnauka.com:80/11\\_EISN\\_2008/Economics/30587.doc.htm](http://www.rusnauka.com:80/11_EISN_2008/Economics/30587.doc.htm).

#### REFERENCES:

1. Alaverdov AR Strategic management in a commercial bank. Moscow: Market DS, 2007. 576 p.
2. Agapova TN, Clusterization of Borrowers with Multidimensional Characteristics. Finance and Credit. 2004. No. 4 (142). P. 12-15.
3. Vishnyakov IV Methodologies and models of estimation of creditworthiness of borrowers. SPb: Izdv-i SPbGIEA, 1998. P. 18-44.
4. Tereshchenko O. Nevy under the credit rating of overseers – legal entities [Text]. Bulletin of the National Bank of Ukraine. 2012. No. 1. P. 26-30.
5. Gidulyan A. Improving the methodology of assessing the creditworthiness of borrowers. Bulletin of the NBU. 2012. No. 1. P. 53.
6. Pechonkina O.O. Improvement of the system of indicators for assessing the creditworthiness of corporate clients of the commercial bank. URL: [http://www.rusnauka.com:80/11\\_EISN\\_2008/Economics/30587.doc.htm](http://www.rusnauka.com:80/11_EISN_2008/Economics/30587.doc.htm).

## Modern methods of assessing the borrower's creditworthiness by banking institutions

**Sukhanova A.V.**

PhD in Economics,  
Senior Lecturer at Department of Finance  
named after L.L. Taragul,  
University of the State Fiscal Service of Ukraine

**Pukhalskaya N.O.**

High Category Instructor  
of the Irpin State College of Economics and Law

**Chernyi B.S.**

Student,  
Educational-Scientific Institute of Finance, Banking  
University of the State Fiscal Service of Ukraine

During the formation of new economic relations in Ukraine, the development of entrepreneurship and competition, the activity of banks, their approach to conducting active operations, and especially credit, is fundamentally changing.

Bank lending remains the main source of income for financial institutions and generates an increased risk for banks. In domestic banking practice, there are shortcomings in the approaches to the analysis of the risk of lending to the activities of economic entities intersector of the economy, in particular financial institutions. That is why the problem of analyzing the risk of lending to financial institutions activity is of particular importance in the process of creating the necessary conditions for ensuring the stable development of the non-bank financial services market in Ukraine.

For a bank to carry out an effective and qualitative assessment of the borrower's creditworthiness, it is necessary, among other things, to

have a correct understanding of the essence of the concept of "creditworthiness". That is why we have developed a definition that makes it possible to minimize the contradiction in determining the subject of credit assessment, the maturity of the loan, at the expense of which funds it will be repaid, and more. Consequently, we can say that the application of the proposed definition has not only an important theoretical but also practical value, since it defines both the content, the orientation and the result of evaluation.

We can also note that modern approaches to the methodology of assessing the creditworthiness of borrowers in banking institutions should be based on the integrated application of quantitative and qualitative indicators. The use of different approaches in the complex makes it possible to carry out a qualitative assessment of the borrower's creditworthiness and, consequently, to achieve a reduction in credit risk and improve the quality of the bank's loan portfolio.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-115>

УДК 336.1;336.3

## Державний борг України: стан та управління на сучасному етапі

**Шелест О.Л.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Харківський торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Сидоренко О.О.**

старший викладач  
Харківського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проаналізовано динаміку державного боргу України, виявлено тенденції та специфічні особливості формування державного боргу, обґрунтовано концептуальні засади щодо вдосконалення механізму управління державним боргом та його обслуговування в умовах перехідної економіки України. Розглядаючи управління державним боргом значну увагу приділено ефективності його функціонування як чинника, що впливає на економічну безпеку держави. Визначено, що одним із завдань управління державним боргом є мінімізація витрат на залучення, обслуговування, зокрема погашення державного боргу

**Ключові слова:** державний бюджет, державний борг, дефіцит бюджету, державні трансферти, управління державним боргом.

Шелест А.Л., Сидоренко О.А. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье проанализирована динамика государственного долга Украины, выявлены тенденции и специфические особенности формирования государственного долга, обоснованы концептуальные основы усовершенствования механизма управления государственным долгом и его обслуживания в условиях переходной экономики Украины. Рассматривая управление государственным долгом, значительное внимание уделено эффективности его функционирования как фактора, влияющего на экономическую безопасность государства. Определено, что одной из задач управления государственным долгом является минимизация затрат на привлечение, обслуживание, в том числе погашение государственного долга.

**Ключевые слова:** государственный бюджет, государственный долг, дефицит бюджета, государственные трансферты, управление государственным долгом.

Shelest O.L., Sidorenko O.O. NATIONAL DEBT OF UKRAINE: BEING AND MANAGEMENT IS IN THE MODERN STAGE

The dynamics of the state debt of Ukraine is analyzed in the article, found out tendencies and specific features of forming of national debt, grounded conceptual principles in relation to perfection of mechanism of management and his service a national debt in the conditions of transitional economy of Ukraine. Considering the management of public debt, considerable attention is paid to the effectiveness of its functioning as a factor affecting the economic security of the state. It is determined that one of the tasks of public debt management is minimizing the costs of attracting, servicing, in particular, repayment, public debt.

**Keywords:** The state budget, national debt, deficit of budget, state transferti, management a national debt.

**Постановка проблеми.** Державний борг є невід'ємною складовою економік більшості країн світу та потужним важелем макроекономічної політики держави. Проблема державного боргу постала перед вітчизняною економікою починаючи зі становлення її незалежності. Протягом всього періоду функціонування української економічної системи розмір державного та гарантованого державою боргу варіювався, однак ніколи не досягав

нульових значень. Процес формування державного боргу є динамічним, статистичні дані постійно оновлюються, що зумовлює потребу їх постійного аналізу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розкриттю теоретичних засад державного боргу присвячено праці видатних учених, зокрема, Дж. Б'юкенена, Дж. Кейнса, Дж. Мілля, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта та ін. Практичні й теоретичні аспекти управ-

ління державним боргом досліджували такі вітчизняні вчені, як О. Барановський, Т. Вахненко, І. Луніна, І. Лютий, В. Федосов та ін. Автори єдині в поглядах на проблему зростання зовнішньої заборгованості держави та необхідності розробки механізмів його обслуговування та регулювання. Водночас проблеми ефективності формування та управління державним боргом потребують додаткових досліджень.

**Постановка завдання.** Чутливість країни до величини державного боргу залежить від рівня розвитку фінансового ринку та якості функціонування його інфраструктури, стану боргових показників у попередні періоди, а найбільше від здатності уряду та центрального банку щодо вирішення низки принципових проблем, оскільки покращити стабільність обслуговування боргу можна як шляхом зниження рівня боргового навантаження, так і шляхом вдосконалення фінансової політики й реформування важливих економічних інститутів.

**Виклад основного матеріалу.** Розбудова ринкової економічної системи в Україні призвела до появи цілої низки чинників, що неоднозначно впливають на національну економіку. Аналогічні процеси відбуваються в більшості країн, що здійснюють ринкові перетворення.

Проблемність економічного розвитку, вплив національного капіталу за кордон, недостатність власних фінансових ресурсів для здійснення ринкових перетворень та інвестиційних вкладень, фінансування бюджетного дефіциту, проведення соціально-економічних реформ зумовлюють широке застосування класичної форми державного кредиту урядом України.

Автоматично відбувається зростання залежності національної економіки від зовнішніх запозичень, фінансової допомоги міжнародних фінансово-кредитних організацій та урядів інших країн.

Накопичення значного державного боргу, посилення боргового тиску на державний бюджет та економічний розвиток національної економіки, виникнення боргових криз як наслідок неплатоспроможності країни-боржника призводить до переростання національної кризи в міжнародну.

Інтернаціоналізація виробництва, капіталу, збуту, лібералізація міжнародного обміну, посилення відкритості національних економік, з одного боку, та зростання обсягів світової державної заборгованості, з іншого, потребує

вдосконалення управління всією фінансовою системою держави, зокрема управління державним боргом.

В Бюджетному кодексі під державним боргом розуміється загальна сума заборгованості, що складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, а також боргових зобов'язань держави, що набирають чинності в результаті виданих гарантій за кредитами на підставі законодавства чи договору [1]. Як зазначає дослідник [2] під управлінням державним боргом варто розуміти систему заходів, яка має здійснюватися урядом та окремими уповноваженими органами, особливо фінансовими, які пов'язані з розміщенням цінних паперів, погашенням позик, визначенням курсу облігацій на грошовому ринку, виконанням зобов'язань за державними запозиченнями та гарантій по зобов'язанням третіх осіб, взятих на себе державою або суб'єктом держави, обслуговування боргу з метою залучення додаткових фінансових ресурсів для вирішення загальнонаціональних завдань та покриття дефіциту державного бюджету.

Правове регулювання державного та гарантованого державою боргу в Україні здійснюється відповідно до Конституції України, Бюджетного Кодексу України та інших нормативно-правових актів, що регулюють відносини, які виникають у зв'язку з погашенням та обслуговуванням державного та гарантованого державою боргу. Право на здійснення державних запозичень в межах Закону Про Державний бюджет України, належить державі в особі Міністра фінансів за дорученням Кабінету Міністрів України. Управління державним боргом в Україні здійснюється при тісній взаємодії і співпраці Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів України, Національного банку України та Державного казначейства України, що несуть відповідальність за розробку та реалізацію ефективної боргової стратегії держави, мета якої – забезпечення фінансової стабільності та боргової стійкості країни [5].

Головною причиною виникнення та збільшення державного боргу виступає дефіцит бюджету. Динаміка дефіциту бюджету України формує підґрунтя для щорічного зростання державного боргу [4].

Формування державного боргу України розпочалося з 1992 року. Недостатня кількість бюджетних ресурсів для фінансування державних програм, відсутність розвинутого національного фондового ринку та мож-

ливостей залучення ресурсів зі світового ринку визначили специфіку формування та структуру внутрішнього та зовнішнього боргу України [3].

Динаміка державного боргу в Україні за 2010-2017 рр. наведена в таблиці 1.

Аналіз показників, наданих Статистичною службою України, свідчить про те, що зберігається тенденція до збільшення державного боргу країни. На кінець 2017 року державний борг становив 2062002,2 млн грн., або 76331,1 млн дол. США. Зовнішній борг України зафіксований на рівні 1325210,0 млн грн., що майже вдвічі перевищує державний внутрішній борг.

За 2010-2017 рр. державний борг України зріс на 1745117,6 млн грн, що є майже у 7 разів більше у гривневому вираженні та у 2 рази більше у доларовому еквіваленті.

Роками найбільш інтенсивного боргового зростання можна назвати 2015-2016 рр., які характеризуються загостренням економічної нестабільності країни внаслідок високих валютних ризиків запозичень, а також полі-

тичної, фінансово-економічної та банківської кризи [4].

Структура державного боргу України за 2010 – 2017 рр. представлена в таблиці 2.

Аналіз структури державного боргу країни свідчить про те, що протягом всього періоду у структурі боргу України переважає зовнішній борг, що у середньому складає 61,8%. Девальвація національної валюти протягом 2014-2015 рр. призвела до зростання суми боргу та відповідних платежів за ним, що були номіновані в іноземній валюті.

В таблиці 3 представлена інформація щодо гарантованого державою боргу України за 2010-2017 рр.

Сума боргових зобов'язань резидентів України, за якими надано державні гарантії, на кінець 2017 року становила 307965 млн. грн., – 10499 млн. дол. США. Гарантований державою борг протягом 2011– 2017 рр. зріс у 3 рази. Так, найбільший приріст відзначено у 2014 році (+47,6%) та у 2015 році (+54,7%). Тенденцією можна вважати щорічне зростання гарантованого боргу України, але у відсотковому вира-

Таблиця 1

**Державний борг України за 2010-2017 рр. (млн. грн.)**

| Загальний борг |                |                 |       | Зовнішній борг  |        | Внутрішній борг |       |
|----------------|----------------|-----------------|-------|-----------------|--------|-----------------|-------|
|                | абсол. приріст | відн. приріст % |       | відн. приріст % |        | відн. приріст % |       |
| 01.01.2010     | 316884,6       | -               | -     | 211751,7        | -      | 105132,9        | -     |
| 01.01.2011     | 432235,4       | +115350,8       | +36,4 | 276745,6        | +30,7  | 155489,8        | +47,9 |
| 01.01.2012     | 473121,6       | +40886,2        | +9,5  | 299413,9        | +8,2   | 173707,7        | +11,7 |
| 01.01.2013     | 515510,6       | +42388,9        | +9,0  | 308999,8        | +3,2   | 206510,7        | +18,9 |
| 01.01.2014     | 584114,1       | +68603,5        | +13,3 | 300025,4        | -2,9   | 284088,7        | +37,6 |
| 01.01.2015     | 1100564,0      | +516449,9       | +88,4 | 611697,1        | +103,9 | 488866,9        | +72,1 |
| 01.01.2016     | 1572180,2      | +471616,2       | +42,9 | 1042719,6       | +70,5  | 529460,6        | +8,3  |
| 01.01.2017     | 1929758,7      | +357578,5       | +22,7 | 1240028,7       | +18,9  | 689730,0        | +30,3 |
| 01.12.2017     | 2062002,2      | +132243,5       | +6,9  | 1325210,0       | +6,9   | 736792,2        | +6,8  |

Таблиця 2

**Структура Державного боргу України за 2010-2017 рр. (млн. грн.)**

| Загальний борг |           | Зовнішній борг |      | Внутрішній борг |      |
|----------------|-----------|----------------|------|-----------------|------|
|                |           |                | %    |                 | %    |
| на 01.01.2010  | 316884,6  | 211751,7       | 66,8 | 105132,9        | 33,2 |
| на 01.01.2011  | 432235,4  | 276745,6       | 64,0 | 155489,8        | 36,0 |
| на 01.01.2012  | 473121,6  | 299413,9       | 63,3 | 173707,7        | 36,7 |
| на 01.01.2013  | 515510,6  | 308999,8       | 59,9 | 206510,7        | 40,1 |
| на 01.01.2014  | 584114,1  | 300025,4       | 51,4 | 284088,7        | 48,6 |
| на 01.01.2015  | 1100564,0 | 611697,1       | 55,6 | 488866,9        | 44,4 |
| на 01.01.2016  | 1572180,2 | 1042719,6      | 66,3 | 529460,6        | 33,7 |
| на 01.01.2017  | 1929758,7 | 1240028,7      | 64,3 | 689730,0        | 35,7 |
| на 01.12.2017  | 2062002,2 | 1325210,0      | 64,3 | 736792,2        | 35,7 |

Таблиця 3

## Гарантований державою борг України за 2010-2017 рр. (млн. грн.)

| Загальний гарантований борг |        | Зовнішній гарантований борг |        | Внутрішній гарантований борг |               |
|-----------------------------|--------|-----------------------------|--------|------------------------------|---------------|
|                             |        | відн. приріст               |        | відн. приріст                | відн. приріст |
| на 01.01.2011               | 115848 | -                           | 103607 | -                            | 12241         |
| на 01.01.2012               | 116292 | +0,4                        | 100081 | -3,4                         | 162111        |
| на 01.01.2013               | 104138 | -10,5                       | 77009  | -23,1                        | 27129         |
| на 01.01.2014               | 153744 | +47,6                       | 125881 | +63,5                        | 27863         |
| на 01.01.2015               | 237908 | +54,7                       | 216449 | +71,9                        | 21459         |
| на 01.01.2016               | 278927 | +17,2                       | 259843 | +20,0                        | 19084         |
| на 01.12.2017               | 307965 | +10,4                       | 294685 | +13,4                        | 13280         |

Таблиця 4

## Динаміка сукупного державного боргу та ВВП України у 2010-2017 рр. (млн. грн.)

| Державний борг (всього) |         |         |        | ВВП  |         |         | % боргу до ВВП |       |
|-------------------------|---------|---------|--------|------|---------|---------|----------------|-------|
| на                      |         |         |        | за   |         |         |                |       |
| 01.01.2010              | 316885  | -       | -      | 2009 | 913345  | -       | -              | 34.7% |
| 01.01.2011              | 432235  | +115351 | +36.4% | 2010 | 1082569 | +169224 | +18.5%         | 39.9% |
| 01.01.2012              | 473122  | +40886  | +9.5%  | 2011 | 1316600 | +234031 | +21.6%         | 35.9% |
| 01.01.2013              | 515511  | +42389  | +9.0%  | 2012 | 1408889 | +92289  | +7.0%          | 36.6% |
| 01.01.2014              | 584114  | +68604  | +13.3% | 2013 | 1454931 | +46042  | +3.3%          | 40.1% |
| 01.01.2015              | 1100564 | +516450 | +88.4% | 2014 | 1566728 | +111797 | +7.7%          | 70.2% |
| 01.01.2016              | 1572180 | +471616 | +42.9% | 2015 | 1979458 | +412730 | +26.3%         | 79.4% |
| 01.01.2017              | 1929759 | +357579 | +22.7% | 2016 | 2383182 | +403724 | +20.4%         | 81.0% |

женні сума зобов'язань з кожним роком зменшується. Величина внутрішнього гарантованого боргу, починаючи з 2014 року (+67,3%), значно скорочується – у 2017 році сума зобов'язань зменшилась на 30,4%. Це може свідчити про нездатність країни відповісти за своїми борговими зобов'язаннями у разі настання дефолту.

Обсяг державного боргу та його структура значною мірою визначають рівень боргового навантаження та стан платоспроможності країни. Загальноприйнятими показниками виміру боргового тягаря країни є: відношення суми державного боргу до ВВП, відношення суми державного боргу до доходів державного бюджету, відношення суми державного боргу до кількості населення в країні [2].

Вплив динаміки накопичення внутрішнього та зовнішнього державного боргу України на фінансово-кредитну й платіжну систему країни можна простежити на матеріалах таблиці 4.

Важливим оцінювальним показником рівня боргового навантаження є відношення державного боргу до ВВП, який дає змогу зіставити борг і ВВП. Динаміка прискореного зростання державного боргу, порівняно зі зростанням ВВП, свідчить про збільшення державного попиту на внутрішні та зовнішні ресурси швидшими темпами, ніж відбувається економічний розвиток країни.

Питання управління боргом повинно вирішуватися на державному рівні, тому що досягнення боргом певних критичних меж є реальною загрозою фінансовій безпеці держави, яка може проявлятися в обмеженні державного суверенітету. Вважається, що державний борг, який перевищує 50% ВВП, а витрати на його обслуговування – 30% експорту, становить загрозу країні. Україна достатньо близько знаходиться до цих значень, а враховуючи кредити, які залучалися в рамках програми

допомоги з боку МВФ, можна стверджувати, що ситуація може стати критичною [8].

Міжнародний валютний фонд і Світовий банк критичним рівнем цього показника вважають значення 150 %, але країни Європейського Союзу визначили критичним рівень 60 %. Україна, накопичуючи державний борг, перетнула позначку 60 % у 1999 році. Таким чином, з урахування національно-економічних особливостей економічної системи України доцільно орієнтуватися на критичний рівень цього показника в обсязі 60 % ВВП [7].

В таблиці 4 наведено динаміку сукупного державного боргу та ВВП України за 2010-2017 рр.

Дані таблиці 4 свідчать про те, що у 2012 році в Україні відбувалось зменшення співвідношення державного боргу і ВВП, але з 2013 року він почав швидко зростати та в 2017 році досяг найвищого рівня – 81%. На рисунку 1 показано відношення державного та гарантованого боргу до ВВП України за 2011-2017 рр.

Згідно Бюджетного кодексу України ст. 18 пункту 2, загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60% річного номінального обсягу валового вну-

трішнього продукту України. Це дає змогу зробити висновок, що таке співвідношення несе великі ризики для фінансової стійкості країни.

За даними Державного казначейства України протягом 2014-2017 рр. із держбюджету України виділили майже 755671,3 млн. грн. на погашення державного та гарантованого державою боргів. Видатки у 2017 році зросли на 31436,2 млн грн або на 32,04% порівняно з 2014 роком, коли показник із обслуговування державного боргу становив 98119,8 млн грн.

Погашення держборгу в 2017 році становило 129556,0 млн. грн., що в 3,3 рази нижче від показника 2015 року (416585,5 млн. грн.). Хоча при цьому рівень боргу збільшився майже у двічі.

В таблиці 5 та на рисунку 2 наведено інформацію щодо витрат по державному боргу за 2014-2017 рр. [2].

Загальна сума державного боргу України в 2017 році зросла на 8,3% – до 76,33 млрд доларів США або в гривневому еквіваленті на 22,7% – до 206,3 трлн. грн. (тобто в 20 разів більше, ніж погасили торік), Це становить 81,1% ВВП України за минулий рік.

Суми зовнішнього державного боргу по відношенню до ВВП в країнах ЄС наведені в таблиці 6 та на рисунку 3.

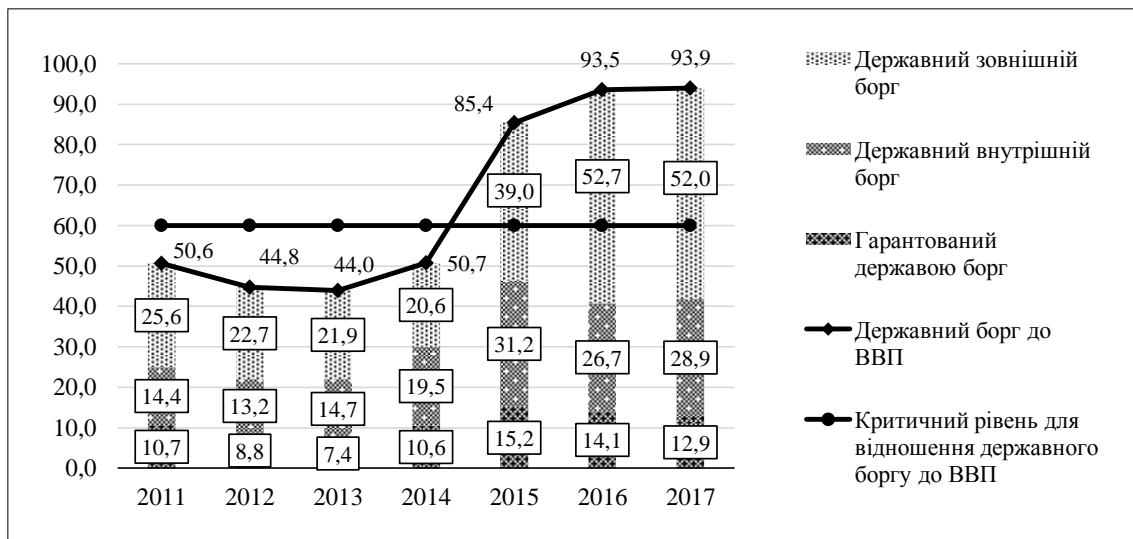


Рис. 1. Відношення державного та гарантованого боргу до ВВП України за 2011-2017 рр.

Таблиця 5

Виплати по Державному боргу за 2014-2017 рр. (млн грн)

| Рік  | Борг      | Погашення |
|------|-----------|-----------|
| 2014 | 584114,1  | 98119,8   |
| 2015 | 1100564,0 | 416585,5  |
| 2016 | 1572180,2 | 111410,0  |
| 2017 | 2062002,2 | 129556,0  |

Високий чи низький показник зовнішнього боргу будь-якої країни не завжди говорить про відповідний рівень життя. Головний показник рівня достатку людей будь-якої країни зале-

жить від того, як зовнішній борг співвідноситься до річного показника ВВП [2].

Показник державного боргу України знаходиться практично на одному рівні з такими краї-

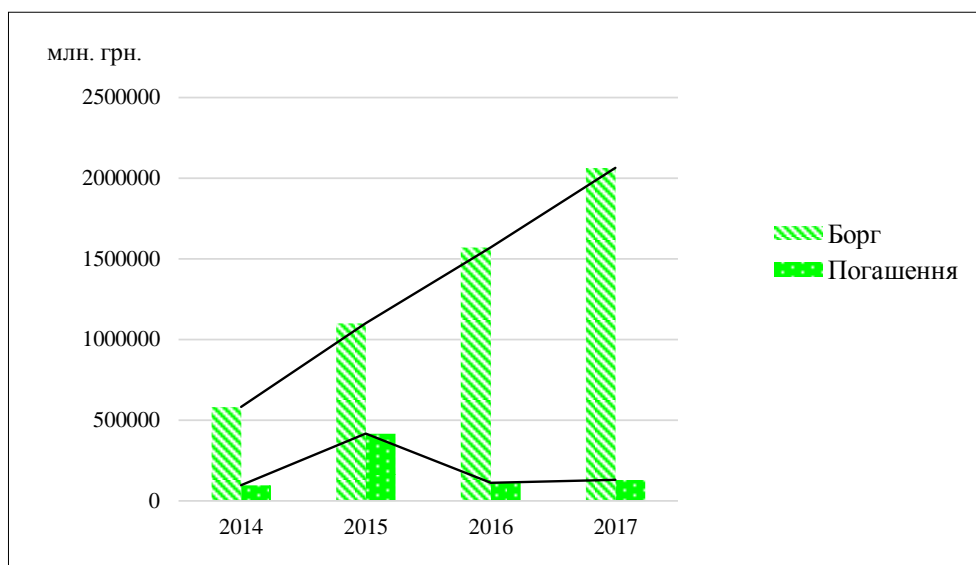


Рис. 2. Динаміка виплат Державного боргу України за 2014-2017 рр.

Таблиця 6

Зовнішній державний борг у відсотках від ВВП країн ЄС за 2017 р. (млн. дол. США)

| Назва країни   | Зовнішній борг   | Модель управління ДБ  | Зовнішній борг до ВВП (%) |
|----------------|------------------|-----------------------|---------------------------|
| Бельгія        | 1281000          | Агентська модель      | 106,52                    |
| Німеччина      | 5624000          | Агентська модель      | 65,88                     |
| Італія         | 2684000          | Урядова модель        | 131,71                    |
| Люксембург     | 2146000          | Урядова модель        | 22,13                     |
| Нідерланди     | 3733000          | Агентська модель      | 64,89                     |
| Франція        | 5633000          | Агентська модель      | 98,84                     |
| Великобританія | 9836000          | Агентська модель      | 87,92                     |
| Данія          | 484800           | Банківська модель     | 47,73                     |
| Ірландія       | 484800           | Агентська модель      | 84,6                      |
| Греція         | 506600           | Агентська модель      | 181,3                     |
| Португалія     | 449000           | Агентська модель      | 127,33                    |
| Іспанія        | 2570000          | Урядова модель        | 98,47                     |
| Австрія        | 689100           | Агентська модель      | 83,85                     |
| Фінляндія      | 544700           | Агентська модель      | 66,25                     |
| Швеція         | 939900           | Агентська модель      | 41,9                      |
| Латвія         | 40020            | Агентська модель      | 34,67                     |
| Литва          | 34480            | Урядова модель        | 41,42                     |
| Естонія        | 19050            | Урядова модель        | 9,16                      |
| Мальта         | 97350            | Банківська модель     | 60,78                     |
| Польща         | 344800           | Урядова модель        | 52,85                     |
| Словаччина     | 75040            | Агентська модель      | 51,89                     |
| Словенія       | 51650            | Урядова модель        | 81,78                     |
| Чехія          | 128900           | Урядова модель        | 40,97                     |
| Кіпр           | 95280            | Банківська модель     | 95,32                     |
| <b>Україна</b> | <b>1325210,0</b> | <b>Урядова модель</b> | <b>92,31</b>              |



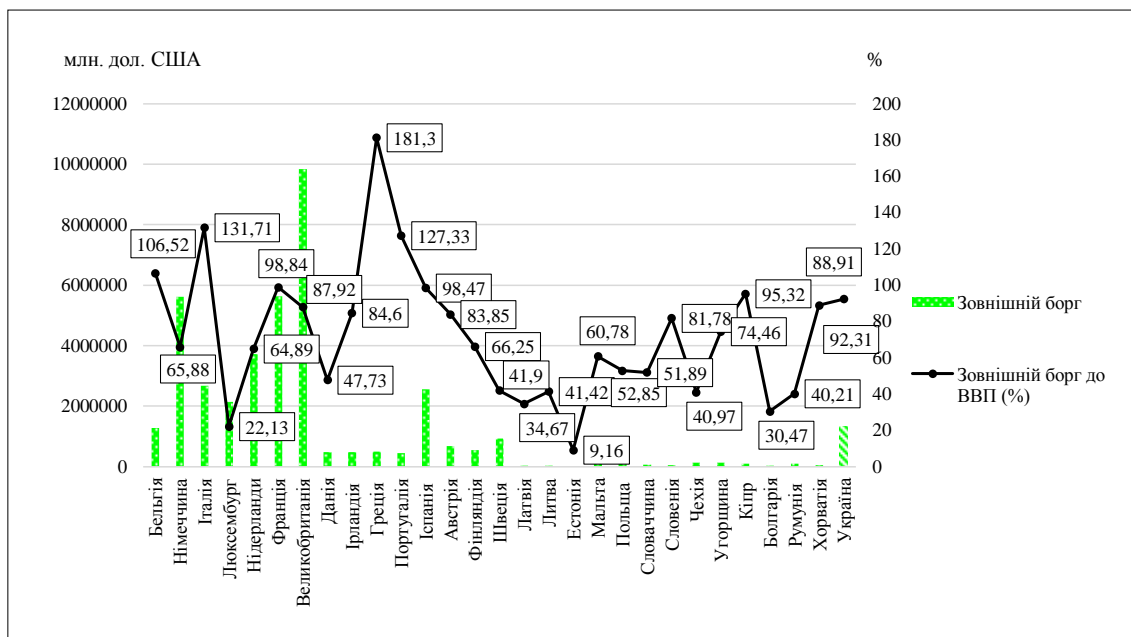


Рис. 3. Зовнішній державний борг країн ЄС до ВВП за 2017 рік

нами як Кіпр (95,32%), Іспанія (98,47%), Великобританія (87,92%) та Франція (98,84%). Кризові прояви набирають обороти в Іспанії, Португалії та в Італії. Оскільки глобальна фінансова система ретельно пов'язана, дана проблема виходить за рамки кордонів Євросоюзу [6].

Найбільший державний борг у 2017 році був зафіксований у Греції та склав 181,3% відносно ВВП. Причиною є те, що правління країни синтетично підтримує рівень життя населення, шляхом надання різних видів соціальних допомог, не використовуює кошти на реформацію економіки. Найменший – в Естонії (9,16% до ВВП країни). Але невеликий борг може означати не те, що економіка країни знаходиться у фазі піднесення, чи ви не хочете брати в борг, а те, що вам не хочуть за певних причин надавати кошти в кредит.

**Висновки.** Таким чином, розглядаючи управління державним боргом значну увагу треба приділяти ефективності його функціонування як чинника, що впливає на економічну безпеку держави. Одним із завдань управління державним боргом є мінімізація витрат на залучення, обслуговування, зокрема погашення, державного боргу.

Під час розгляду кредитних проектів уряду України необхідно враховувати специфіку отримання позикових коштів від різних кредиторів. У разі отримання фінансових ресурсів на економічно невиправданих умовах створюється ситуація, коли держава потенційно не в змозі виконати всі висунуті вимоги, розраховатися за кредитними ресурсами та отримати економічну вигоду від здійснення запозичень.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456–VI // Голос України. 2010. № 143. 4 липня.
2. Колупасва І. В. Управління державним боргом: аналіз, методи на шляхи вдосконалення. Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. 2018. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4011&i=15>.
3. Терес Ю. С. Політика у сфері державного боргу в умовах глобальної економічної кризи. Бізнес Інформ. 2017. № 12. С. 370-374.
4. Баула О. В. Державний борг України: оцінка поточного стану та шляхи оптимізації його рівня та структури [Електронний ресурс] / В. Баула, В. Я. Голюк, В. О. Салабай // Економічний форум. 2017. № 2. С. 238-242. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor\\_2017\\_2\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_2_41)
5. Сальникова Т. В. Державний борг України: оцінка та шляхи підвищення ефективності управління. Економічний вісник університету. 2017. Вип. 33(1). С. 385–394. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu\\_2017\\_33\(1\)\\_48](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_33(1)_48).
6. Доброскок С. С. Удосконалення системи управління державним боргом і посилення стійкості державних фінансів. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2017. № 2. С. 77-80.

7. Софієнко А. П. Етапи та особливості формування зовнішнього державного боргу України. Финансовые услуги. 2017. № 6. С. 24-28.

8. Федоров В. Зовнішній державний борг суверенної України. Юридичний вісник. 2017. № 2. С. 175-180. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/urid\\_2017\\_2\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/urid_2017_2_29)

#### REFERENCES:

1. Biudzhetni kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 08.07.2010 r. #2456–VI // Holos Ukrainy. 2010. #143. 4 lypnia.

2. Kolupaieva I. V. Upravlinnia derzhavnym borhom: analiz, metody na napriamy vdoskonalennia. Visnyk Volynskoho instytutu ekonomiky ta menedzhmentu. – 2018. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4011&i=15>.

3. Teres Yu. S. Polityka u sferi derzhavnogo borhu v umovakh hlobalnoi ekonomichnoi kryzy. Biznes Inform. 2017. #12. S. 370–374.

4. Baula O. V. Derzhavnyi borh Ukrainy: otsinka potochnoho stanu ta napriamy optymizatsii yoho rivnia ta struktury [Elektronnyi resurs] / V. Baula, V. Ya. Holiuk, V. O. Salabai // Ekonomichni forum. 2017. #2. S. 238-242. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor\\_2017\\_2\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_2_41)

5. Salnykova T. V. Derzhavnyi borh Ukrainy: otsinka ta napriamy pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia. Ekonomichni visnyk universytetu. 2017. Vyp. 33(1). S. 385–394. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu\\_2017\\_33\(1\)\\_48](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_33(1)_48).

6. Dobroskok S. S. Udoshkonalennia systemy upravlinnia derzhavnym borhom i posylennia stiikosti derzhavnykh finansiv. Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky. 2017. #2. S. 77-80.

7. Sofiienko A. P. Etapy ta osoblyvosti formuvannia zovnishnoho derzhavnogo borhu Ukrainy. Fynansovye usluhy. 2017. #6. S. 24-28.

8. Fedorov V. Zovnishnii derzhavnyi borh suverennoi Ukrainy. Yurydychnyi visnyk. 2017. #2. S. 175-180. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/urid\\_2017\\_2\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/urid_2017_2_29)

## Government debt of Ukraine: state and management at the present stage

**Shelest O.L.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Kharkiv Institute of Trade and Economics  
of Kyiv National University of Trade and Economics

**Sydorenko O.O.**

Senior Instructor  
Kharkiv Institute of Trade and Economics  
of Kyiv National University of Trade and Economics

The development of the market economy system in Ukraine has led to the emergence of a number of factors that have an unequivocal impact on the national economy. Similar processes occur in most countries that carry out market transformations.

The problemat�city of economic development, the outflow of national capital abroad, the lack of its own financial resources for market transformation and investment, the financing of the budget deficit, and the implementation of socio-economic reforms determine the widespread use of the classical form of government loan by the government of Ukraine.

The national economy's dependence on external borrowing, financial assistance from international financial institutions and governments of other countries is increasing automatically.

Accumulation of a significant public debt, strengthening of debt pressure on the state budget and the economic development of the national economy, the emergence of debt crises as a result of the insolvency of the debtor country lead to the growth of the national crisis into the international one.

Internationalization of production, capital, sales, liberalization of international exchange, strengthening the openness of national economies, on the one hand, and the growth of the

volume of world public debt, on the other hand, require the improvement of management of the entire financial system of the state, in particular, public debt management.

For 2010–2017, Ukraine's public debt increased by 1745117.6 million UAH, which is almost 7 times higher in hryvnia terms and 2 times higher in dollar terms.

The years of the most intense debt growth can be called 2015–2016, which are characterized by aggravation of the country's economic instability as a consequence of high currency borrowing risks, as well as political, financial, economic, and banking crises.

Considering the management of public debt, a significant attention should be paid to the effectiveness of its functioning as a factor affecting the economic security of the state. One of the tasks of public debt management is to minimize the costs of attracting, servicing, in particular repayment, of public debt.

When considering the loan programs of the government of Ukraine, it is necessary to take into account the specifics of borrowing from different creditors. In the case of obtaining financial resources on economically unjustified conditions, a situation is created where the state is potentially unable to fulfil all the requirements, to pay off the credit resources, and to obtain an economic benefit from borrowing.

## Аналіз наслідків кібершахрайств в банківській системі України<sup>1</sup>

**Яровенко Г.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики  
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»  
Сумського державного університету

**Бояджян М.М.**

студент  
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»  
Сумського державного університету

Стаття присвячена актуальним питанням боротьби із кібершахрайствами в банківській сфері. Проаналізовано наслідки шахрайств щодо операцій з банківськими картками для банків та їх клієнтів. Це дозволило виділити найбільш активні способи шахрайства такі, як соціальну інженерію та Інтернет-шахрайства. Для боротьби з даним явищем запропоновано: створення алгоритмів відслідковування шахрайських операцій із використанням Data Mining, розробку автоматизованого модулю моніторингу, вбудованого в банківську систему та різні платіжні системи, розробку інтегрованого банку даних, організаційні та соціальні заходи.

**Ключові слова:** кібершахрайство, банк, клієнт, платіжна картка, соціальна інженерія, фішинг, вішинг, Data Mining, інформаційні технології.

Яровенко А.Н., Бояджян М.М. АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ КИБЕРМОШЕННИЧЕСТВ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ

Статья посвящена актуальным вопросам борьбы с кибермошенничествами в банковской сфере. Проведен анализ последствий мошенничеств по операциям с банковскими карточками для банков и их клиентов. Это позволило выделить наиболее активные способы мошенничества, такие как социальную инженерию и Интернет-мошенничества. Для борьбы с данным явлением предложено: создание алгоритмов отслеживания мошеннических операций с использованием Data Mining, разработку автоматизированного модуля мониторинга, встроенного в банковскую систему и различные платежные системы, разработку интегрированного банка данных, организационные и социальные мероприятия.

**Ключевые слова:** кибермошенничество, банк, клиент, платежная карточка, социальная инженерия, фишинг, вишинг, Data Mining, информационные технологии.

Yarovenko H.M., Boiadzhian M.M. ANALYSIS OF THE CYBER FRAUD CONSEQUENCES IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

The article is devoted to topical issues of the fight against cyber fraud in the banking sector. It was analyzed the fraud impact on the operations with bank cards for banks and their customers. It allowed us to identify the most active methods of fraud, such as social engineering and Internet-fraud. To fight this phenomenon, it was proposed: the creating algorithms for tracking fraud operations with using Data Mining, the development of an automated monitoring module which is embedded in the banking system and different payment systems, the development of an integrated data bank, the organizational and social activities.

**Keywords:** cyberfraud, bank, client, payment card, social engineering, phishing, vishing, data mining, information technologies.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сьогодні питання боротьби з кібершахрайством є актуальним в Україні, оскільки дана проблема торкається різних суб'єктів – держави, банків, суб'єктів господарювання та населення. Не дивлячись на проведення різ-

них активних заходів, робота в цьому напрямку не є системною. Кожний банк впроваджує свої заходи та програмне забезпечення, які за часту не є ефективними; НБУ здійснює тільки регламентацію положень та формує рекомендації щодо створення системи захисту. В резуль-

<sup>1</sup> Робота виконана в рамках держбюджетної науково-дослідної роботи № 0118U003574 «Кібербезпека в боротьбі з банківськими шахрайствами: захист споживачів фінансових послуг та зростання фінансово-економічної безпеки України»

таті населення стає все частіше об'єктом шахрайств, втрачає довіру до банків, як фінансових інститутів, що призводить до втрати банками клієнтів.

В Україні за 2017 рік кібершахраями було вкрадено 670 млн грн., а у 2016 році майже удвічі менше – 339 млн грн. Це свідчить про те, що заходи кібербезпеки, організовані у банках, не є досить ефективними. Хоча дану проблему широко популяризують через засоби масової інформації, проводиться роз'яснювальна робота з даного питання серед населення, але випадки шахрайств все одно зростають. Методи шахраїв модифікуються, що потребує також модифікації системи захисту в банках.

Тому вирішення даної проблеми потребує інтеграції зусиль всіх учасників та формування більш ефективних та сучасних підходів до організації системи безпеки. Для цього необхідно здійснювати моніторинг операцій, аналізувати способи та інструменти шахрайства, досліджувати ситуації, в яких було здійснено шахрайство. В результаті можна отримати інформацію стосовно того, як діє шахрай та його жертва, та визначити способи, які можна використати для попередження даного роду кібершахрайств.

Ця проблема досить актуальна для банків та їх клієнтів, особливо в частині здійснення ними операцій за допомогою банківських карток, які за останні роки набули масового розповсюдження для проведення платіжних, кредитних, депозитних та інших операцій. Тому в даній статті буде проведено аналіз наслідків для банків та їх клієнтів в результаті застосування різного роду шахрайств щодо операцій з банківськими картками.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематикою кібершахрайств у банківській сфері займаються останні 10-15 років, що пов'язано із зростанням науково-технічного прогресу в галузі інформаційних технологій та програмного забезпечення, а також із збільшенням доступності до інформації з боку звичайного користувача. Так, типологія суб'єктів фінансового шахрайства в комерційних банках досліджувалася в наукових працях Д.Н. Козлова, В.В. Левіна, Н.С. Подосенка, О. Саяпіна, А.М. Шевченка та інших. Способи новітніх шахрайських операцій в банківській сфері представлені в працях О.В. Кришевича, С.В. Поперешняка, С.В. Шапочки та інших. Що стосується способів боротьби із шахрайствами у банках, то питаннями застосування сучасних методів математичного моделювання та автоматизованих інформаційних систем для

вирішення питань кібербезпеки, займалися вітчизняні та закордонні фахівці: J. Dean, S. Guido, W. Meira, A.S. Muller, J. Stanton, M.J. Zaki, Е. Балдін, П. Волкова, А. Коробейніков, С. Мостицький, Н. Паклін, В. Орешков, В. Шитіков, А. Шипунов та інші.

Незважаючи на велику кількість праць у даній сфері, не проаналізовано наслідки для банківської системи в результаті кібершахрайств та відсутні конкретні рекомендації щодо удосконалення банківської системи кіберзахисту.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Банківська система є однією з головних ланок фінансово-кредитної системи країни. За часту вона є одним з об'єктів, які приваблюють шахраїв та злочинців, що підриває авторитет банків, як гарантів збереження та накопичення коштів населення, держави та суб'єктів господарювання. Способи шахрайств модифікуються, відповідно банківські служби кібербезпеки не встигають удосконалювати методи боротьби з ними. Тому аналіз наслідків з урахуванням впливу різних способів шахрайств для банківської системи дасть можливість розробити план майбутніх інструментів та способів попередження кібершахрайств.

**Формулювання цілей статті.** Метою даної статті є аналіз наслідків в результаті здійснення різного роду кібершахрайств в банківській системі в частині проведення операцій з платіжними картками, та формування можливих напрямів для організації їх виявлення та попередження за допомогою математичних інструментів та інформаційних технологій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Впровадження банківських карт і використання комп'ютерних технологій в сфері платежів є характерною рисою повсякденного життя. Швидкими темпами розвиваються безготівкові форми розрахунків. Платежі, що здійснюються без участі готівки, сприяють прискоренню оборотності, скороченню кількості грошових коштів, необхідних в обігу, що, як наслідок, призводить до зниження витрат обігу, збільшенню прозорості розрахунків [1]. Завдяки своїй простоті, масовості, доступності технологій, операції з банківськими картками найбільш приваблюють шахраїв.

З 01.01.2017 по 26.08.2017 платіжні сервіси системи Exchange-Online зафіксували 12416 підозрілих операцій на загальну суму 3409000 гривень. В операціях прийняло участь 7390 банківських карт 135 банків з 53 країн, в тому числі з 67 українських банків. Дані кошти

шахраї намагалися вивести за допомогою мобільних пристроїв [2].

На рисунку 1 представлено країни, за картками яких проводились спроби операцій, ідентифікованих системою, як шахрайська, та відсоток операцій, які дійсно виявилися шахрайськими.

Дані рисунку 1 свідчать про те, що Україна займає лідуюче місце та втрапила в п'ятірку країн, в яких банківські платіжні операції є не досить захищеними. Виявилось, що 19% операцій є дійсно шахрайськими і це перевищує обсяги шахрайств в інших країнах. За допомогою кібершахрайств з карток українців було знято 238955 гривень. Тобто, банківські платіжні системи через слабкий захист потенційно можуть втрачати клієнтів через той факт, що вони можуть стати об'єктами шахрайства. Тому це не тільки проблема банків, але й соціальна проблема, яку треба вирішувати комплексно та із залученням різних структур – держави, населення, банків, інвесторів.

На сьогоднішній день найбільш поширеними видами шахрайських операцій з банківськими картками є:

– скімінг – викрадення інформації з магнітної стрічки картки або ПІН-коду за допомогою спеціальних пристроїв;

– трапінг – встановлення пасток на шатер банкомату;

– фізичне пошкодження банкоматів;

– фішинг – шахрайство за допомогою Інтернету;

– вішинг – шахрайство за допомогою мобільного зв'язку;

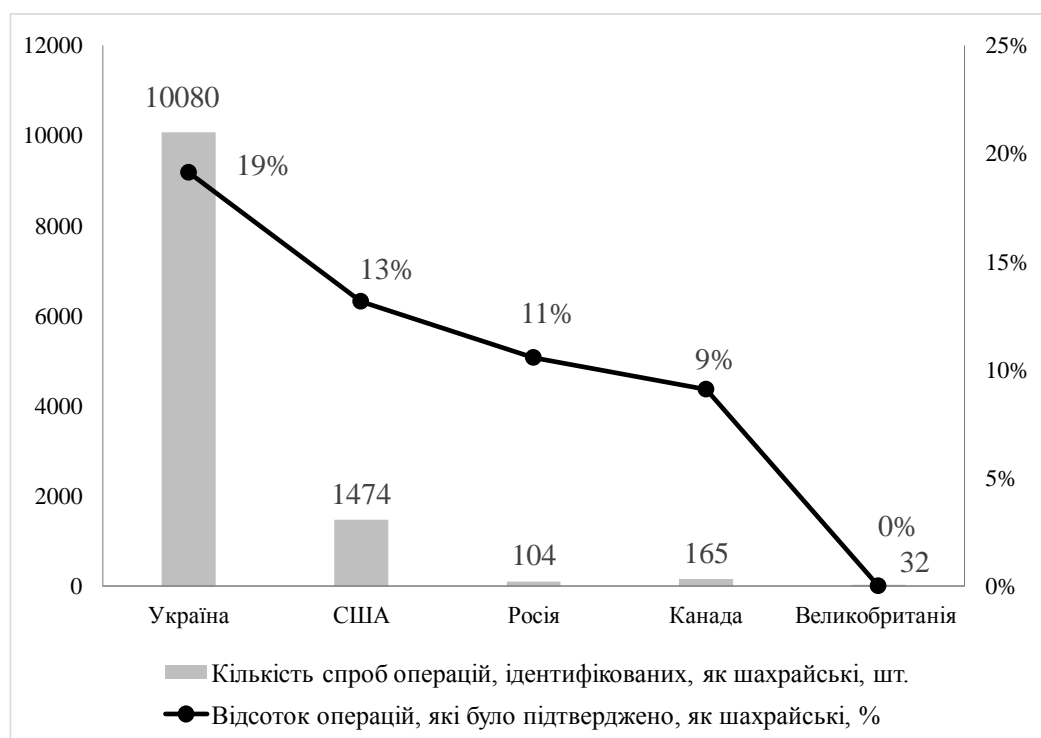
– вірусні та хакерські атаки, тощо.

На рисунку 2 наведені групи шахрайських операцій, здійснених за 1 півріччя 2017 року та об'єднаних за однаковим способом здійснення, які представлені у відсотках.

Найбільша доля шахрайських операцій, які було здійснено за допомогою методів соціальної інженерії (41%), включають в себе здійснення вішингу та фішингу, тобто шахраї виманюють дані платіжних карток у клієнтів, отримують доступ до рахунків та знімають кошти. Зазвичай жертвами соціальної інженерії стають літні люди (від 55 і старші) – 15%, і середнього віку (35-44) – 13%.

Досить популярними у шахраїв є способи крадіжок коштів через банкомат (32%) та через Інтернет (16%) (див. рис. 2). Тобто, банківська система кібербезпеки повинна розробити додаткові способи захисту операцій від цих видів шахрайств.

Шахрайство шляхом соціальної інженерії – це глобальна проблема. Станом на кінець пер-



**Рис. 1. Аналіз шахрайських операцій, здійснених у 2017 році**

Джерело: побудовано на основі статистичних даних Української міжбанківської Асоціації членів платіжних систем [2]



**Рис. 2. Групи шахрайських операцій, об'єднаних за однаковим способом здійснення**

*Джерело: побудовано на основі статистичних даних Української міжбанківської Асоціації членів платіжних систем [3]*

шого кварталу 2017 року найбільшої шкоди від фішингових атак зазнали 51,70% банків світу. До країн з найвищим відсотком нападу на користувачів відносяться: Китай (20,87%), Бразилія (19,16%), Макао (11,94%), Російська Федерація (11,29%), Австралія (10,73%), Аргентина (10,42%), Нова Зеландія (10,18%), Катар (9,87%), Казахстан (9,61%), Тайвань (9,27%). За частотою атакованих користувачів від вішингу до найбільш атакованих країн відносяться: Росія (1,2%), Узбекистан (0,40%), Казахстан (0,36%), Таджикистан (0,35%), Туреччина (0,34%), Молдова (0,31%), Україна (0,29%), Киргизстан (0,27%), Білорусь (0,26%) та Латвія (0,23%) [4].

В Україні у 2017 року збитки клієнтів банків від соціальної інженерії склали 509,72 млн грн., що практично вдвічі перевищило збитки за 2016 рік та у 9 разів за 2015 рік. Також збільшилася середня сума шахрайської операції, здійсненої за допомогою методів соціальної інженерії, до 2543 грн. у 2017 році, що в 1,8 разів перевищує даний показник у 2016 році (див. табл. 1).

В Україні найбільша кількість випадків платіжного шахрайства з використанням методів соціальної інженерії здійснюється в середовищі Card-Not-Present (операції здій-

снюються без наявності картки та фізичної присутності користувача), у порівнянні із обслуговуванням через банкомати, POS-термінали та дистанційне банківське обслуговування (див. рис. 3).

Методи соціальної інженерії набирають популярності у шахраїв, оскільки зловмисники не тільки отримують дані платіжної картки, але й ідентифікаційні дані клієнта. Також даний спосіб шахрайства є досить простим у здійсненні. Хоча банківські співробітники й попереджають своїх клієнтів не розголошувати платіжну інформацію через телефон, але шахраї мають досить багато способів психологічного впливу на жертву.

На основі проведеного аналізу наслідків кібершахрайств, які відбуваються в сфері використання клієнтами банків платіжних засобів, найбільш вразливим місцем є сам клієнт, який під дією різних методів соціальної інженерії становиться об'єктом шахрайства. Для боротьби з даним способом шахрайства українські банки не мають досить дієвих інструментів. На нашу думку, для даного випадку шахрайства доцільно застосовувати сукупність засобів, що базуються на методах інтелектуального аналізу та інформаційних технологій.

Автори статті вбачають організацію наступних заходів для боротьби із кібершахрайствами, особливо соціальною інженерією:

1) доцільно побудувати алгоритми із використанням інструментів Data Mining, за допомогою яких відбуватиметься відслідковування операцій та перевірка їх на предмет шахрайства у відповідності з певними ознаками. Дана проблематика розкрита авторами даної статті у роботі [8]. Особливо дієвим є застосування нейронних мереж, що дозволить постійно налаштовувати систему на нові ознаки шахрайства. Тобто у випадку, коли шахрай знімає всю суму коштів з рахунку, то система здійснює пере-

вірку даної операції. У випадку шахрайства операція блокується;

2) розробка автоматизованого модулю моніторингу, вбудованого в банківську систему та різні платіжні системи, функція якого – автоматична перевірка операцій на предмет шахрайства, блокування операцій та подвійна (потрійна) ідентифікація клієнта. Частково це реалізовано в існуючих платіжних системах, але у випадках соціальної інженерії системи не працюють. Коли система блокує операцію з ознаками шахрайства, то вона повинна надіслати клієнту повідомлення, в якому вказується тип операції з вказівкою місця її здійснення та суми. Наприклад, якщо шахрай

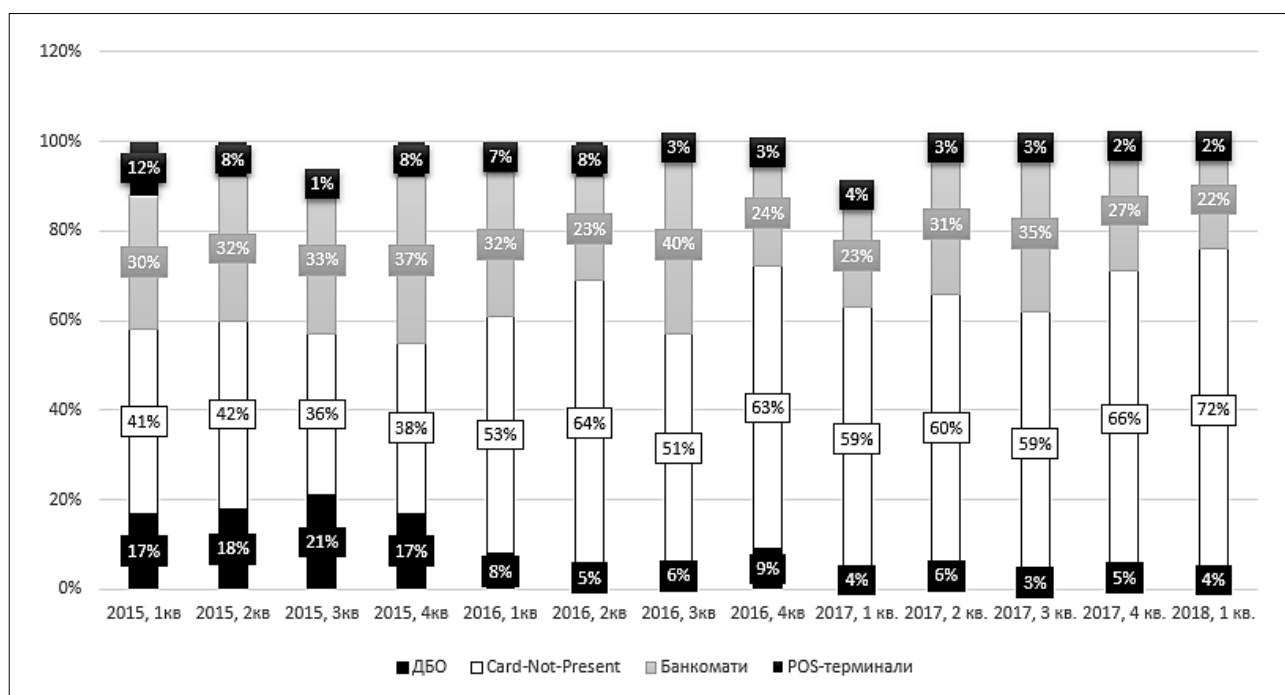


Рис. 3. Шахрайські операції за різними видами банківського обслуговування

Джерело: побудовано на основі статистичних даних Української міжбанківської Асоціації членів платіжних систем [7]

Таблиця 1

**Збитки від шахрайських операцій, здійснених за допомогою соціальної інженерії та засобів Інтернет**

| Вид збитку  | 2015                |          | 2016                |          | 2017                |          |
|---|---------------------|----------|---------------------|----------|---------------------|----------|
|   | Соціальна інженерія | Інтернет | Соціальна інженерія | Інтернет | Соціальна інженерія | Інтернет |
| Середня сума збитку від однієї шахрайської операції, грн. | 834                 | 206      | 1403                | 345      | 2543                | 145      |
| Загальні збитки від шахрайських операцій, млн. грн.       | 51,74               | 32,62    | 275,45              | 63,68    | 509,72              | 159,91   |

Джерело: побудовано на основі даних Української міжбанківської Асоціації членів платіжних систем [5; 6]



знаходиться в іншій країні, то клієнту надходить повідомлення, що є спроба зняття з його рахунку коштів на вказану суму із вказаної країни. Якщо клієнт не ініціював операцію, то він повинен надіслати банку код з відміною або з блокуванням;

3) створення інтегрованого банку даних, який буде містити інформацію щодо: способу, методу, виду шахрайства, характерних ознак, характеристик шахрая та його жертви, мобільні телефони, IP-адреси шахраїв, тощо. Дана інформація дозволить формувати нові правила перевірки та контролю банківських операцій на предмет відповідності ознакам шахрайства. Подібні бази повинні створюватися не для окремих банків, а для всієї банківської системи, оскільки дана інформація є типовою;

4) жорстке обмеження прав доступу працівників банків до бази даних клієнтів для зменшення шахрайств з боку працівників. Це можливе за рахунок чіткого розмежування прав доступу до інформації, налаштованого на програмному рівні. Даний підхід потребує створення та модифікацію посадових інструкцій працівників банків та розробку інструкцій та рекомендацій головних банків та Національного банку України;

5) збільшити кількість інструментів соціальної роботи із населенням через засоби масової інформації та Інтернет для зменшення випадків соціального шахрайства. Це

сприятиме формуванню ефективної системи взаємодії між банками та клієнтами.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, здійснення кібершахрайських операцій з банківськими картками та різними платіжними операціями має негативні наслідки для стабільності фінансової системи держави. Це проявляється у гальмуванні поширення безготівкової форми оплати, зниженні довіри населення до банків у частині зберігання коштів та кредитування. Недостатні знання про механізми кіберзлочинів ускладнюють процес визначення шахрайства. Вивчення ознак шахрайства, в першу чергу, необхідно для розробки більш дієвих засобів і методів захисту від даного виду злочину. Аналіз наслідків кібершахрайств дозволяє виявити слабкі місця в банківській системі та сприяє накопиченню інформації щодо способів, методів шахрайства, портретів шахраїв та їх жертв, формування ознак шахрайства.

В результаті проведеного в статті аналізу виявлено, що збитки банків в результаті кібершахрайств зростають, не дивлячись на заходи служб безпеки. Клієнти та банки втрачають кошти завдяки різним шахрайським способам, серед яких найбільшої шкоди завдають методи соціальної інженерії. Для боротьби з такого роду шахрайствами запропоновано ряд заходів, реалізація яких потребує застосування методів Data Mining та розвинутих інформаційних технологій.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Кривошапова С. В., Литвин Е. А. Оценка и способы борьбы с мошенничеством с банковскими картами. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 4. С. 116–120.
2. Fraud Digest 28.09.2017 [Електронний ресурс] // Украинская межбанковская ассоциация членов платежных систем ЕМА. – 2017. URL: <https://ema.com.ua/fraud-digest-28-09-2017/>.
3. Fraud Digest 28.07.2017 [Електронний ресурс] // Украинская межбанковская ассоциация членов платежных систем ЕМА. – 2017. URL: <https://ema.com.ua/fraud-digest-25-07-2017/>.
4. Trend Report “Financial Cyber Threats Q1 2017» [Електронний ресурс] // The official site of the company “ElevenPaths”. 2017. URL: [https://www.elevenpaths.com/wpcontent/uploads/2017/04/Financial\\_Threats\\_Q1-2017\\_EN.pdf](https://www.elevenpaths.com/wpcontent/uploads/2017/04/Financial_Threats_Q1-2017_EN.pdf).
5. Статистика платежного мошенничества – итоги 2017-го года [Електронний ресурс] // Украинская межбанковская ассоциация членов платежных систем ЕМА. 2017. URL: <https://ema.com.ua/cyberfraud-ema-statistics-results-2017>.
6. Некрасов В. Українці збагатили кібершахраїв на півмільярда: як не стати жертвою [Електронний ресурс]. FINANCE.UA. 2018. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/419603/ukrayintsi-zbagatyly-kibershahrayiv-na-pivmilyarda-yak-ne-staty-zhertvoyu>.
7. Підсумки квартального засідання Форуму безпеки розрахунків з платіжними інструментами та кредитами 25 травня 2018р. [Електронний ресурс] // Украинская межбанковская ассоциация членов платежных систем ЕМА. 2018. URL: <https://ema.com.ua/summary-fbrik-may-2018>.
8. Яровенко Г. М. Моделирование выявления признаков киберзагроз в банках із використанням інтелектуального аналізу [Електронний ресурс] / Г. М. Яровенко, А. І. Сковронська, М. М. Бояджян // Ефективна економіка. 2018. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6453>.

REFERENCES:

1. Krivoshepova S. V., Litvin, E. A. (2015) Otsenka i sposoby bor'by s moshennichestvom s bankovskimi kartami [Evaluation and ways to combat bank card fraud]. International Journal of Applied and Basic Research, vol. 4, pp. 116-120.
2. The official site of the Ukrainian Interbank Association of Members of EMA payment systems (2017), "Fraud Digest 28.09.2017", available at: <https://ema.com.ua/fraud-digest-28-09-2017> (accessed 18 October 2018).
3. The official site of the Ukrainian Interbank Association of Members of EMA payment systems (2017), "Fraud Digest 28.07.2017", available at: <https://ema.com.ua/fraud-digest-25-07-2017/> (accessed 18 October 2018).
4. The official site of the company "ElevenPaths" (2017), "Trend Report "Financial Cyber Threats Q1 2017"", available at: [https://www.elevenpaths.com/wp-content/uploads/2017/04/Financial\\_Threats\\_Q1-2017\\_EN.pdf](https://www.elevenpaths.com/wp-content/uploads/2017/04/Financial_Threats_Q1-2017_EN.pdf) (accessed 18 October 2018).
5. The official site of the Ukrainian Interbank Association of Members of EMA payment systems (2017), "Payment fraud statistics – results of 2017", available at: <https://ema.com.ua/cyberfraud-ema-statistics-results-2017> (accessed 18 October 2018).
6. Nekrasov V. (2018) Ukrajinci zbagatyly kibershakhrayiv na pivmilijarda: jak ne staty zhertvoju [Ukrainians have enriched cyber shields for half a billion: how not to become a victim]. FINANCE.UA (electronic journal), vol. 7, available at: <https://news.finance.ua/ua/news/-/419603/ukrayintsi-zbagatyly-kibershahrayiv-na-pivmilyarda-yak-ne-staty-zhertvoyu> (accessed 18 October 2018).
7. The official site of the Ukrainian Interbank Association of Members of EMA payment systems (2018), "Results of the quarterly meeting of the Forum for settlement of securities with payment instruments and loans May 25, 2018", available at: <https://ema.com.ua/summary-fbrik-may-2018> (accessed 18 October 2018).
8. Yarovenko H.M., Skovronska A.I., Boiadzhian M.M. (2018) Modeljuvannja vyjavlennja oznak kiberzagroz v bankakh iz vykorystannjam intelektualnogho analizu [Modeling the detect signs of the cyber threats in the banks with using data mining]. Efektyvna ekonomika [Effective economy] (electronic journal), vol. 7, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6453> (accessed 18 October 2018).

## Analysis of the cyber fraud consequences in the banking system of Ukraine

**Yarovenko H.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Educational and Scientific Institute of Business Technologies  
"UAB" of Sumy State University

**Boiadzhian M.M.**

Student  
Educational and Scientific Institute of Business Technologies  
"UAB" of Sumy State University

The issue of the fight against cyber fraud is very relevant in Ukraine. Ukrainian banks implement different measures and software that are not effective. As a result, the population is increasingly subject to fraud and loses their confidence in banks, which leads to financial losses. The purpose of the article is the analysis of the consequences as a result of the different types implementation of cyber fraud in the banking system, especially in the area of operations with payment cards, and the formation of possible directions for the organization of their detection and prevention. Ukraine ranks the first place among five countries where bank payment transactions are not sufficiently protected. It turned out that 19% of transactions are really fraudulent and it exceeds the amount of fraud in other countries. The largest fraction of fraudulent operations in Ukraine (41%) is related to operations carried out using social engineering methods. The methods of fraud through ATM (32%) and the Internet

(16%) are also quite popular with fraudsters. The losses of Ukrainian banking clients from social engineering amounted to 509.72 million UAH in 2017, which exceeded the losses almost by half in 2016 and by 9 times in 2015. In Ukraine, the largest number of payment fraud cases with using the methods of social engineering is carried out in the medium of Card-Not-Present. The results of the analysis show that exactly the bank client is the most vulnerable part, which becomes the object of fraud under the influence of various methods of social engineering. Ukrainian banks do not have sufficiently effective tools to fight against this type of fraud. To resist this phenomenon, authors proposed: the creating algorithms for tracking fraud operations with using Data Mining, the development of an automated monitoring module which is embedded in the banking system and different payment systems, the development of an integrated data bank, the organizational and social activities.

# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-117>

УДК 657

## Економічний зміст криптовалюти та її облік в Україні

**Августова О.О.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри обліку та оподаткування  
Київського національного торговельно-економічного університету

У роботі розглядається економічна та правова сутність криптовалюти, сучасний стан та перспективи розвитку даного явища в Україні. Здійснено узагальнення здобутків вітчизняних та зарубіжних дослідників щодо питань обліку криптовалюти та аналіз відповідності визнання криптовалюти МСБО.

**Ключові слова:** криптовалюта; гроші; фінансові активи; нематеріальні активи, бухгалтерський облік.

Августова Е.А. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КРИПТОВАЛЮТЫ И ЕЕ УЧЕТ В УКРАИНЕ

В работе рассматривается экономическая и правовая сущность криптовалюта, современное состояние и перспективы развития данного явления в Украине. Осуществлено обобщение достижений отечественных и зарубежных исследователей по вопросам учета криптовалюта и анализ соответствия признание криптовалюта МСБУ.

**Ключевые слова:** криптовалюта; деньги; финансовые активы; нематериальные активы, бухгалтерский учет.

Avhustova O.O. THE ECONOMIC CONTENT OF CRYPTOCURRENCY AND ACCOUNTING OF CRYPTOCURRENCY IN UKRAINE

The study deals with the economic and legal essence of cryptocurrency, the current state and prospects of this phenomenon in Ukraine. The generalization of the existing achievements of domestic and foreign researchers on the issues of cryptocurrency accounting and the analysis of the conformity of the recognition of the IAS.

**Keywords:** cryptocurrency; money; financial assets; intangible assets, accounting.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Постійний процес зміни та розвитку кібереконіміки призвів до появи нової системи чи, як можна краще сказати, активу – криптовалюти. Хоча це явище сьогодні досліджене мало, проте практика різних компаній свідчить про активні інвестиції в розвиток валютної системи як у світі, так і в Україні.

Так, лідер ринку онлайн-платежів PayPal має партнерські відносини з такими криптокомпаніями, як BitPay, GoCoin та Coinbase. Міжнародна платіжна система MasterCard, що об'єднує 22 тисячі фінансових установ у 210 країнах світу, стала однією з 11 компаній, що інвестують у Digital Currency Group (компанію, яка допомагає будувати та зміцнювати фундамент для використання цифрових валют і блокчейн технологій). Крім цього, у новий проєкт не побоялися вкласти гроші такі гіганти, як американський Citibank та американська фондова біржа Nasdaq, що спільно з Chain навіть розробили та готові представити нову тор-

гову платформу на основі блокчейна. Проєкт носить назву Nasdaq Linq і дозволить торгувати акціями в межах приватного ринку [10].

В Україні більше 100 компаній приймають в оплату товарів і послуг криптовалюти. Продуктові магазини (з 2015 р.), кафе (з 2017 р.) та ринки (з 2018 р.) запровадили можливість оплати криптовалютами; сервісний центр із ремонту техніки Ukrainian iPhone Service почав надавати послуги в обмін на біткойни в кінці 2014 р.; український стартап Yaware, що займається розробленням інструментів контролю за співробітниками та іншими пропозиціями для бізнесу та виробництва, приймає в оплату Bitcoin із жовтня 2014 р.; адвокатська контора «Юскутум» за зверненнями клієнтів теж надала можливість оплати юридичних послуг криптовалютою у 2013 р. Також у 2018 році 57 чиновників України задекларували свої доходи саме у криптовалюти [9].

Варто зазначити також, що на початку 2016 р. Приватбанк (Україна) надав мож-

ливість купівлі та продажу найбільш поширеної криптовалюти – Bitcoin. 30 травня 2016 року з'явилася перша українська криптовалюта – Карбованець (Ukrainian Karbowanec або KRB). Як зазначають українські інтернет джерела, «карбованець» – це криптографічно захищена (зашифрована) інформація, а карбованці – це одиниці обміну, тобто одиниці інформації» [18]. Вартість 1 KRB станом на 01 вересня 2018 становить 5,65 грн.

І як у вересні 2018 р. вдало зазначив засновник банку Galaxy Digital M. Новограц, що «біржі і великі компанії, зокрема Starbucks і Microsoft, починають серйозніше ставитися до криптовалют. Активність інституційних інвесторів пояснюється страхом втратити можливості, пов'язані з неминучим зростанням ринку криптовалют» [1].

Беззаперечним фактом є те що, криптовалюта підкорює світовий ринок. Однак є чимало ще не вирішених проблем щодо визначення сутності криптовалют, розуміння наслідків від її впровадження, правових основ функціонування в Україні та світі, методик обліку операцій із цим видом активу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Хоча таке явище, як криптовалюта, сьогодні досліджене мало, вивченням зазначеної проблематики займаються такі науковці, як Р. Krugman (2018), А. Greenspan (2018), Н. Venter (2016), О. Петрук (2017), В. Костюченко (2017), С. Волосович, Ю. Баранюк (2018), К. Ярова (2017), Т. Яцик (2017).

Підвищений інтерес науковців до такого неординарного соціального та економічного явища, яким стала поява криптовалют, а також стрімкий розвиток пов'язаних із ними процесів спонукає до низки досліджень, проте питань стає все більше, а однозначних відповідей так і не знайдено.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є аналіз правового регулювання операцій із криптовалютою в Україні, визначення економічної сутності та методики її обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У нормативному забезпеченні України щодо криптовалюти немає чіткої відповіді на питання щодо того, що таке криптовалюта і як регулювати операції з нею.

Якщо вважати, що криптовалюта – це гроші, то (відповідно до статті 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні»[12]) електронні гроші – це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу

іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі. Але при цьому цей закон визначає, що випуск електронних грошей може здійснювати лише банк; випуск електронних грошей здійснюється шляхом надання користувачам або комерційним агентам в обмін на готівкові або безготівкові кошти; порядок здійснення операцій з електронними грошима та максимальна сума електронних грошей на електронному пристрої, що перебуває в розпорядженні користувача, визначаються Положенням про електронні гроші в Україні.

Закон України «Про Національний банк України» [13] в статті 1 містить методологічні передумови віднесення так званих «криптовалют» до грошових сурогатів, якими є «будь-які документи у вигляді грошових знаків, що відрізняються від грошової одиниці України, випущені в обіг не Національним банком України і виготовлені з метою здійснення платежів у господарському обороті, крім валютних цінностей». У переліку ж останніх криптовалют відсутні.

У Законі України «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23.02.2006 р. № 3480-ІУ [14] фінансові інструменти, визначені як цінні папери, строкові контракти, інструменти грошового обігу, відсоткові строкові контракти, строкові контракти на обмін у разі залежності ціни від відсоткової ставки, валютного курсу чи фондового індексу, опціони, що дають право на купівлю або продаж будь-якого із зазначених фінансових інструментів, що передбачають грошову форму оплати.

У 2017 році у Верховній Раді було зареєстровано два законопроекти: «Про обіг криптовалют в Україні» [15] та «Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні»[16]. Ці закони створені з метою регулювання правовідносин щодо обігу, зберігання, володіння, використання та проведення операцій за допомогою криптовалют.

У разі запровадження правового регулювання криптовалют в Україні мають бути вирішені такі питання:

– визначити віртуальні валюти (до них належатимуть й електронні гроші), зокрема криптовалюти. Таке трактування не має суперечити визначенню ЄС, зважаючи на Угоду про Асоціацію між Україною та ЄС;

– встановити порядок оподаткування операцій із майнінгу, міни (обміну) криптовалют;

– визначити порядок створення та діяльності криптовалютної біржі;

– установити відповідальність за невиконання вимог чинного законодавства щодо використання криптовалют.

У 2017 році було подано законопроект (16 травня 2018 року опубліковано висновок про відповідності проекту нормативно-правового акта вимогам антикорупційного законодавства) щодо внесення змін до Податкового кодексу України, відповідно до якого:

1) звільняється від оподаткування прибуток підприємств, крім фінансових установ, що надають фінансові послуги на ринку криптовалют, отриманий від операцій із купівлі-продажу криптовалют;

2) доходи від операцій із криптовалютами не вміщувати до розрахунку загального місячного оподаткованого доходу;

3) не вважати об'єктом оподаткування операції з криптовалютами та видобування (майнингу) криптовалют.

У червні 2018 р. глава Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦБФР) Тимур Хромаєв [1] презентував концепцію державного регулювання операцій із криптовалютою в Україні. Запропонований підхід визначає правовий статус криптовалют і токенів як виду фінансових інструментів.

Також документом визначено роль і функції інших державних органів (НБУ, Міністерства фінансів) у регулюванні обороту таких інструментів, питання ліцензування учасників операцій, розкриття інформації.

При цьому варто зазначити, що 19 вересня 2018р. в м. Києві відбувся Blockchain & Bitcoin Conference Kyiv [10], де народний депутат України Олексій Мушак виступив із поясненнями до Закону «Про крипто валюту»: «державна буде регулювати тільки обмін криптовалюта на фіат, щоб не допустити відмивання грошей».

Можна зробити висновок, що перший крок, який підтверджує готовність держави працювати над формуванням законодавчої, нормативної баз, які забезпечать прозорість і якість відносин інвесторів і учасників ринку з криптовалюти, зроблено. При цьому сьогодні криптовалюта в Україні не є грошима в прямому значенні, але виступає платіжним засобом.

Актуальним залишається питання оцінки та методики відображення в обліку операцій із криптовалютою. Здійснивши аналіз МСБО та МСФЗ, можна зробити висновок, що криптовалюта:

– не відповідає визначенню грошових коштів або їх еквівалентів згідно з МСБО

7 «Звіт про рух грошових коштів» [7], оскільки вона не має широко розповсюдження як засіб обміну та не випускається центральним банком.

– не відповідає визначенню фінансового інструмента (за винятком готівкових коштів) згідно з МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [6], оскільки відсутні договірні відносини, які призводять до фінансового активу для однієї сторони та фінансового зобов'язання для іншого.

– не відповідає визначенню інвестиційної власності відповідно до МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість», оскільки це визначає як «майно (або земельну ділянку, або будівлю, або частину будівлі, або обидві), що утримується (власником або лізингодержувачем за договором фінансової оренди), щоб заробити орендну плату або збільшення вартості капіталу або обидві цілі, а не для:

1) використання у виробництві або поставці товарів чи послуг або для адміністративних цілей;

2) продаж у звичайній комерційній діяльності». Деякі підприємства здійснюють криптовалюту для підвищення вартості капіталу, але криптовалюта не є майном (тобто землею або будівлями), як це зазначено у визначенні інвестиційної нерухомості. Тому вважаємо, що криптовалюта – це не інвестиція в межах МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість».

– відповідає визначенню нематеріального активу згідно з МСБО 38 [5] «Нематеріальні активи», оскільки це ідентифікований немонетарний актив без фізичної сили. Проте незрозумілим є те, як інтерпретувати виняток для сфери застосування МСБО 38 «Нематеріальні активи» [5] щодо активів, що утримуються для продажу під час звичайної діяльності в контексті цифрових валют.

– може бути визначено в МСБО 2 «Запаси» [4], однак незрозумілим є те, як інтерпретувати виняток щодо вимірювань для товарних брокера-трейдерів у контексті цифрових валют.

Отже, відповідно до МСБО 38 «Нематеріальний актив» [5], ідентифікований немонетарний актив без майна або грошовий актив як наявні гроші та активи, які мають бути отримані у фіксованих або визначуваних сумах. На нашу думку, на основі поточної літератури з МСФЗ цифрові валюти будуть відповідати визначенню нематеріального активу.

Незважаючи на те, що цифрові валюти відповідають визначенню нематеріальних активів, МСБО 38 «Нематеріальні активи»

обмежує у сфері застосування нематеріальних активів, що знаходяться в розпорядженні суб'єкта господарювання для продажу під час звичайної діяльності. Такі нематеріальні активи слід обліковувати як запаси згідно з МСБО 2 «Запаси» [4].

Оскільки правовий статус криптовалюти в Україні не визначений, то відсутня і єдина думка серед науковців щодо відображення в обліку операцій із цим видом активу.

Існує підхід, що пропонує відображувати в обліку криптовалюту як електронні гроші, використовуючи для цього рахунки 315 «Електронні гроші», 32 «Електронні гроші»; як нематеріальний актив та відображати його на рахунку 127 «Інші нематеріальні активи» [11]; як фінансові інвестиції та відображати його на рахунку 143 «Інвестиції непов'язаним сторонам», 352 «Інші поточні фінансові інвестиції» та обліковувати у складі дебіторської заборгованості на рахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» [9]. У балансі підприємства вартість електронних грошей пропонують відображати за статтею «Грошові кошти та їх еквіваленти».

Так, наприклад Т. Яцик [11] у свій публікації зазначає, що для відображення в обліку, наприклад, унесення Bitcoin у статутний капі-

тал підприємства необхідно використовувати таку кореспонденцію рахунків (табл. 1).

Таким чином, автор [11] пропонує відобразити Bitcoin-гаманець як необоротний матеріальний актив. При цьому для визначення балансової вартості цього Bitcoin-гаманця пропонується залучити оцінювача, який визначає вартість Bitcoin, ґрунтуючись на останніх даних криптовалютних бірж.

У наукових дослідженнях О. Петрук та О. Новак зазначають, що з точки зору положень МСБО 38, до фінансових активів належать фінансові інструменти, що утримуються з метою отримання прибутків унаслідок короткострокових коливань цін, курсів, котирувань і перепродажу протягом фінансового року. Це можуть бути криптовалюти, банківські метали, інвестиційні монети, інструменти власності тощо [9]. Автори наводять приклад відображення операцій із криптовалютою на рахунках бухгалтерського обліку (таб.2).

Ми погоджуємося з тим, що криптовалюту необхідно обліковувати як фінансові інструменти [9; 3]. Уважаємо не доцільним для цього введення нового активного рахунку до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій.

Таблиця 1

**Відображення в бухгалтерському обліку операцій із криптовалютою [11]**

| № п/п | Зміст господарської операції  | Дт                                     | Кт   | Сума   |
|-------|---|--|--|--------|
| 1.    | Відображена заборгованість учасника за внесками до статутного капіталу.                                   | 46 «Неоплачений капітал»               | 40 «Зареєстрований капітал»                        | 175000 |
| 2.    | Відображено внесок до статутного капіталу у вигляді нематеріального активу Bitcoin-гаманця.               | 127 «Інші нематеріальні активи»        | 46 «Неоплачений капітал»                           | 175000 |
| 3.    | Відображено у бухгалтерському обліку з генеровану криптовалюту власними інформаційно-технічними засобами. | 425 «Інший додатковий капітал»         | 127 «Інші нематеріальні активи»                    | 2000   |
| 4.    | Поповнення смарт-карти (електронного гаманця з поточного рахунку в національній валюті)                   | 336 «Електронний гаманець»             | 311 «Поточні рахунки в національній валюті»        | 90000  |
| 5.    | Комісія за поповнення платіжної картки  | 92 «Адміністративні витрати»           | 333 «Грошові кошти в дорозі в національній валюті» | 5000   |
| 6.    | Оплата сировини за допомогою електронного гаманця   | 372 «Розрахунки з підзвітними особами» | 336 «Електронний гаманець»                         | 30000  |
| 7.    | Купівля криптовалюти Bitcoin за електронні гроші  | 127 «Інші нематеріальні активи»        | 336 «Електронний гаманець»                         | 25000  |

## Типові проведення з придбання/продажу криптовалюти [9]

| № п/п | Зміст господарської операції  | Дт  | Кт   | Сума    |
|-------|---|---|--|---------|
| 1.    | Відображено придбання криптовалюти (визначено собівартість фінансової інвестиції) | 352 «Інші поточні фінансові інвестиції»               | 311 «Поточні рахунки в національній валюті»      | 2618560 |
| 2.    | Відображено реалізацію криптовалюти   | 377 «Розрахунки з іншими дебіторами»                  | 741 «Дохід від реалізації фінансових інвестицій» | 6583140 |
| 3.    | Списано собівартість реалізованої фінансової інвестиції                           | 971 «Собівартість реалізованих фінансових інвестицій» | 352 «Інші поточні фінансові інвестиції»          | 2618560 |
| 4.    | Відображено отримання грошових коштів   | 311 «Поточні рахунки в національній валюті»           | 377 «Розрахунки з іншими дебіторами»             | 6583140 |

Проте здійснювати облік операцій із криптовалютою необхідно обов'язково враховувати шляху її надходження: майнінг, придбання, розрахунки з кредиторами та дебіторами, шахрайство.

**Висновки з цього дослідження.** Криптовалюти з початком 2017 року набули великого поширення та впливу на суспільство. Незважаючи на стрімке зростання популярності криптовалют, сьогодні не існує єдиного, визнаного у світі її визначення, яке б однозначно розкривало сутність та економічну природу криптовалют. Однак ми можемо впевнено сказати, що криптовалюту доцільно визначати як віртуальну валюту та прирівнювати її до платіжних засобів суб'єктів господарювання.

Для розвитку прозорого ринку криптовалюти необхідно створити правові умови. Перший крок, який підтверджує готовність держави працювати над формуванням законодавчої, нормативної баз, які забезпечать прозорість і якість відносин інвесторів і учасників ринку з крипто валютою, зроблено у вигляді концепцію державного регулювання операцій із криптовалютою в Україні.

Проведення дослідження наукових здобутків науковців щодо обліку операцій із криптовалютою має відповідати МСФЗ, а для цього необхідно розробити новий стандарт, який буде всебічно визначати методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про криптовалюту та адаптувати його до української практики у вигляді П(С)БО.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Засновник банку Galaxy Digital Майк Новограц впевнений, що ринок криптовалют готовий до значного зростання. URL: <https://ukr.media/cryptovalyta/374747/>
2. Костюченко В. Малиновська А., Мамонова А. Теоретичні та практичні аспекти оподаткування операцій із крипто валютами. Глобальні та національні проблеми в економіці. 2018. № 21. С. 671–676.
3. Криптовалюти в Україні і світі: тенденції 2018 року. URL: <http://marker.ua/ua/finansovyj-blok/4218-kriptovalyuti-v-ukrayini-i-sviti-tendentsiyi-2018-roku/>
4. МСБО 2 «Запаси» / Міністерство фінансів України. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_021](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_021)
5. МСБО 38 «Нематеріальні активи» / Міністерство фінансів України. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050)
6. МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» / Міністерство фінансів України. URL: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias39>
7. МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» / Міністерство фінансів України. URL: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias40>
8. МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів» / Міністерство фінансів України. URL: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias7>
9. Петрук О., Новак О. Сутність криптовалюти як методологічна передумова її відображення. Вісник ЖДТУ. Сер. «Економічні науки». 2017. Вип. 4 (82). С. 48–55.
10. РБК України. Чи буде Україна європейським криптолідером? Підсумки обговорень на Blockchain & Bitcoin Conference Kyiv. URL: <https://www.rbc.ua/rus/news/stanet-ukraina-evropeyskim-kriptoliderom-1537986296.html>



11. Яцик Т. Методика фінансового обліку криптовалюти як особливого виду електронних грошей. Молодий вчений. 2017. № 2 (42). С. 349–354.
12. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001 № 2346-III (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>
13. Про Національний банк України: Закон України від 1999 № 29 (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
14. Про цінні папери і фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
15. Про обіг криптовалюти в Україні: Закон України (проект) від 06.10.2017 № 7183. URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=62684](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62684)
16. Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні: Закон України (проект) від 10.10.2017 № 7183-1. URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=62710](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62710)
17. About the Practical Solution on the Accounting for Virtual Currencies under the Payment Services Act. URL: [https://www.asb.or.jp/en/wp-content/uploads/2018-0315\\_2\\_e.pdf](https://www.asb.or.jp/en/wp-content/uploads/2018-0315_2_e.pdf)
18. Free exchange network and exchange unit which operates on the basis of block coding technology CryptoNote. URL: [https://www.asb.or.jp/en/wp-content/uploads/2018\\_0315\\_2\\_e.pdf](https://www.asb.or.jp/en/wp-content/uploads/2018_0315_2_e.pdf)
19. Karbo. URL: <https://karbo.io/>

#### REFERENCES:

1. The founder of the Galaxy Digital Bank Mike Novograd sure that the market is cryptocurrency out is ready for significant growth Retrieved from: <https://ukr.media/criptovalyta/374747/>
2. Kostyuchenko V.M. (2018) Theoretical and Practical Aspects of Taxation of CryptoLatual Operations / V.M. Kostyuchenko, AM Malinovskaya, AV Mamonova. Global and national problems in the economy, No. 21, pp. 671-676
3. Cryptocurrency in Ukraine and the world: trends in 2018. Retrieved from: <http://marker.ua/ua/finansovyj-blok/4218-kriptovalyuti-v-ukrayini-i-sviti-tendentsiyi-2018-roku/>
4. IAS 2 Inventory. Retrieved from: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_021](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_021)
5. IAS 7 Statement of Cash Flows. Retrieved from: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias7>
6. IAS 38 Intangible Assets. Retrieved from: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050)
7. IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement. Retrieved from: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias39>
8. IAS 40 Investment Property. Retrieved from: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias40>
9. Petruk, O.M., Novak, O.S.(2017) Essence of cryptocurrency as methodological prerequisite of its accounting reflection The journal of zhytomyr state technological university. series: economics, No 4 (82). – pp.48-55
10. Will Ukraine be a European cryptocurrency? Discussions on Blockchain & Bitcoin Conference Kyiv Retrieved from: <https://www.rbc.ua/rus/news/stanet-ukraina-evropeyskim-kriptoliderom-1537986296.html>
11. Jacyk, T.V. (2017), Methods of financial accounting of cryptocurrency as special type of electronic money Young Scientist, No. 2 (42), pp. 349–354.
12. About payment systems and money transfer in Ukraine. Draft Law of Ukraine of April 05, 2001 No. 2346-III Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>
13. About National Bank of Ukraine. Law of Ukraine of May 20, 1999, No. 679-XIV. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
14. About Securities and the Stock Market. Draft Law of Ukraine of February 23, 2006, No. 3480-IV. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
15. About cryptocurrency turnover in Ukraine. Draft Law of Ukraine of October 6, 2017, No. 7183. Retrieved from: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/JH5JJ00A.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH5JJ00A.html)
16. About cryptocurrency turnover in Ukraine. Draft Law of Ukraine of October 10, 2017 № 7183-1 Retrieved from: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=62710](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62710)
17. About the Practical Solution on the Accounting for Virtual Currencies under the Payment Services Act. Retrieved from: [https://www.asb.or.jp/en/wp-content/uploads/2018-0315\\_2\\_e.pdf](https://www.asb.or.jp/en/wp-content/uploads/2018-0315_2_e.pdf)
18. Free exchange network and exchange unit which operates on the basis of block coding technology CryptoNote. Retrieved from: [https://www.asb.or.jp/en/wp-content/uploads/2018\\_0315\\_2\\_e.pdf](https://www.asb.or.jp/en/wp-content/uploads/2018_0315_2_e.pdf)
19. Karbo. Retrieved from: <https://karbo.io/>

# The economic content of cryptocurrency and accounting of cryptocurrency in Ukraine

**Avhustova O.O.**

Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor,  
Kyiv National University of Trade and Economics

The study deals with the economic and legal essence of cryptocurrency, the current state and prospects of this phenomenon, international experience in regulating operations with cryptocurrency, its recognition in the world market and the problems of reflection in accounting.

The purpose of the study is to analyze the legal regulation of operations with cryptocurrency in different countries with developed and transformational economies, including Ukraine, to determine the economic nature and accounting procedures, methods of cryptocurrency valuation, its place in the financial reporting. To achieve this goal, the following methods were used: analysis, comparison, deductive, hypothesis, mathematical modeling.

To achieve this goal the following aims were settled: to examine the current state and perspective development of cryptocurrency on the world market; to justify the predictions of

increasing capitalization and demand for the cryptocurrency in the world; to analyse normative ensure cryptocurrency in different countries with the advanced and transformation economy; to determine the accounting treatment, methods of assessment of cryptocurrency, its place in the financial reporting.

The analysis of international practice to the recognition of cryptocurrency was conducted: in a number of countries the use and circulation of virtual currencies is illegitimate or not recognized as status.

The generalization of the existing achievements of domestic and foreign researchers on the issues of cryptocurrency accounting and the analysis of the conformity of the recognition of the IAS cryptocurrency were carried out, the procedure of its evaluation as a variety of assets with the use of special accounting methods and determining its place in the financial statements were justified.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-118>

УДК 657:004(075)

## Комплексна оцінка ефективності інвестиційних проектів із розширення інформаційної системи підприємства

**Балазюк О.Ю.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту  
Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету

**Сисоєва І.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту  
Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету

**Пилявець В.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту  
Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету

Ураховуючи конкуренцію, що зростає, підприємства прагнуть отримати конкурентні переваги за рахунок зростання економічних показників продуктивності праці та ефективності діяльності загалом, зменшення витрат та отримання інших переваг завдяки впровадженню інтегрованих інформаційних систем. Саме побудова інтегрованої інформаційної системи управління може впливати на загальну структуру бізнесу, підвищуючи ефективність внутрішніх процесів та фінансові показники компанії. Після численних досліджень не залишається сумнівів в тому, що впровадження інформаційної системи в організації приносить багато переваг у вирішенні внутрішніх та зовнішніх завдань, із якими може зіткнутися компанія у повсякденній роботі та довгостроковій перспективі. У статті запропоновано комплексну методику розрахунку ефективності розширення функціональних можливостей чинної на підприємстві інформаційної системи управління шляхом упровадження програмного забезпечення.

**Ключові слова:** управлінська інформаційна система, обліково-аналітична інформація, інформаційні технології, економічний ефект.

Балазюк О.Ю., Сисоєва І.М., Пилявець В.М. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПО РАСШИРЕНИЮ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Учитывая растущую конкуренцию, предприятия стремятся получить конкурентные преимущества за счет роста экономических показателей производительности труда и эффективности деятельности в целом, уменьшение затрат и получения других преимуществ благодаря внедрению интегрированных информационных систем. Именно построение интегрированной информационной системы управления может влиять на общую структуру бизнеса, повышая эффективность внутренних процессов и финансовые показатели компании. После многочисленных исследований не остается сомнений в том, что внедрение информационной системы в организации приносит много преимуществ в решении внутренних и внешних задач, с которыми может столкнуться компания в повседневной работе и долгосрочной перспективе. В статье предложена комплексная методика расчета эффективности расширения функциональных возможностей действующей на предприятии информационной системы управления путем внедрения нового программного обеспечения.

**Ключевые слова:** управленческая информационная система, учетно-аналитическая информация, информационные технологии, экономический эффект.

Balazyuk O.Y., Sysoyeva I.N., Pilyavets V.N. COMPREHENSIVE ASSESSMENT EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS TO EXPAND THE ENTERPRISE INFORMATION SYSTEM

Considering increased competition nowadays, businesses strive to gain competitive advantage, increase their economic indicators, work productivity and efficiency, reduce costs and get other benefits through implementation of integrated information systems. By improving internal processes and financial performance of the company, the general business performance could be influenced by the deployment of such information system (IS). A modern organisation could not be imagined without an efficient information system. Subsequent to numerous researches, no doubts were left that implementation of an information system in an organisation could bring a lot of benefits in dealing with internal and external tasks that a company might face in day-to-day operations and long-term decision-making. In the article is offered the method of calculation of effectiveness of functional possibilities development of existing information management system in the enterprise by introducing new software is suggested.

**Keywords:** information management system, accounting-analytical information, information technologies, economic effect.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Підприємства активно використовують інформаційні системи (далі – ІС) та інформаційні технології (далі – ІТ) у процесі підготовки й ухвалення управлінських рішень. Сучасні інформаційні системи, побудовані на основі провідних інформаційних технологій, дають можливість значно прискорити пошук і оброблення необхідної інформації, підвищити її значимість, достовірність і надійність, що збільшує конкурентні переваги підприємства.

Для розроблення і впровадження інформаційної системи необхідно здійснити низку капітальних вкладень на розроблення проєктів виконання підготовчих робіт, придбання техніки, програмного забезпечення, підготовку кадрів. Вартість інформаційної системи прямо пропорційно залежить від кола охоплених автоматизацією ділянок діяльності підприємства і становить від 0,5% до 2% річного обороту для середніх і великих підприємств.

Тому головним завданням під час ухвалення рішення про впровадження інформаційної системи на підприємстві є оцінювання економічних вигод, які підприємство одержить від експлуатації інформаційної системи у порівнянні з витратами, необхідними для її розробки і впровадження.

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

Проблеми оцінки економічної ефективності інвестиційної діяльності підприємства досліджувались низкою вітчизняних і зарубіжних таких учених-економістів, як Н.Е. Василевська, В.В. Євдокимов, В.І. Захарченко, С.В. Івахненко, Т.Г. Камінська, Р. Каплан, Т. Мейор, Д. Нортон, В.В. Паюсова, Л.П. Полякова, М.С. Пушкар, Х.В. Середа, К.Г. Скрипкин та ін.

В.Б. Василів зауважує, що економічна ефективність визначається як відношення результату до витрат і часто використовується як якісна характеристика результативності будь-яких нововведень [1, с. 120].

Економічний ефект визначається як різниця доходу від діяльності та витрат на її здійснення, виражена в грошовій формі. Цей показник використовується для розв'язання завдань вибору оптимального варіанта дій і, по суті, конкретизує поняття ефективності.

Отже, визначення економічної ефективності фактично – співставлення результатів, отриманих від інвестицій, із витратами (у грошовому вираженні) на її впровадження й експлуатацію [1, с. 120].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** На основі проведеного

аналізу наукових праць вищезгаданих учених можна зробити висновок, що сьогодні не існує загальноприйнятого підходу до оцінювання ефективності інформаційних систем управління. Пошук достовірних методів оцінки економічної ефективності використання ІС залишається відкритим і вимагає додаткових досліджень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Найчастіше автори пропонують визначати ефективність інформаційних систем на основі економічних ефектів, отриманих після їх впровадження. При цьому виділяють чотири види ефекту: економічний, науково-технічний, соціальний та екологічний. Економічний ефект може бути як потенційним, так і фактичним, тоді як науково-технічний, соціальний та екологічний ефекти можуть проявлятися лише потенційно. Сумарну ефективність інформаційних систем у цьому разі розглядають як суму фактичного та потенційного ефектів [2, с. 132].

Ефективність ІС залежать від таких основних факторів:

1) складу та рівня надійності використовуваних технічних засобів, взаємозв'язку в надійнісній структурі комплексу технічних засобів (далі – КТЗ) ІС;

2) складу та рівня надійності використовуваних програмних засобів, змісту (можливостей) та взаємозв'язку в структурі програмного забезпечення (далі – ПЗ) ІС;

3) рівня кваліфікації персоналу, організації його роботи та рівня надійності його дій;

4) раціональності розподілу вирішуваних системою завдань між КТЗ, ПЗ і персоналом ІС;

5) режимів, параметрів та організаційних форм технічної експлуатації КТЗ ІС;

6) міри використання різних видів резервування (структурного, інформаційного, часового, алгоритмічного, функціонального тощо);

7) міри використання методів та засобів технічної діагностики;

8) реальних умов функціонування ІС.

Для забезпечення необхідного рівня ефективності ІС необхідно враховувати такі особливості:

1) кожна ІС є багатофункціональною системою, функції якої мають суттєво різну значущість і характеризуються різним рівнем вимог до надійності виконання;

2) у багатьох ІС можуть виникати деякі критичні ситуації, які є поєднанням відмов чи помилок функціонування системи і здатні

призвести до значних порушень у висвітленні інформації;

3) у функціонуванні ІС беруть участь різні види її забезпечення та персонал, які можуть впливати на рівень надійності ІС, та її ефективність;

4) до складу кожної ІС входить велика кількість різномірних елементів (технічних, програмних та ін.), при цьому у виконанні однієї функції ІС беруть участь декілька різних елементів, а один і той же елемент може брати участь у виконанні кількох функцій системи [1, с. 122].

Під час оцінювання ефективності використання інформаційної системи необхідно враховувати те, що розроблення і впровадження ІС містить низку етапів, повний перелік яких визначений відповідним державним стандартом:

1) формування вимог до інформаційної системи;

2) розроблення концепції ІС;

3) технічне завдання;

4) ескізний проект;

5) технічний проект;

6) робоча документація;

7) введення в експлуатацію;

8) супроводження ІС [3].

Перелік етапів може змінюватись залежно від особливостей підприємства і домовленості між розробником системи та її замовником.

Розроблення і впровадження інформаційної системи обліку можна вважати інноваційним проектом, оскільки інновація – це творчий процес у вигляді створення нових споживчих вартостей, застосування яких вимагає від користувачів зміни звичайних стереотипів діяльності, своїх навичок. Таке визначення поширюється на новий продукт або послугу, спосіб виробництва, нововведення у фінансовій, науково-дослідницькій та інших сферах, будь-яке вдосконалення, що забезпечує економію витрат або створює умови для такої економії.

Згідно з класифікаційними ознаками інновацій, розроблення і впровадження інформаційних технологій обліку на підприємстві є організаційною інновацією, яка призводить до перерозподілу облікових та управлінських функцій, зниження витрат на організацію облікового процесу, сприяє удосконаленню процесу прийняття управлінських рішень [4, с. 54]. Зарубіжні фахівці оцінку ефективності аналогічних інформаційних систем здійснюють як розрахунок ефективності інноваційного проекту.

Розглянемо основні вимоги, запропоновані фахівцями-практиками до існуючих методик оцінки ефективності впровадження інформаційних систем.

Перелік традиційних вимог налічує такі:

– метод оцінки ефективності повинен бути строго обґрунтований, у ньому не має бути протиріч змістовного й формального характеру (економічного, математичного, логічного і т. д.);

– метод має враховувати найважливіші властивості вихідної інформації, що використовується для розрахунку показників ефективності (випадковий характер зміни в часі техніко-економічних показників інформаційної системи й різночасність витрат і доходів);

– метод має допускати тільки однозначне тлумачення й підходити до різних класів систем управління з єдиних принципів позицій у різних галузях народного господарства й на різних етапах розроблення, впровадження й функціонування систем [5].

Крім того, методика проведення аналізу ефективності ІТ мусить мати порівняльний характер в таких аспектах:

– зіставлення впроваджуваної технології має проводитися з такими системами й технологіями на підприємстві, які вже існують, із метою визначення ступеня оптимізації процесів;

– зіставлення має проводитися з варіантами, аналогічними по функціональності й галузевій приналежності, представленими на ринку і впровадженими на підприємствах-конкурентах, що пояснюється необхідністю порівнювати власні рішення з рішеннями конкурентів;

– методика має дозволяти виділяти із загального підвищення ефективності виробництва частину, пов'язану із впровадженням нової інформаційної системи.

Отже, методика оцінки ефективності впровадження інформаційних систем управління мусить мати комплексний характер: крім економії традиційно виділених виробничих ресурсів підприємства (сировина, енергія, праця та ін.), необхідно оцінювати приріст видів ресурсів, які не відображуються у звітності (наприклад, інтелектуальний ресурс персоналу, організаційний досвід, репутація підприємства, його конкурентоспроможність).

Наразі для оцінки економічного ефекту від впровадження інформаційних систем та технологій використовується три групи методів:

– традиційні фінансові;

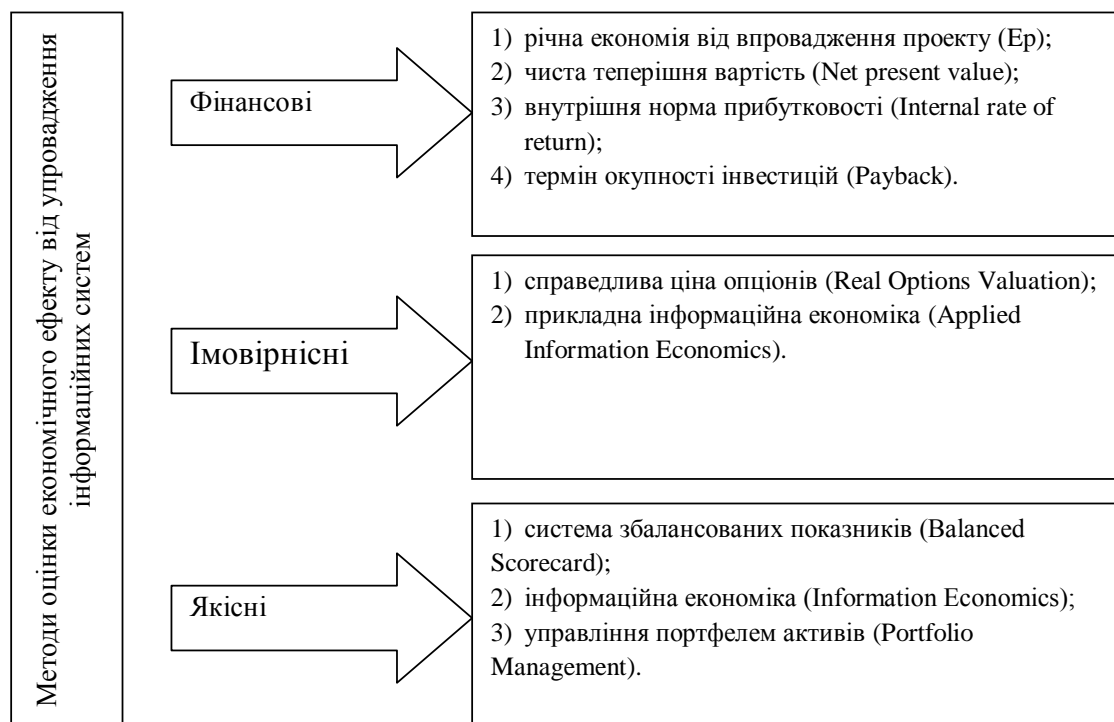


Рис. 1. Групування підходів до оцінки ефективності впровадження

Джерело: Укладено на основі [6]

- імовірнісні;
- інструменти якісного аналізу.

Під час використання якісних методів оцінки ефективності інформаційної системи для розроблення системи показників необхідно залучати висококваліфікованих спеціалістів, які мають достатній досвід роботи у сфері інформаційних технологій і високий рівень знань у галузі інноваційного менеджменту.

Фінансові методи базуються на припущенні, що інноваційний проект продукує грошовий потік, який складається з двох частин: позитивної (дохід від реалізації проекту) і негативної (інвестиції в проект). Проект має строго визначені часові обмеження та передбачає оцінку позитивного і негативного грошових потоків у фіксовані дискретні моменти часу – звітні дати (місяць, квартал, рік).

У разі визначення ефективності інформаційної системи обліково-аналітичного забезпечення управління з використанням фінансових методів, витрати на її розроблення і впровадження розглядаються як інвестиції в інноваційний проект. Існує велика кількість таких методів, але найчастіше застосовуються такі три з них:

1) NPV (Net present value) – чистий теперішній дохід або чиста теперішня вартість.

2) IRR (Internal rate of return) – внутрішня норма прибутковості або внутрішня норма рентабельності.

3) Payback – термін окупності інвестицій [7]. Найчастіше використовується фінансовий метод NPV (Net present value). Якраз слово «теперішній» (*present*) і показує нам, що в ньому наводиться дохід від ІТ-проекту на цей момент, а не на суми в майбутньому. NPV визначається за класичною формулою дисконтування:

$$NPV = Ncf_1 / (1 + Re) + \dots + Ncf_i / (1 + Re)^i, \quad (1)$$

де  $Ncf_i$  – чистий грошовий потік на  $i$ -тому інтервалі планування;  $Re$  – ставка дисконтування (у десятковому виразі).

Чистий теперішній дохід показує те, чи буде прибуток. Якщо отриманий показник NPV більше нуля, то це є позитивним та означає, що проект принесе певні кошти (приведені). Він відповідає на одне з головних питань: наскільки майбутні надходження виправдують сьогоднішні витрати на ІТ-проект.

Унаслідок того, що рішення доводиться ухвалювати сьогодні, всі майбутні грошові надходження наводяться на цей момент. NPV показує те, чи варто взагалі замислюватися про певний ІТ-проект. Тож, якщо NPV менше нуля, то це означає, що економічного прибутку від проекту не буде, тому ІТ-проект є недоцільним і його слід відхилити.

Після розрахунку чистого наведеного доходу за формулою (1) (у разі позитивного NPV) необхідно провести аналіз ризику проекту. Після зіставлення величини ризику і величини NPV можна робити висновок про доцільність упровадження проекту інформаційної системи обліку.

На відміну від NPV – відносного показника, другий фінансовий метод – внутрішня норма прибутковості або внутрішня норма рентабельності IRR (*Internal rate of return*) – є абсолютним показником. Цей показник ще називають внутрішньою ставкою повернення інвестицій або ставкою прибутковості проекту – це значення коефіцієнта дисконтування, за якого NPV проекту рівний нулю.

Якщо ми розуміємо, що NPV – приведений сьогоднішній прибуток від проекту, який ми отримуємо, то внутрішня ставка прибутковості – це та ставка банківського відсотка, за якої ми не отримуємо жодного прибутку. IRR визначає процентну ставку від реалізації проекту, а потім порівнює цю ставку зі ставкою окупності з урахуванням ризику. Якщо розрахована окупність перевищує окупність з урахуванням ризику, то інвестиції мають сенс.

IRR (внутрішня норма рентабельності) дозволяє порівнювати проекти з абсолютно різним рівнем фінансування, з абсолютно різними бюджетами.

Третій фінансовий показник – Payback (термін окупності проекту). По суті, це аналіз повернення засобів, виходячи з прийнятих у компанії максимальних термінів окупності вкладень [7].

Кожен із цих методів має свої недоліки. Тому лише розрахунок усіх трьох показників разом дає нам повне розуміння економічного ефекту, який буде отримано від проекту реалізації обліково-аналітичної системи забезпечення управління.

Нестабільність сучасних економічних умов функціонування підприємств, неможливість розроблення точних прогнозів фінансових і техніко-економічних показників діяльності, недостатність інформації для врахування інфляційних процесів заважає повноцінному використанню фінансових та імовірнісних методів.

На основі проведеного аналізу наукових джерел можна зробити висновок, що для оцінки економічної ефективності впровадження інформаційних систем обліку на особливу увагу заслуговує кількісний підхід.

Українські вчені-економісти В.В. Євдокимов і Н.Є. Василевська пропонують для

оцінки ефективності впровадження інформаційної системи управління за допомогою сучасних інформаційних технологій провести розрахунки таких показників (табл. 1):

- загальних капітальних витрат на впровадження автоматизації;
- поточних витрат користувача, пов'язаних з автоматизацією облікових завдань;
- річної економії від її впровадження;
- терміна окупності загальних капітальних витрат [8; 6, с. 298–300].

О.В. Клименко вважає, що оцінити ефективність удосконалення обліку за рахунок упровадження інформаційної системи можна за допомогою показників, наведених у таблиці 3.4 [9, с. 157].

В.В. Буряк пропонує на тактичному рівні управління для аналізу умов функціонування автоматизованої інформаційної системи використовувати показники, що характеризують технічну і програмну забезпеченість фахівців підприємства та відображають витрати на технічне, програмне та організаційне забезпечення інформаційної системи (табл. 3.5) [10].

На основі проведеного аналізу наукових джерел можна зробити висновок, що для оцінки економічної ефективності впровадження інформаційних систем обліку на особливу увагу заслуговує кількісний підхід.

Розглянуті вище методи оцінки ефективності розробки і впровадження інформаційної системи обліку передбачають, що на підприємстві відсутнє автоматизоване ведення бухгалтерського обліку. Наразі, як правило, всі розвинуті підприємства, зокрема підприємства з виробництва безалкогольних напоїв, уже тривалий час використовують комп'ютерні системи обліку, побудовані на основі програмних продуктів третього покоління. Водночас ринок сучасних програмних засобів пропонує широкий вибір програмних комплексів, які мають компонентну структуру і дають можливість автоматизувати облікову, аналітичну, планову діяльність і розробку управлінських рішень. Тому актуальним постає питання визначення ефективності впровадження нового програмного продукту в інформаційну систему управління підприємством.

**Висновки з цього дослідження.** На сучасному етапі економічного розвитку у більшості підприємств функціонують інформаційні системи управління із вбудованою комп'ютерною формою ведення бухгалтерського обліку. Стрімкий розвиток сучасних інформаційних технологій і зростання вимог до якості ухва-

## Показники ефективності інформаційної системи управління (кількісний підхід)

| № п/п | Чинник   | Розрахункова формула   | Опис складників  |
|-------|--|--|--|
| 1     | 2  | 3  | 4  |
| 1     | Загальні капітальні витрати, пов'язані з комп'ютеризацією обліку                           | $K_{vk} = K_{vbkp} + K_{vdpp} + K_{vn} + K_{vtech} + K_{vrm} + K_{vvpr}$   | $K_{vbkp}$ – витрати на придбання бухгалтерської комп'ютерної програми;<br>$K_{vdpp}$ – капітальні витрати на придбання довідково-правової програми;<br>$K_{vn}$ – капітальні витрати на налагодження комп'ютерної програми;<br>$K_{vtech}$ – капітальні витрати на технічне оснащення робочого місця користувача;<br>$K_{vrm}$ – капітальні витрати на організацію робочого місця користувача;<br>$K_{vvpr}$ – інші капітальні витрати, пов'язані з впровадженням комп'ютерних програм. |
| 2     | Капітальні витрати на організацію робочого місця користувача комп'ютерної програми         | $K_{vrm} = ((S * Ц_{пл} + K_{vmeб}) * T_m) / T_{ек}$                       | $S$ – розмір площі, необхідної для установки меблів під комп'ютер і іншу оргтехніку (зазвичай 6 м <sup>2</sup> );<br>$Ц_{пл}$ – ринкова ціна 1 квадратного метра робочої площі;<br>$K_{vmeб}$ – капітальні витрати на придбання спеціальних меблів;<br>$T_m$ – машинний час на вирішення бухгалтерських завдань;<br>$T_{ек}$ – загальний час експлуатації комп'ютера.  |
| 3     | Машинний час на вирішення бухгалтерських завдань   | $T_m = t_z * D_r$ ,  | $t_z$ – час вирішення бухгалтерських завдань за допомогою придбаної комп'ютерної програми протягом одного робочого дня (в год.);<br>$D_r$ – кількість робочих днів в році, протягом яких вирішуються бухгалтерські завдання.   |
| 4     | Загальний час експлуатації комп'ютера протягом року  | $T_{ек} = d_s * S * D_r * N_m * K_{вик}$                                   | $d_s$ – тривалість робочої зміни (8 год);<br>$S$ – кількість змін роботи комп'ютера (1 зміна);<br>$D_r$ – середня кількість робочих днів у місяці (21 день);<br>$N_m$ – число місяців в році експлуатації комп'ютера (12 місяців);<br>$K_{вик}$ – середній коефіцієнт використання комп'ютера протягом зміни (приймається за 0,7).   |
| 5     | Капітальні витрати на технічне оснащення робочого місця користувача комп'ютерною програмою | $K_{vtech} = ((Ц_{ком} + Ц_{тех}) * (1 + K_t) * (1 - K_з) * T_m) / T_{ек}$ | $Ц_{ком}$ – ринкова ціна комп'ютера, потрібного для виконання завдання;<br>$Ц_{тех}$ – ринкова ціна додаткового технічного оснащення (принтери, сканери, модеми тощо);<br>$K_t$ – коефіцієнт витрат на транспортування та налагодження комп'ютера і інших технічних засобів (приймається у розмірі 1 %).   |
| 6     | Загальні річні поточні витрати підприємства, пов'язані з комп'ютеризацією обліку           | $P_{vk} = V_{ек} + V_{екін} + V_{вкп} + V_{іп}$                            | $V_{ек}$ – поточні витрати, пов'язані з експлуатацією комп'ютера;<br>$V_{екін}$ – поточні витрати, пов'язані з експлуатацією інших об'єктів технічного оснащення;<br>$V_{вкп}$ – поточні витрати, пов'язані з використанням комп'ютерних програм для вирішення облікових завдань;<br>$V_{іп}$ – інші поточні витрати пов'язані з автоматизацією облікових завдань.   |
| 7     | Поточні витрати, пов'язані з експлуатацією   | $V_{ек} = T_m * V_{рек}$   | $V_{рек}$ – вартість однієї години експлуатації комп'ютера   |



Закінчення таблиці 1

| 1  | 2   | 3  | 4  |
|----|---|--|--|
| 8  | Вартість однієї години експлуатації комп'ютера                                | $V_{гек} = (O_m / D_p * ds) * (1 + K_{нврк})$                    | $O_m$ – місячний оклад бухгалтера;<br>$K_{нврк}$ – коефіцієнт, що враховує накладні витрати, пов'язані з роботою комп'ютера (приймається рівним 2).  |
| 9  | Поточні витрати, пов'язані з використанням комп'ютерних програм               | $V_{вкп} = (K_{вбкп} + K_{вдпп}) / T_{кор} + V_p * T_m / T_{ек}$ | $T_{кор}$ – корисний термін експлуатації комп'ютерних програм (років);<br>$V_p$ – витрати на поповнення довідково-правової програми.   |
| 11 | Поточні витрати, пов'язані з веденням обліку ручним способом                  | $V_{рс} = K_p * (C_y / D_p * ds) * (O_m + П) * V_{соц}$          | $K_p$ – кількість працівників, що беруть участь у вирішенні облікових завдань ручним способом протягом року;<br>$C_y$ – час участі кожного працівника у вирішенні облікових завдань ручним способом протягом року;<br>$П$ – премії, встановлені працівникам, що беруть участь у вирішенні облікових завдань;<br>$V_{соц}$ – відрахування на соціальне страхування (%). |
| 12 | Термін окупності капітальних витрат на комп'ютеризацію бухгалтерського обліку | $T_{ок} = K_{вк} / E_p$  | $K_{вк}$ – загальні капітальні витрати, пов'язаних з комп'ютеризацією обліку<br>$E_p$ – річна економія від проведення комп'ютеризації обліку   |

Джерело: Укладено автором на основі [8; 6]

лення управлінських рішень призводять до необхідності заміни застарілого програмного забезпечення і розширення функцій існуючих систем управління, тому важливим питанням є визначення ефективності заміни чинного програмного забезпечення на більш прогресивне. Тому виникає необхідність систематизації методики розрахунку ефективності впровадження нового програмного забезпечення інформаційної системи управління.

Ми пропонуємо такий розрахунок проводити у два етапи:

1) розрахунок абсолютних показників економічної ефективності – визначення зниження річних трудових і вартісних витрат на технологічний процес оброблення даних після впровадження нового програмного забезпечення у порівнянні з базовим варіантом.

Абсолютним показником зниження трудових витрат ( $t$ ) є різниця між річними трудовими витратами базового й проектного варіантів оброблення даних:

$$\Delta T_3 = \sum_{i=1}^n T_{3\text{після}_i} - \sum_{i=1}^n T_{3\text{до}_i}, \quad (2)$$

де

$T_{3\text{після}_i}$  – трудові затрати  $i$ -го відділу після впровадження нового програмного забезпечення;

$T_{3\text{до}_i}$  – трудові затрати  $i$ -го відділу після впровадження нового програмного забезпечення.

Отриманий ефект від впровадження нового програмного забезпечення визначається як приріст чистого прибутку:

$$E_p = \Pi_{рп} - \sum_{i=1}^n \text{ПОД}_i \quad (3)$$

де

$E_p$  – річний ефект від впровадження нового програмного забезпечення, грн.;

$\Pi_{рп}$  – додатковий прибуток підприємства, грн.;

$\sum_{i=1}^n \text{ПОД}_i$  – сума податків, які необхідно

сплатити з додаткового прибутку;

2) розрахунок економічної ефективності впровадження нового програмного забезпечення інформаційної системи управління на основі методу «потоків платежів» із використанням різницевого підходу.

Основні показники, що характеризують економічну ефективність:

– чиста теперішня вартість проекту;

– внутрішня норма прибутковості проекту;

– індекс рентабельності інвестицій;

– термін окупності інвестицій (простий і дисконтований).

## Показники визначення ефективності інформаційної системи обліку

| № п/п | Чинник і   | Розрахункова формула                                     | Опис складових   |
|-------|--|--|--|
| 1     | 2  | 3  | 4  |
| 1     | Абсолютний показник економії   | $V_{ек} = V_p - V_k$                                     | $V_{ек}$ – сума економії<br>$V_p$ – витрати у ручному способі оброблення облікової інформації;<br>$V_k$ – витрати при комп'ютеризованому способі обробки облікової інформації.   |
| 2     | Вартість розроблення КСБО  | $V = V_0 + V_1 + V_2 + V_3 + V_4$                        | $V_0$ – вартість проектування КСБО;<br>$V_1$ – вартість програмно-апаратних засобів;<br>$V_2$ – вартість створення локальної обчислювальної мережі (ЛОМ);<br>$V_3$ – вартість розроблення і налагодження прикладного програмного забезпечення в межах КСБО;<br>$V_4$ – вартість розробки експлуатаційної документації і навчання спеціалістів. |
| 3     | Економічна ефективність КСБО   | $\Delta B = \sum_{ij}^n B_{ij}^p - \sum_{ij}^m B_{ij}^k$ | $\Delta B$ – економія під час застосування засобів обчислювальної техніки;<br>$\sum_{ij}^n B_{ij}^p$ – сума витрат на оброблення інформації у паперовому способі обробки облікової інформації;<br>$\sum_{ij}^m B_{ij}^k$ – сума витрат на обробку інформації при комп'ютеризованій обробці даних   |
| 4     | Ефективність використання комп'ютерів                                    | $I_m = T_k : T_p$  | $T_p$ – сума трудових витрат у ручному способі оброблення інформації;<br>$T_k$ – сума трудових витрат у комп'ютеризованому обробленні даних.   |
| 5     | Зменшення трудомісткості робіт   | $T_{ек} = T_p - T_k$                                     | $T_{ек}$ – величина абсолютного скорочення трудових витрат (в місяць) в результаті комп'ютеризації обліку;<br>$T_p$ – сума трудових витрат у ручному способі оброблення інформації;<br>$T_k$ – сума трудових витрат при комп'ютеризованій обробці даних.   |
| 6     | Кількість типових операцій, які можна додатково виконати за одиницю часу | $K_t = (T_p - T_k) * K$                                  | $T_p$ – трудомісткість виконання типової операції у ручному способі оброблення інформації;<br>$T_k$ – трудомісткість виконання типової операції у комп'ютеризованому обробленні даних;<br>$K$ – середня кількість типових операцій, що виконуються в цей момент.   |
| 7     | Питомі витрати для будь-якої категорії обладнання                        | $B = \frac{П}{Ч * К * З}$                                | $П$ – повні витрати на експлуатацію даної категорії обладнання;<br>$Ч$ – розрахунковий період експлуатації;<br>$К$ – коефіцієнт використання обладнання;<br>$З$ – максимально можливе завантаження обладнання (в одиницях завантаження).   |
| 8     | Строк окупності витрат на розробку КСБО                                  | $C = \frac{B}{P_p}$                                      | $B$ – вартість розробки КСБО;<br>$P_p$ – середній прибуток, отриманий під час використання КСБО за період.   |
| 9     | Чисельність облікових працівників, що підлягають вивільненню             | $Ч_{вув} = \frac{T_{ек}}{\Phi_m}$                        | $T_{ек}$ – величина абсолютного скорочення трудових витрат (в місяць) у результаті комп'ютеризації обліку;<br>$\Phi_m$ – місячний фонд часу одного облікового працівника.  |

Закінчення таблиці 2

| 1  | 2  | 3  | 4  |
|----|--|--|--|
| 10 | Чисельність облікових працівників, що підлягають вивільненню | $Ч_{\text{вив}} = K_k * K_z * K_{\text{зв}} * \Pi_o * (H - 1) - \Pi_p$ | $K_k$ – кількість комп'ютерів цього виду;<br>$K_z$ – коефіцієнт змінності роботи;<br>$K_{\text{зв}}$ – коефіцієнт завантаження комп'ютерів;<br>$\Pi_o$ – кількість обслуговуючого персоналу, що припадає на один комп'ютер;<br>$H$ – норматив підвищення продуктивності праці за даними комп'ютерів;<br>$\Pi_p$ – чисельність працівників, зайнятих ремонтним обслуговуванням комп'ютерів. |

Джерело: укладено автором на основі [9, с. 157]

Таблиця 3

## Техніко-економічні показники функціонування інформаційної системи підприємства

| Показники   | Формула розрахунку (одиниця виміру)  | Опис складових  |
|---|--|---|
| 1   | 2  | 3   |
| Частка витрат на відділ автоматизованих систем управління (ВАСУ) в собівартості продукції   | $ПВ_{\text{ВАСУ}} = \frac{B_{\text{ВАСУ}}}{СВ}$  | де: $B_{\text{ВАСУ}}$ – витрати на ВАСУ;<br>$СВ$ – собівартість продукції.  |
| Частка фонду оплати праці фахівців підрозділів сфери оброблення інформації, зокрема працівників ВАСУ в загальному фонді оплати праці підприємства | $ПВ_{\text{ФОП}} = \frac{\text{ФОП}_{\text{ВАСУ}}}{\text{ФОП}}$                            | де: $ПВ_{\text{ФОП}}$ – питома вага фонду оплати праці працівників ВАСУ у загальному фонді оплати праці підприємства;<br>$\text{ФОП}_{\text{ВАСУ}}$ – фонд оплати праці працівників ВАСУ;<br>$\text{ФОП}$ – фонд оплати праці підприємства. |
| Середня вартість ПК   | $СВ_{\text{ПК}} = \frac{B_{\text{ПК}}}{n} \left( \frac{\text{грн.}}{\text{од.}} \right)$ , | де $B_{\text{ПК}}$ – балансова вартість ПК;<br>$n$ – кількість ПК на підприємстві.  |
| Коефіцієнт завантаженості ПК (без обліку сервера)   | $K_{\text{ПК}} = \frac{Ч}{n} \left( \frac{\text{люд.}}{\text{од.}} \right)$ ,              | де $Ч$ – кількість потенційних користувачів ПК на підприємстві  |
| Коефіцієнт забезпеченості користувачів ПК   | $K_{\text{заб}} = \frac{n}{Ч} \left( \frac{\text{од.}}{\text{люд.}} \right)$               |   |
| Коефіцієнт завантаженості програмного забезпечення  | $K_{\text{ПО}} = \frac{Ч}{\text{КПЗ}} \left( \frac{\text{люд.}}{\text{од.}} \right)$       | де $\text{КПЗ}$ – кількість одиниць встановленого програмного забезпечення.   |
| Капіталомісткість програмного забезпечення одного ПК  | $K_{\text{ПК}} = \frac{З_{\text{ПЗ}}}{n} \left( \frac{\text{грн.}}{\text{од.}} \right)$ ,  | де $З_{\text{ПЗ}}$ – витрати на програмне забезпечення, придбане у сторонніх організацій, або балансова вартість програмного забезпечення.  |
| Капіталомісткість програмного забезпечення одного користувача   | $K_{\text{м}} = \frac{З_{\text{ПЗ}}}{Ч} \left( \frac{\text{грн.}}{\text{люд.}} \right)$    |   |

Чиста теперішня вартість проекту (далі – ЧТВ) у разі здійснення капіталовкладень одноразово на початку періоду впровадження програмного забезпечення, тобто під час його придбання, розраховується за такою формулою:

$$ЧТВ = \sum_{t=1}^T \frac{Bt - KB_t}{(1+i)^t} \quad (4)$$

де

ЧТВ – чиста теперішня вартість проекту (грн.);  
KB – проектні капіталовкладення (грн.);  
 $t$  – номер планового періоду (як плановий період може бути прийнятий місяць, квартал, півріччя, рік);  
 $T$  – термін використання (років);  
 $i$  – ставка порівняння (дисконтування), що відповідає плановому періоду (%);  
 $Bt$  – вигоди проекту в рік  $t$ , (грн.).

Індекс рентабельності:

$$IP = \frac{\sum_{t=0}^T \frac{ЧДП_t}{(1+i)^t}}{KB} \quad (5)$$

Термін окупності.

$$T_{ок} = \frac{KB}{E_p}, \quad (6)$$

де

EP – отриманий ефект від упровадження нового програмного забезпечення, грн.

Отже, запропонована методика дозволяє враховувати зниження трудових витрат на технологічний процес оброблення даних, зменшення витрат на оплату праці, а також розрахунок економічного ефекту підсумком наростання на прогнозний період від використання зазначених програмних продуктів в інформаційній системі управління підприємством.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Василів В.Б. Інформаційні системи в менеджменті : інтерактивний комплекс навчально-методичного забезпечення. Рівне: НУВГП, 2008. 167 с.
2. Писаревська Т.А. Інформаційні системи в управлінні трудовими ресурсами: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 1999. 164 с.
3. Скрипкин К.Г. Экономическая эффективность информационных систем. Москва: ДМК Пресс, 2002. 256 с.
4. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент: навч. посібник. 2-е видання. Москва: РДЛ, 2001. 352 с.
5. Мейор Т. Методологии оценки ИТ. Директор ИС. 2002. № 9. С. 38–43.
6. Євдокимов В.В. Адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2010. 516 с.
7. Галкин Г. Методы определения экономического эффекта от ИТ-проекта. URL: [http://www.iteam.ru/publications/it/section\\_53/article\\_2905](http://www.iteam.ru/publications/it/section_53/article_2905).
8. Василевская Н.Е., Левченко Н.А. Экономическая эффективность автоматизации учетных задач. URL: <http://eprints.ksame.kharkov.ua/404/1/354-359>.
9. Клименко О.В. Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посібник. Київ: Центр учб. Літ-ри, 2008. 320 с.
10. Буряк В.В. Оценка уровня развития информационной системы предприятия. Вісник технол. ун-ту Поділля (Хмельн. держ. ун-т). Серія «Економічні науки». 2004. № 4. Ч. 1. Т. 1. С. 214–218.

#### REFERENCES:

1. Vasy`liv V. B. (2008) Informacijni sy`stemy` v menedzhmenti : interakty`vny`j kompleks navchal`no-metody`chnogo zabezpechennya [Information systems in management: an interactive set of teaching and methodological support] NUVGP, Rivne, Ukraine.
2. Pysarevs'ka T. (1999), Informatsijni systemy v upravlinni trudovymy resursamy [The informative systems are in a management labour resources], KNEU, Kyiv, Ukraine.
3. Skrypyn K. Ekonomicheskaia efektyvnost' ynformatsyonnykh system [Economic efficiency of the informative systems], DMK Press, Moscow, Russia.
4. Vasylenko V. (2001), Innovatsijnyj menedzhment [Innovative management], 2nd ed., Center of educational literature, Kyiv, Ukraine.
5. Mejr T. (2002), "Methodologies of estimation of IT", CIO Magazine, vol. 9., pp. 38-43.
6. Yevdokymov V. (2010) Adaptivna model' intehrovanoi systemy bukhhaltens'koho obliku [Adaptive model of the computer-integrated system of record-keeping], ZhDTU, Zhytomyr, Ukraine.
7. Halkyn H. (2005), "Methods of determination of economic effect from an IT-project", Intelligent Enterprise, available at: [http://www.iteam.ru/publications/it/section\\_53/article\\_2905](http://www.iteam.ru/publications/it/section_53/article_2905) (Accessed 20 Oct 2018).
8. Vasylevskaia N. and Levchenko A. (2007), "Economic efficiency of automation of registration tasks", Kommunal'noe khoziazjstvo horodov, vol. 77, available at: <http://eprints.ksame.kharkov.ua/404/1/354-359> (Accessed 20 Oct 2018)
9. Kly`menko O. V.(2008) Informacijni sy`stemy` i tehnologiyi v obliku [Information systems and technologies in accounting] Centr uchbovoiy litaratury, Kyiv, Ukraine.
10. Buriak V. (2004), "Estimation of level of development of the informative system of enterprise", Visnyk tekhnol. un-tu Podillia, vol. 4., no. 1, pp. 214–218.

## Comprehensive assessment efficiency of investment projects to expand the enterprise information system

**Balaziuk O.U.**

PhD in Economics,  
Associate Professor of Accounting and Auditing Department,  
Vinnytsia Training and Research Institute of Economics TNEU

**Sysoieva I.M.**

PhD in Economics,  
Associate Professor of Accounting and Auditing Department,  
Vinnytsia Training and Research Institute of Economics TNEU

**Pylyavec V.N.**

PhD in Economics,  
Associate Professor of Accounting and Auditing Department,  
Vinnytsia Training and Research Institute of Economics TNEU

Considering increased competition nowadays, businesses strive to gain competitive advantage, increase their economic indicators, work productivity and efficiency, reduce costs and get other benefits through implementation of integrated information systems. By improving internal processes and financial performance of the company, the general business performance could be influenced by the deployment of such information system (IS). In order to identify tangible and intangible benefits of IS implementation, influence on business performance, business processes and areas that are being affected, analysis of scientific literature, research synthesis and generalizations have been made.

A modern organisation could not be imagined without an efficient information system.

Subsequent to numerous researches, no doubts were left that implementation of an information system in an organisation could bring a lot of benefits in dealing with internal and external tasks that a company might face in day-to-day operations and long-term decision-making.

In the article is offered the method of calculation of effectiveness of functional possibilities development of existing information management system in the enterprise by introducing new software is suggested.

The method of calculation of efficiency of functional possibilities development of existing information management system in the enterprise by introducing new software is suggested.

## Вплив оцінки використання виробничих запасів на підприємстві для ухвалення ефективних управлінських рішень

**Беляєва Л.А.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Харківський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи»

**Кучма Л.О.**

менеджер по роботі з простроченою заборгованістю  
ПАТ КБ «Приватбанк»

У статті досліджена ефективність використання виробничих запасів на конкретному виробничому підприємстві. Проаналізовано тенденції змін складових виробничих запасів, надано рекомендації щодо удосконалення системи аналітичного забезпечення ефективного використання їх у ДНВП «Об'єднання Комунар», що дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства і забезпечити його стабільний фінансовий стан.

**Ключові слова:** виробничі запаси, оборотні активи, коефіцієнт закріплення, обертання, тривалість обороту, матеріаломісткість, матеріаловіддача, рентабельність.

Belyaeva L.A., Kuchma L.O. ВЛИЯНИЕ ОЦЕНКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье исследована эффективность использования производственных запасов на конкретном действующем предприятии. Проанализированы тенденции изменения структуры и состава производственных запасов, предложены рекомендации относительно усовершенствования системы аналитического обеспечения для эффективного использования их в ГНПП «Объединение Коммунар», которые позволят повысить эффективность деятельности предприятия и обеспечить его стабильное финансовое состояние.

**Ключевые слова:** производственные запасы, оборотные активы, коэффициент закрепления, оборота, длительность оборота, материалоемкость, материалоемкость, рентабельность.

Belyaeva L.A., Kuchma L.O. IMPACT OF THE PRODUCTION STOCKS ASSESSMENT AT THE ENTERPRISE FOR EFFECTIVE MANAGEMENT DECISIONS

The article investigates the efficiency of the production stocks use at a particular manufacturing enterprise. The tendencies of changes in production stocks components are analyzed, recommendations for improving the analytical support system are provided for their effective use in SSPE "Komunar Association". This will improve the enterprise efficiency and ensure its stable financial condition.

**Keywords:** production stocks, current assets, fixing ratio, rotation, turnover time, material consumption, material productivity, profitability.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сьогодні в Україні особливе місце в системі управління господарською діяльністю займають виробничі запаси, що зумовлюється значною кількістю і широким спектром використання. Тому збереження й ефективність обігу виробничих запасів вимагає здійснення аналізу на системній основі. Головними питаннями на кожному підприємстві є конкурентоспроможність на активному ринку та запобігання банкрутства. Тому важливим елементом діяльності підприємства є наявність постійного контролю за рівнем виробничих запасів, а також аналіз використання,

що поглиблює пошуки резервів підвищення ефективності виробництва.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питання сутності виробничих запасів із різним ступенем теоретичного і практичного висвітлення розглядали такі вітчизняні науковці та практики, як О. Бурбело [1], О. Крушельницька [2], Р. Хом'як [3], Л. Беляєва [4], С. Михалевич [5] та інші. Слід зазначити, що не повністю знаходиться відображення у наукових працях доцільність здійснення та особливості аналізу в управлінні виробничими запасами. Більшість науковців уважають, що аналіз виробничих запасів будь-якого

суб'єкта господарювання має здійснюватися в розрізі таких трьох ключових напрямів, як аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами, аналіз використання виробничих запасів та аналіз впливу матеріальних ресурсів на виробничі результати підприємства. Тому досі залишається актуальним питання щодо ефективності використання запасів підприємством, тобто економії витрат на виробництво.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є вивчення наявності виробничих запасів, аналіз і ефективність використання, а також надання практичних рекомендацій щодо удосконалення раціонального та ефективного застосування в господарській діяльності у Державному науково-виробничому підприємстві «Об'єднання Комунар» (далі – ДНВП «Об'єднання Комунар»), яке знаходиться у м. Харків і є підвідомчим Національному космічному агентству України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Значне місце в організації аналітичної роботи належить визначенню змісту і послідовності окремих її етапів, оскільки результативність аналізу господарської діяльності залежить від його правильної організації. Тому аналітичний процес доцільно уявити у вигляді певної послідовності однорідних за змістом робіт, які дадуть змогу систематизувати та оптимізувати методику, зменшити трудомісткість аналітичних процедур і підвищити одержуваний ефект. Аналіз забезпеченості підприємства запасами та ефективність використання складається з шести взаємопов'язаних блоків: визначення мети та завдання при проведенні аналізу, об'єктів і суб'єктів, що його здійснюють, визна-

чення системи показників і джерел інформації, методів оброблення економічної інформації, узагальнення і реалізації результатів.

Аналіз забезпечення підприємства виробничими запасами є важливим інструментом у системі управління ресурсним потенціалом суб'єкта господарювання, тому для визначення ефективності використання виробничих запасів за допомогою даних фінансової звітності та бухгалтерського обліку були проаналізовані показники діяльності ДНВП «Об'єднання Комунар».

Наявність як виробничих запасів, так і запасів в цілому за звітний та попередні роки наведена у таблиці 1, а на рисунку 1 відображено динаміку складу виробничих запасів.

Важливо зазначити, що зростання вартості сировини та матеріалів повинно бути обґрунтованим межами виробничо-господарської діяльності підприємства, інакше підприємство втрачає можливість ефективної платоспроможності.

Інформація про наявність та рух виробничих запасів узагальнена в бухгалтерському обліку на активному рахунку 20 «Виробничі запаси», до якого відкривається 9 субрахунків відповідно до Інструкції до Плану рахунків [6], далі вся інформація відображається в балансі. Для більш детального аналізу виробничих запасів використовують дані синтетичного та аналітичного обліку.

Вагоме значення має динаміка складу і структури виробничих запасів ДНВП «Об'єднання Комунар», дані та результати наведено у аналітичній таблиці 2.

Показники таблиці 2 свідчать, що частка виробничих запасів постійно змінюється, збільшення обсягу виробничих запасів у сировини

Таблиця 1

**Наявність запасів на ДНВП «Об'єднання Комунар», тис. грн.**

| Склад запасів                                      | 2015 р. | 2016 р. | 2017 р. | Відхилення (+;-) 2017 р. від |         |
|--|---------|---------|---------|------------------------------|---------|
|  |         |         |         | 2015 р.                      | 2016 р. |
| Виробничі запаси:<br>– сировина і матеріали        | 22906   | 22129   | 23003   | 97                           | 874     |
| – купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби | 39733   | 30796   | 26213   | -13520                       | -4583   |
| – паливо   | 344     | 500     | 322     | 156                          | -178    |
| – запасні частини                                  | 929     | 942     | 853     | -76                          | -89     |
| Малоцінні та швидкозношувані предмети              | 7352    | 4944    | 4985    | -2367                        | 41      |
| Незавершене виробництво                            | 117086  | 103135  | 78976   | -38110                       | -24159  |
| Готова продукція                                   | 9916    | 8597    | 3712    | -6204                        | -4885   |
| Товари   | 1332    | 201     | 150     | -1182                        | -51     |
| Разом  | 199598  | 171244  | 138214  | -61384                       | -33030  |

Джерело: визначено автором за даними звітності [8]

вині і матеріалах із 32,1% у 2015 році до 41,5% у звітному році є позитивним фактом, водночас спостерігається зменшення питомої ваги по комплектувальним виробам із 55,8% до 47,3% у 2017 році. Значний вплив запасів на показники ліквідності підприємства вимагає особливої уваги та контролю за їх наявністю.

Ефективність управління виробничими запасами на підприємстві визначається таким показником, як оборотність. Він визначає кількість оборотів запасів і дозволяє виявити резерви зростання виробництва продукції. Чим швидше обертаються оборотні ресурси, тим менше їх потрібно в запасі для забезпечення того ж обсягу виробництва. Оборотність запасів у ДНВП «Об'єднання Комунар» наведено в таблиці 3.

Аналіз впливу факторів на зміну показників оборотності запасів у ДНВП «Об'єднання Комунар» свідчить про те, що у 2017 році кое-

фіцієнт оборотності запасів склав 2, що на 0,631 більше рівня 2015 р. та на 0,634 більше ніж у 2016 році. Так, на збільшення коефіцієнта оборотності запасів у звітному році вплинуло збільшення суми чистого доходу на 52768 тис. грн. (порівняно з 2015 роком) та на 55717 тис. грн. (порівняно з 2016 роком). Зміна показника чистого доходу призвела до збільшення коефіцієнта оборотності запасів на 0,62 у 2015 році та на 0,36 у 2016 році. Водночас зменшення суми середньорічної вартості запасів на 32392 тис. грн. та 30692 тис. грн. відповідно до 2015–2016 років призвело до збільшення коефіцієнта на 0,011 у 2015 році та на 0,274 у 2016 році.

Коефіцієнт тривалості одного обороту у 2017 році склав 182 дні, що менше на 84 дні, ніж у 2015 році та на 85 днів у порівнянні з 2016 роком. Зміна цього показника відбулася

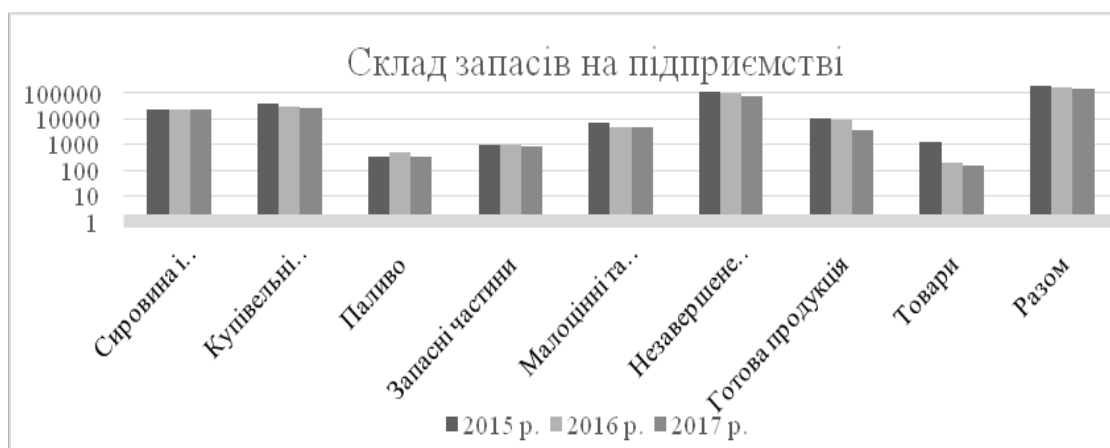


Рис. 1. Забезпеченість ДНВП «Об'єднання Комунар» запасами

Джерело: сформовано автором

Таблиця 2

Склад і структура виробничих запасів у ДНВП «Об'єднання Комунар»

| Показники   | 2015р.    |      | 2016 р.   |      | 2017 р.   |      | Відхилення (+;-)<br>2017 р. від |      |           |      |
|---|-----------|------|-----------|------|-----------|------|---------------------------------|------|-----------|------|
|   |           |      |           |      |           |      | 2015 р.                         |      | 2016 р    |      |
|   | тис. грн. | %    | тис. грн. | %    | тис. грн. | %    | тис. грн.                       | %    | тис. грн. | %    |
| Виробничі запаси, а саме:                           | 71264     | 100  | 59311     | 100  | 55376     | 100  | -15888                          | -    | -3935     | -    |
| сировина і матеріали                                | 22906     | 32,1 | 22129     | 37,3 | 23003     | 41,5 | 97                              | 9,4  | 874       | 4,2  |
| купівельні напівфабрикати та комплектувальні вироби | 39733     | 55,8 | 30796     | 51,9 | 26213     | 47,3 | -13520                          | -8,5 | -4583     | -4,6 |
| паливо  | 344       | 0,5  | 500       | 0,9  | 322       | 0,7  | -22                             | 0,2  | -178      | -0,2 |
| запасні частини                                     | 929       | 1,3  | 942       | 1,6  | 853       | 1,5  | -76                             | 0,2  | -89       | -0,1 |
| нецінні та швидкозношувані предмети                 | 7352      | 10,3 | 4944      | 8,3  | 4985      | 9,0  | -2367                           | -1,3 | 41        | 0,7  |

Джерело: визначено автором за даними звітності [8]



Таблиця 3

**Розрахунок впливу факторів на зміну показників оборотності запасів  
у ДНВП «Об'єднання Комунар»**

| Показники  | 2015 р. | 2016 р. | 2017 р. | Відхилення (+;-)<br>2017 р. від |         |
|--|---------|---------|---------|---------------------------------|---------|
|  |         |         |         | 2015 р.                         | 2016 р. |
| Чистий дохід, тис. грн.  | 256241  | 253292  | 309009  | 52768                           | 55717   |
| Середньорічна вартість запасів,<br>тис. грн.                       | 187121  | 185421  | 154729  | -32392                          | -30692  |
| <b>Коефіцієнти:</b>  |         |         |         |                                 |         |
| – оборотність запасів  | 1,369   | 1,366   | 2       | 0,631                           | 0,634   |
| – закріплення запасів  | 0,73    | 0,732   | 0,5     | -0,23                           | -0,232  |
| – тривалість одного обороту запасів                                | 266     | 267     | 182     | -84                             | -85     |
| <b>Умовні показники:</b>   |         |         |         |                                 |         |
| – оборотність запасів  | 1,38    | 1,64    | X       | X                               | X       |
| – тривалість одного обороту запасів,<br>днів                       | 264     | 222     | X       | X                               | X       |
| – відхилення коефіцієнта оборотності<br>за рахунок зміни:          |         |         |         |                                 |         |
| а) чистого доходу  | X       | X       | X       | 0,62                            | 0,36    |
| б) середньорічної вартості запасів                                 | X       | X       | X       | 0,011                           | 0,274   |
| – відхилення тривалості одного<br>обороту (днів) за рахунок зміни: |         |         |         |                                 |         |
| а) чистого доходу  | X       | X       | X       | -82                             | -40     |
| б) середньорічної вартості запасів                                 | X       | X       | X       | -2                              | -45     |

*Джерело: розраховано автором за даними звітності [8]*

за рахунок збільшення чистого доходу, що призвело до зменшення тривалості одного обороту на 82 дні у 2015 році та на 40 днів у 2016 році, а також за рахунок зменшення суми середньорічної вартості запасів у кожному році коефіцієнт зменшився на 2 дні у 2015 році та на 45 днів у 2016 році. Збільшення обороту запасів протягом періоду дослідження є позитивною тенденцією, оскільки менше коштів відволікається на формування запасів.

Ефективність використання виробничих запасів можна оцінити також за допомогою суми коштів додатково вивільнених з обороту або додатково залучених в оборот для забезпечення виробничої діяльності підприємства, яка визначається за формулою 1:

$$\Delta CO = (b_1 - b_0) * m_1, \quad (1)$$

де  $b_1, b_0$  – оборотність запасів у звітному та базисному періодах;

$m_1$  – одноденний фактичний оборот у звітному періоді [7].

Можемо зробити висновок про достатньо ефективне управління виробничими запасами на підприємстві у 2017 році, наслідками якого стало вивільнення коштів з обороту в сумі 534,2 тис. грн. та 536,7 тис. грн.

Без належного забезпечення підприємства виробничими запасами неможливе досягнення

ефективних результатів від господарської діяльності. Тому від організації і ведення обліку виробничих запасів залежить точність визначення прибутку підприємства, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку та ефективність роботи підприємства в цілому.

Для оцінки ефективності використання як виробничих запасів, так і запасів в цілому, застосовується система таких узагальнювальних показників, як матеріаловіддача, матеріаломісткість і рентабельність. Розраховані показники за аналізовані періоди відображені у таблиці 4.

Відповідно до даних таблиці 4, видно, що у звітному році відбулося збільшення матеріаломісткості продукції на 0,04 грн. і 0,02 у порівнянні з 2015–2016 роками, що зменшує можливість економії матеріальних ресурсів. Збільшення матеріаломісткості можна пояснити зростанням ринкових цін на сировину, матеріали, паливо та невиконанням поставальниками зобов'язань за строками та розмірами поставок.

Показник матеріаловіддачі характеризує кількість виробленої продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, енергії й т. ін.). Зменшення цього показника свідчить про зниження ефективності використання виробничих запасів.

**Ефективність використання виробничих запасів у ДНВП «Об'єднання Комунар»**

| Показники                                   | 2015 р. | 2016 р. | 2017 р. | Відхилення (+;-)<br>2017 р. від |         |
|---|---------|---------|---------|---------------------------------|---------|
|   |         |         |         | 2015 р                          | 2016 р. |
| Обсяг виробленої продукції, тис. грн.       | 256241  | 253292  | 309009  | 52768                           | 55717   |
| Прибуток від основної діяльності, тис. грн. | 46479   | 26121   | 19768   | -26711                          | -6353   |
| Середньорічний обсяг запасів, тис. грн.     | 187121  | 185421  | 154729  | -32392                          | -30692  |
| Матеріальні витрати, тис. грн.              | 80283   | 83773   | 108973  | 28690                           | 25200   |
| Матеріаловіддача                            | 3,19    | 3,02    | 2,83    | -0,36                           | -0,19   |
| Матеріаломісткість                          | 0,31    | 0,33    | 0,35    | 0,04                            | 0,02    |
| Рентабельність виробничих запасів, %        | 24,84   | 14,09   | 10,67   | -14,17                          | -3,42   |

*Джерело: визначено автором за даними звітності [8]*

Рентабельність є одним із головних показників для визначення ефективності використання виробничих запасів, який характеризує те, наскільки ефективно використовуються кошти інвестовані в запаси. Цей показник у 2017 році (порівняно з 2016 роком) знизився на 3,4, і свідчить про те, що у 2016 році на 1 грн. виробничих запасів припадало 14,09 копійок прибутку від основної діяльності, а у 2017 році спостерігається зниження показника до 10,67 копійок основного прибутку.

**Висновки з цього дослідження.** Аналіз забезпечення підприємства виробничими запасами та ефективність використання є важливим інструментом у системі управління ресурсним потенціалом суб'єкта господарювання, що допомагає досягати високих кінцевих результатів. Із метою підвищення ефективності використання виробничих запасів слід аналізувати тенденції щодо змін складу, визначати показники, що характеризують ефективність використання цього виду ресурсів, оцінити матеріальну забезпеченість процесу виробництва підприємства сировиною і матеріалами, розрахувати вплив факторів на приріст виробничих запасів та слідкувати за їх раціональним використанням.

Аналіз ефективності використання виробничих запасів у ДНВП «Об'єднання Комунар» за 2015–2017 рр. показав не стійку тенденцію. Спостерігається зростання показника матеріаломісткості та зменшення матеріаловіддачі. Це свідчить про погіршення використання матеріалів, що негативно впливає на ефективність виробництва, а зростання матеріаломісткості на одиницю продукції свідчить про збільшення затрат матеріалів, палива та електроенергії.

Показник рентабельності з кожним роком зменшується, що негативно впливає на діяльність підприємства. Основним джерелом резерву підвищення рівня рентабельності є збільшення кількості реалізованої продукції, що призведе до зростання прибутку і матиме позитивний вплив на цей показник.

Отже, для покращення ефективності використання виробничих запасів, рекомендовано оптимізувати організацію та управління виробництвом; посилити контроль за станом та структурою виробничих запасів; безперебійно постачати підприємство сировиною, матеріалами, паливом, електроенергією; обґрунтувати норми споживання виробничих запасів та вжити заходи щодо економії; вдосконалити управління виробництвом на базі сучасної комп'ютерної техніки; розвинути матеріальну зацікавленість працівників, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва.

Кожне підприємство (в умовах жорсткої конкуренції) зацікавлене у зниженні витрат виробництва, на вартість яких впливає кількість та оцінка запасів. Зменшення собівартості продукції дозволить ефективно реалізувати її на внутрішньому та зовнішньому ринках, отримати прибуток і забезпечити стабільний фінансовий стан підприємства.

Застосування на практиці запропонованих напрямів у ДНВП «Об'єднання Комунар» дасть змогу збільшити обсяг випуску товарної продукції, підвищити показник матеріаловіддачі та зменшити матеріаломісткість, а також збільшити прибуток від реалізації і балансовий прибуток, а отже, рентабельність виробничих запасів підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Бурбело О.А., Зуєва О.І. Оцінка ефективності використання оборотних активів. Економіка АПК. 2008. № 11. С. 50–53.
2. Крушельницька О.В. Управління матеріальними ресурсами: навч. посіб. Київ: Кондор, 2007. 162 с.
3. Хом'як Р.Л., В.І. Лемешівський. Бухгалтерський облік в Україні: навч. посіб. Вид. 7-ме, перероб. і доп. Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2008. 1224 с.
4. Belyaeva L.A., Biryuk Y.A. Functions of inventories internal control in the contemporary economy. Science and practice: Collection of scientific articles. – Thorpe-Bowker®, Melbourne, Australia, 2016. 312 p. P. 157–160.
5. Михалевич С. Классификация производственных запасов для эффективной организации учета. Бухгалтерский учет и аудит. 2010. № 4. С. 37–40.
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 № 291. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/page> (дата звернення: 02.09.2018)
7. Бєляєва Л.А., Пеняк Ю.С., Ментей О.С. Аналітичне забезпечення системи управління виробничими запасами. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць випуск 1(24)/2018. С. 482.
8. Фінансова звітність ДНВП «Об'єднання Комунар». URL: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?penDocument&Lang=U> (дата звернення: 02.09.2018)

## REFERENCES:

1. Burbelo O.A., Zueva O.I. (2008) Otsinka efektyvnosti vykorystannia oborotnykh aktyviv [Estimation of the efficiency of use of working assets]. Economy of Agroindustrial complex, no. 11, pp. 50-53.
2. Krushelnyska O.V. (2007) Upravlinnia materialnymy resursamy [Management of material resources] Kyiv: Kondor. (in Ukrainian)
3. Khomiak R.L., V.I. Lemeshivskiy. (2008) Bukhhalterskyi oblik v Ukraini: navch. posib. [Accounting in Ukraine: tutorial] Lviv: National University "Lvivska politekhnik", "Intelekt-Zakhid" (in Ukrainian)
4. Belyaeva L.A., Biryuk Y.A. Functions of inventories internal control in the contemporary economy. Science and practice: Collection of scientific articles. – Thorpe-Bowker®, Melbourne, Australia, 2016. – 312 p. P. 157-160.
5. Mykhalevych S. (2010) Klassyfykatsiya proyzvodstvennykh zapasov dlia efektyvnoi orhanyzatsyy ucheta [Classification of production stocks for efficient accounting] Accounting and auditing, no. 4, pp. 37-40.
6. Ministry of Finance of Ukraine (2018)Instruktsiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii vid 30.11.1999 # 291 [Instruction on the application of the Plan of Accounts of Assets, Capital, Commitments and Business Operations of Enterprises and Organizations of 30.11.1999 # 291] Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/page>
7. Bieliaieva L.A., Peniak Y.S. Mentei O.S. (2018)Analychne zabezpechennia systemy upravlinnia vyrobnychymy zapasamy. Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky. [Analytical support of the system of management of industrial stocks. Financial and credit activity: problems of theory and practice] Collection of scientific works, vol. 1, no. 24, pp. 71-80.
8. State Research and Production Enterprise "Obiednannia Komunar" (2018) Finansova zvitnist [Financial reporting] Available at: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?penDocument&Lang=U>

## **Impact of the production stocks assessment at the enterprise for effective management decisions**

**Belyaeva L.A.**

PhD in Economics, Associate Professor,  
Kharkiv Educational and Scientific Institute of (SHEI) "Banking University"

**Kuchma L.O.**

Target Collection Manager of PrivatBank

The main issues at each enterprise are competitiveness in the active market and prevention of bankruptcy. Therefore, an important element of the activity is constant monitoring of production stocks level, as well as an analysis of their use, which makes the reserves search more deep to increase the efficiency of production.

The question of the production stocks nature with varying degrees of theoretical and practical coverage was considered by domestic scientists and practices. But the feasibility of implementation and the peculiarity of analysis in the production stocks management is not fully reflected in scientific works.

It is advisable to carry out the analytical process in the form of a certain sequence of homogeneous content of works, which will allow to systematize and optimize the methodology, reduce the complexity of analytical procedures and increase the received effect.

The article investigates the efficiency of the use production stocks use, the tendencies of changes in production stocks components are analyzed, recommendations for improving the analytical support system are provided for their effective use in State Scientific Production Enterprise "Komunar Association", which is located in the city of Kharkiv and is subordinate to the

National Space Agency of Ukraine. All this will increase the enterprise efficiency and ensure its stable financial condition.

To improve the efficiency of the production stocks use, it is recommended that: optimize organization and production management; uninterrupted supply of raw materials, materials, fuel, electricity to the enterprise; to substantiate the norms of production stocks consumption and to take steps for their saving; to improve production management on the modern computer technology basis; to develop the workers material interest, which will increase the efficiency of production.

In a harsh competition, owners are interested in in reducing production costs, the value of which is affected by the quantity and stock valuation. Reducing the cost of production will allow it to be effectively implemented on the domestic and foreign markets, to generate profit and to ensure a stable financial position of the enterprise.

The practical application of the proposed directions will allow to increase the volume of production of commodity products, increase the indicator of material productivity and reduce material consumption, as well as increase profit and, accordingly, profitability of the enterprise's production stocks.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-120>

УДК 336.2

## Особливості приховування податків в Україні

**Гайдаржийська О.М.**кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту  
Національного авіаційного університету**Костюнік О.В.**кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту  
Національного авіаційного університету**Шуба Ю.О.**студентка  
Національного авіаційного університету

У статті вивчено зміни, внесені до Податкового кодексу України. Обґрунтовано наукові знання щодо правової природи податкової системи країни. Висвітлено основні зміни у податковій системі України, що відбулись у результаті податкових реформ. Проаналізовано вплив цих змін на платників податків та рівень податкового навантаження в країні. Визначено механізми приховування податків в Україні.

**Ключові слова:** податки, податкова система, реформування, бюджет, підприємство, мінімальна заробітна плата, приховування податків.

Gaydarzhyska O.M., Kostyunik E.V., Shuba Yu.O. ОСОБЕННОСТИ СОКРЫТИЯ НАЛОГОВ В УКРАИНЕ

В статье изучены изменения, внесенные в Налоговый кодекс Украины. Обоснованно научные знания относительно правовой природы налоговой системы страны. Освещены основные изменения в налоговой системе Украины, которые произошли в результате налоговых реформ. Проанализировано влияние этих изменений на налогоплательщиков и уровень налоговой нагрузки в стране. Определены механизмы сокрытия налогов в Украине.

**Ключевые слова:** налоги, налоговая система, реформирование, бюджет, предприятие, минимальная заработная плата, сокрытие налогов.

Gaydarzhyska O.M., Kostyunik O.V., Shuba Yu.O. FEATURES OF TAX RESPONSIBILITY IN UKRAINE

The article deals with changes made to the Tax Code of Ukraine. The scientific knowledge on the legal nature of the tax system of the country is substantiated. The main changes in the tax system of Ukraine, which occurred as a result of tax reforms, are highlighted. The influence of these changes on taxpayers and the level of tax burden in the country are analyzed. The mechanisms of tax concealment in Ukraine are determined.

**Keywords:** taxes, tax system, reform, budget, enterprise, minimum wage, tax concealment.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ринковий механізм саморегулювання в сучасних умовах не здатний самостійно забезпечити стійкий довгостроковий економічний розвиток, а отже, необхідність державного впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства дозволяє визначити завдання держави щодо забезпечення загальноекономічного зростання і стабільності, нівелювання наслідків економічних циклів, що негативно впливають на фінансовий стан більшості суб'єктів господарювання. Ураховуючи те, що регулювання підприємницької діяльності державою здійснюється шляхом впливу на обсяг і структуру фінансових

ресурсів підприємства, вважаємо дослідження впливу податкової системи на фінансову діяльність суб'єктів господарювання актуальним, особливо в умовах зміни факторів, що визначають форми і методи державного впливу, зокрема рівня економічного розвитку країни, ступінь її інтегрованості зі світовою економічною системою, різноманіття форм фінансових відносин різних суб'єктів господарювання, рівень розвиненості фінансового ринку та його інфраструктури, різноманіття фінансових інструментів, що використовуються в господарській практиці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення впливу податкової політики на роз-

виток фінансової системи підпорядковується вітчизняним та іноземним науковцям. Таким чином, значний внесок у теорію та практику податкової системи, вирішення питання розвитку та здійснення оподаткування як економічного важеля регулювання соціально-економічного розвитку мають В.В. Зайчикова, В.Б. Захожай, Ю.А. Іванов, А.І. Крисоватий, О.П. Кириленко, І.О. Луніна, І.А. Майбуров, А.М. Соколовська, В.М. Федосов, Ф.О. Ярошенко, Ю.В. Пасічник та інші. Проте нестабільність фінансово-економічних умов та законодавчої бази вимагає всебічного вивчення проблем надмірного оподаткування та шляхів оптимізації податкової системи в Україні.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в проведенні концептуального дослідження характеру, компонентів та наслідків механізму прихованих податків в умовах реформування податкової системи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Глобальний розвиток ініціював необхідність переосмислення пріоритетів суспільного життя відповідно до викликів третього тисячоліття, оскільки світ збільшує нерівність між багатими та бідними верствами населення (у 2014 році населення світу володіло 48% світового багатства, тоді як у 2016 р. цей показник сягнув понад 50%), тоді як лише 27% населення охоплює комплексний соціальний захист [1]. У межах приєднання до Декларації тисячоліття Україна запускає нові стратегічні напрями розвитку, зокрема боротьбу з подоланням бідності, доступ до якісного медичного обслуговування та освіти, гідну заробітну плату, досягнення екологічної стійкості, соціальна справедливість у розподілі фінансових ресурсів, модернізацію економіки, інфраструктуру розвитку, підвищення якості управління.

Із точки зору військової агресії, політична та фінансова криза, що веде ефективну фіскальну політику, вимагає формування ідеального механізму збору податків та визначення оптимального рівня податкового навантаження для досягнення бюджетних пріоритетів. Проте сьогодні в Україні існує невідповідність заявлених та актуальних бюджетних пріоритетів. Надмірна політизація бюджетного процесу призводить до прийняття популістських рішень та неправильного розподілу реальних бюджетних ресурсів.

Після прийняття Державного бюджету у 2018 році Уряд достатньо чітко визначив ключові пріоритети: впровадження реформи охо-

рони здоров'я; надання освіти; підвищення заробітної плати та зайнятості населення; аграрні програми, на які закладено у бюджеті 7,3 млрд. грн.; розвиток дорожнього комплексу, на який цього року заплановано 46,7 млрд. грн., а також додаткових 11,5 млрд. грн., які будуть спрямовані на дороги місцевого значення; 2 млрд. грн. на функціонування Фонду енергоефективності; також за рахунок установлення на митницях новітнього обладнання зросли фінансові надходження [2].

Під час аналізу змін, які будуть широко рекламувати уряд, окрім підвищення мінімальної заробітної плати у 2018 році, ми можемо зробити висновок, що основна мотивація для цього полягає не в добробуті населення, а в збільшенні доходів через приховані податки. Унаслідок зростання відбуваються витрати на трансформацію податків, а також збільшення бази оподаткування прибуткового податку, що збільшить надходження до державного та місцевих бюджетів. Також збільшить фонд заробітної плати і підвищить доходи до пенсійного фонду через значне збільшення суми єдиного соціального внеску. Крім того, збільшить доходи від податку на майно та єдиного податку, оскільки ставка податку визначається як відсоток від мінімальної заробітної плати. Загалом, за умов ухвалення такого рішення витрати зведеного бюджету зростуть на 13,1 млрд. грн., а збільшення надходжень від усіх видів податків збільшиться до 73,9 млрд. грн. Таким чином, реальні доходи консолідованого бюджету України (зокрема Пенсійного фонду) від підвищення мінімальної заробітної плати до 3723 грн. у 2018 році складуть 60,6 млрд. грн. За оцінками експертів, додаткове податкове навантаження між платниками податків розподіляється таким чином: самозайняті особи – 58,9%, приватний сектор – 41,1%, працівники державного сектора – 0,4% [3]. Тому можна стверджувати, що сьогодні уряд все більше вдається до прихованих механізмів маніпулювання доходами та запровадженням прихованих податків. Незважаючи на законні податкові принципи, зокрема класику, запропоновану Адамом Смітом, принципи визначеності та ясності, приховані податки в податковій системі України не тільки існують, але й швидко розвиваються і стають обов'язковою частиною податкової реформи.

Приховані податки, на наш погляд, – це податкові надходження, які не належним чином ідентифіковані або юридично приховані. Вони утворюють додаткові витрати на управління, зменшуючи рівень добробуту, але

вони не є юридично описаними механізмами збирання та офіційно не визнаються такими. Таким чином, платники податків не знають, що вони підвищують податковий тягар, тому сприймається податкова реформа та дії уряду з більшою впевненістю. Приховані податки не відповідають принципу визначеності, оскільки вони мають принаймні одну з таких характеристик: не мають чітко вираженої форми для платників податків; не з'являються в офіційній статистиці; для них немає наявного чи недосконалого механізму, закріпленого в адмініструванні закону; вони мають елементи таємності на осіб, за рахунок яких сплачується.

Щоб визначити складники механізму приховування податків в Україні, слід провести аналіз останніх змін у податковій сфері. Таким чином, для того, щоб оптимізувати оподаткування урядом України, у 2016–2017 роках було зменшено кількість податків та зборів та проголошено курс на децентралізацію, зокрема податки. Зміст реформ та фінансові наслідки можна зрозуміти, аналізуючи зміни, внесені в податкове та бюджетне законодавство, та зробити перші висновки щодо ефективності та реальних напрямів податкової політики.

Наведемо форми та способи приховування податків:

1) заниження та приховування об'єктів, бази оподаткування і сум податків:

- приховування об'єктів оподаткування;
- умисне неправильне обчислення бази оподаткування;
- свідоме зниження законодавчо встановлених ставок податків;
- свідоме заниження сум податків, що підлягають сплаті в бюджет;
- нелегальне використання податкових пільг;

2) фальсифікація податкового обліку і звітності:

- ведення податкового обліку з порушенням чинного законодавства;
- ведення подвійної бухгалтерії;
- перекручування в обліковій документації;
- неподання податкової звітності;
- фальсифікація та шахрайство з первинними документами;
- використання в обліку підроблених документів;
- передання в особисте користування активів з відображенням їх на позабалансових рахунках.

Складником конкретного механізму податку на доходи фізичних осіб у формі заробітної плати є соціальна податкова пільга. Її зміст –

зменшити податкову базу для осіб із низькою заробітною платою.

Слід зазначити, що в більшості країн податкова пільга встановлюється на рівні прожиткового мінімуму чи рівні мінімальної заробітної плати. Тобто нижнє обмеження надбавок має бути мінімальними фізіологічними потребами людини, які забезпечують її існування [4, с. 27].

Наприклад, у Німеччині прибутковий податок сплачується з усіх видів доходу, окрім різних податкових статей. Ці пункти уміщують не-мінімум (який має бути на рівні мінімальної заробітної плати); благодійні внески; витрати на домашнє господарство; витрати на дітей; незвичайні витрати та інші [5, с. 21]. Крім того, податок на акціонерний капітал у Німеччині реалізується шляхом застосування прогресивної податкової шкали з широкомасштабними градаціями – з 19% до 44% (залежно від розміру доходу) [6, с. 1].

У контексті соціального виміру податку на доходи фізичних осіб хотілося б звернути увагу на зниження ставки податку на доходи фізичних осіб з 20 до 18% на пасивний дохід, зокрема проценти за депозитами і запроваджені новими урядами оподаткування пенсій.

Найбільш спірним податком в податковій системі України є податок на додану вартість (далі – ПДВ). Це найбільше фіскальне значення, але недосконалий механізм його збирання піднімає багато корупційних схем. Для вирішення цього питання ми запровадили систему електронного адміністрування ПДВ. Це позитивно, незважаючи на велику кількість скарг платників податків, що вказує на необхідність удосконалення. Проте соціальний аспект – це негативне відшкодування ПДВ податком на доходи бідних, оскільки частка надходжень від ПДВ набагато вище, ніж доходи заможних громадян. Відповідно до податку в іноземних державах, ця проблема вирішується шляхом запровадження диференційованих податкових ставок, зокрема зниження ставки ПДВ на продукцію, яка спочатку необхідна.

Звертаючись до теорії оподаткування, ми зазначаємо, що акцизний податок на споживання алкоголю та тютюну – зменшити ці шкідливі продукти, що, у свою чергу, зменшить податок на прибуток. Однак, на наш погляд, метою змін було збільшення надходжень до місцевих бюджетів. На підставі цього висновку розглянемо методично неправильну установку непрямих, тимчасових податків як основного джерела місцевих бюджетів.

Таким чином, з одного боку, кількість податків в Україні як би зменшилась, а з іншого – почали платити більше податків (з урахуванням прихованого характеру підвищення ставки багатьох податків і зборів).

Важливим показником, який ураховує міжнародні рейтинги податкових систем у світі, є рівень податкового навантаження. Рівень податкового тягаря визначається економічними умовами та елементами управління, а також тим, наскільки ефективно використовується перерозподіл податкових надходжень державного бюджету для задоволення соціальних та економічних потреб суспільства [7].

Отже, не відбулося значної лібералізації податкової системи в результаті податкових реформ останніх років. Тепер фокус фіскальної політики на фіскальній функції та його регулювальні та стимулювальні функції мінімізовані [8]. Причиною цього є використання механізмів приховування податків – уряд підкреслює зниження податків, однак податкове навантаження в країні коливається від його середнього.

**Висновок з цього дослідження.** Згідно з аналізом, можна виділити такі методи приховування податків:

- об'єднання податків спільними іменами;
- розширення податкової бази, переліку об'єктів оподаткування (податок на майно);
- збільшення податкових ставок та збільшення податкових ставок, прив'язаних до мінімальної заробітної плати;
- механізм реалізації подвійного оподаткування (акцизний податок на роздрібний продаж);
- переведення податкових платежів та категорії не оподатковуваних категорій;
- складність механізму податкових пільг соціального характеру, що лише ускладнює механізм оподаткування, але не має реальної соціальної підтримки для соціально незахищених верств населення (соціальні податкові пільги).

Отже, у сучасних умовах економічного розвитку України ефективність податкової системи ґрунтується на можливості реалізувати закладені в ній фіскальну і регулювальну функції.

Насамкінець слід зазначити, що податкову систему країни треба змінювати так, щоб більше враховувалися економічні інтереси обох сторін (держави і платників податків), а також усувалася зацікавленість платників у податкових незаконних ухиленнях.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Мележик О.О. Робота задля людського розвитку: презентація доповіді Програми розвитку ООН з людського розвитку за 2015 рік. Вісник НАН України. 2016. № 2. С. 67–72. URL: [http://www.visnyk-nanu.org.ua/uk/archive/2016\\_2/11](http://www.visnyk-nanu.org.ua/uk/archive/2016_2/11).
2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік», який вступає в дію з 1 січня 2018 року. URL: [http://zib.com.ua/ua/print/derzhavniy\\_byudzhety\\_ukraini\\_na\\_2018](http://zib.com.ua/ua/print/derzhavniy_byudzhety_ukraini_na_2018)
3. Мінімальна заробітна плата 2018. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7055-mnmalna-zarobtna-plata-v-2018-rots>
4. Захожай В.Б., Литвиненко Я.В., Захожай К.В. Система оподаткування та податкова політика: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 468 с.
5. Баранова К.К. Бюджетный федерализм и местное самоуправление в Германии. Москва: Дело и Сервис, 2010. 240 с.
6. Карлін М.І., Цимбалюк І.О. Фінанси домогосподарств провідних країн світу: навч. посібник. Луцьк: Вежа-Друк, 2014. 172 с.
7. Цимбалюк І.О., Міщанчук О.О. Особливості визначення податкового навантаження на рівні держави та регіону. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 3 (212), Т. 2. С. 101–106.
8. Цимбалюк І.О., Вишневіська Н.В. Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики. Економічний вестник університету. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. 2012. Т. 19–1. С. 183–187.

#### REFERENCES:

1. Melezhyk, O. O. (2016). Robota zadlia ludskoho rozvytku: prezentatsiia dopovidi Prohramy rozvytku OON z ludskoho rozvytku za 2015 rik. Visnyk NAN Ukrainy, 2. 67–72. Available at: [http://www.visnyk-nanu.org.ua/uk/archive/2016\\_2/11](http://www.visnyk-nanu.org.ua/uk/archive/2016_2/11)
2. Zakon Ukrainy "Pro Derzhavnyi biudzhety Ukrainy na 2018 rik", yakyy vstupaie v diu z 1 sichnia 2018 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [http://zib.com.ua/ua/print/derzhavniy\\_byudzhety\\_ukraini\\_na\\_2018](http://zib.com.ua/ua/print/derzhavniy_byudzhety_ukraini_na_2018)



3. Minimalna zarobitna plata 2018 [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <https://www.golovbukh.ua/article/7055-mnmalna-zarobtna-plata-v-2018-rots>
4. Zakhozhai, V. B., Lytvynenko, Ya. V., & Zakhozhai, K. V. (2006). Systema opodatkovannia ta podatкова polityka. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury.
5. Baranova, K. K. (2010). Biudzhethnyj federalizm i mestnoe samoupravlenie v Germanii. Moskva: Delo i servis.
6. Karlin, M. I. & Tsymbaliuk, I. O. (2014). Finansy domohospodarstv providnykh krain svitu. Lutsk: Vezha–Druk.
7. Tsymbaliuk, I. O. & Mischanchuk, O. O. (2014). Osoblyvosti vyznachennia podatkovoho navantazhennia na rivni derzhavy ta rehionu. Visnyk Khmelnytskoho Natsionalnogo universytetu, 3(212) (2), 101–106.
8. Tsymbaliuk, I. O., & Vyshnevskaya, N. V. (2012). Podatkove navantazhennia yak kryterii efektyvnosti vedennia podatkovoi polityky. Ekonomicheskii vestnik universiteta, 19–1, 183–187.

## Features of tax responsibility in Ukraine

### **Gaydarzhyska O.M.**

PhD in Economic Sciences., Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Finance,  
Accounting and Audit,  
National Aviation University

### **Kostiunik O.V.**

PhD in Economic sciences., Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Finance,  
Accounting and Audit,  
National Aviation University

### **Shuba Yu.O.**

Student,  
National Aviation University

The article provided material for clarifying the nature, forms and methods of concealing taxes and studying their impact on the socio-economic situation in the country. In order to identify the constituent mechanisms of tax concealment in Ukraine, an analysis of recent changes in the tax area was conducted. The main changes in the tax system of Ukraine arose as a result of the tax reform. The main motive for raising the minimum wage in 2018 is not an increase in the welfare of the population, but an increase in revenues through hidden taxes. In our view, hidden taxes are tax receipts that are not properly identified or legally hidden. As a consequence, the transformation of budgetary expenditures into taxes occurs when the tax base of profit increases.

Here are ways to hide the taxes that are being allocated: understatement and concealment of objects, tax base and amounts of taxes (concealment of tax objects, deliberate miscalculation of the tax base, deliberate reduction of

statutory tax rates, deliberate lowering of tax amounts to be paid to the budget ; illegal use of tax privileges), falsification of tax accounting and reporting (tax accounting in violation of applicable law, double accounting, distortion in accounting documentation, failure to tax reporting, forgery and fraud primary documents, use of forged documents accounting, transfer to personal use assets reflection of their off-balance sheet).

Thus, on the one hand, the amount of taxes in Ukraine, as it were, decreased, and on the other hand, began to pay more taxes, taking into account the latent nature of the increase in the rate of many taxes and fees.

Significant tax system liberalization as a result of tax reforms in recent years has not happened.

It should be noted that the tax system of the country should be changed in such a way that the economic interests of both parties – the state and taxpayers – are more taken into account.

## Теоретичні аспекти обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками

**Гайдаржийська О.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту  
Національного авіаційного університету

**Попович О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту  
Національного авіаційного університету

**Кромбет А.Ю.**

студентка  
Національного авіаційного університету

У статті розглянуто теоретичні та практичні підходи до бухгалтерського обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками. Діяльність будь-якого підприємства потребує здійснення певних господарських операцій зі своїми контрагентами так, що виникає розрив у часі. Через різницю у часі між моментами постачання та сплати за рахунками у підприємства виникає поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги.

**Ключові слова:** постачальники, підрядники, звітність, кредиторська заборгованість, зобов'язання.

Гайдаржийська А.Н., Попович А.В., Кромбет А.Ю. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

В статье рассмотрены теоретические и практические подходы к бухгалтерскому учету расчетов с поставщиками и подрядчиками. Деятельность любого предприятия требует осуществления определенных хозяйственных операций со своими контрагентами таким образом, что возникает разрыв во времени. Из-за разницы во времени между моментами поставки и оплаты по счетам у предприятия возникает текущая кредиторская задолженность за товары, работы и услуги.

**Ключевые слова:** поставщики, подрядчики, отчетность, кредиторская задолженность, обязательства.

Gaydarzhyska O.M., Popovich O.V., Krombet A.Y. METHOD OF CALCULATIONS OF THE ENTERPRISE WITH SUPPLIERS AND CONTRACTORS

The article deals with theoretical and practical approaches to bookkeeping accounting with suppliers and contractors. The activity of any enterprise requires the implementation of certain business operations with its counterparties in such a way that there is a gap in time. Because of the time difference between the delivery points and the payment of accounts, the enterprise accounts for current accounts payable for goods, works and services.

**Keywords:** suppliers, contractors, accounts, accounts payable, liabilities.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Розрахунки з постачальниками та підрядниками займають вагоме місце в системі розрахункових операцій, а також є найважливішим складником бухгалтерської діяльності, оскільки вони впливають на формування основної частини грошових надходжень підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням щодо сутності поняття «зобов'язання», класифікації, оцінки та відображення на рахунках бухгалтерського обліку присвячено низку праць вітчизняних і зару-

біжних авторів: О. Волинця, В. Гуліна, М. Козлової, Н. Коломійця, Д. Лаптевої, Р. Майданика, Л. Ніколенко, Л. Нікуліна, І. Омецінської, О. Петрука, М. Пятова, І. Рильника, Я. Соколова, О. Солдаткіної та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження на основі чинних законодавчих та нормативних актів сучасного бухгалтерського обліку й аналізу розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У процесі здійснення своєї підпри-

ємницької діяльності суб'єкт господарювання взаємодіє з іншими підприємствами, а також з організаціями, які поставляють матеріальні цінності, обладнання, інші активи, зокрема виробничі запаси, надають послуги, виконують роботи, необхідні для забезпечення діяльності підприємства. У результаті цього виникає поточна кредиторська заборгованість перед вітчизняними та іноземними постачальниками та підрядниками.

Тобто в широкому розумінні процес постачання – це процес керівництва постачальницькою діяльністю, де її здійснення покладено на спеціалізований відділ на підприємстві.

Можливості й потреби постачання створюються та реалізуються як результат дії внутрішніх та зовнішніх факторів, котрі змінюються з різною інтенсивністю і впливають на ефективність роботи відділу постачання.

Розрахунки з постачальниками є кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги за умов подальшої оплати або іншого погашення зобов'язань. У разі здійснення передоплати в бухгалтерському обліку виникає дебіторська заборгованість за авансами виданими [2].

Для підвищення надійності поставок під час вибору постачальника потрібно враховувати такі умови, як цінова конкурентоспроможність (зокрема витрати на зберігання, транспортування і страхування); умови платежу; гарантійні строки; ремонт і післяпродажне обслуговування; відповідність продукції постачальника до стандартів якості; можливість закупок безпосередньо у виробників або оптовиків.

Поняття «розрахунки» та «заборгованість» пов'язані з поняттям «зобов'язання»: розрахунки виникають за зобов'язаннями або зобов'язання витікають із розрахунків, заборгованість – це зобов'язання або навпаки. Отже, потрібно визначити кожне поняття окремо і взаємозв'язки між ними.

Зобов'язання мають масштабний характер, проникають в усі сфери діяльності підприєм-

ства та виникають із моменту ухвалення будь-якого рішення, але не кожне зобов'язання є дійсним. У разі ухвалення рішення про практичну реалізацію зобов'язання, яке передбачає обмін ресурсами, та набуття ним юридичного оформлення, його можна вважати фінансовим [2].

На рис. 1 наведено умови визнання зобов'язань у відповідності до П(с)БО 11 «Зобов'язання».

Якщо ці умови для будь-якого зобов'язання на дату балансу не дотримуються, то таку статтю потрібно виключити зі складу зобов'язань і списати з балансу. Кредиторською заборгованістю є не тільки частина майна організації, як правило, кошти, але і товарно-матеріальні цінності, наприклад, у зобов'язаннях за товарним кредитом.

Як правова категорія кредиторська заборгованість – особлива частина майна підприємства, що є предметом обов'язкових правовідносин між підприємством і його кредиторами [3]. Підприємство, що володіє і користується кредиторською заборгованістю, зобов'язане повернути чи виплатити цю частину майна кредиторам, що мають права вимоги на нього.

Отже, кредиторська заборгованість має двоїсту юридичну природу: як частина майна вона належить підприємству на праві володіння чи навіть праві власності щодо отриманих позичкових грошей чи речей, визначених родовими ознаками; як об'єкт зобов'язальних правовідносин – це борги підприємства перед кредиторами, тобто обличчями, уповноваженими на витребування чи стягнення від нього зазначеної частини майна [3]. Ураховуючи вищесказане, кожне підприємство одночасно є і кредитором, і дебітором, а у кожній розрахунковій операції одночасно може виникати дебіторська заборгованість в одному підприємстві і кредиторська – в іншому. Так, кожна розрахункова операція створює різні, здебільшого суперечливі цілі її суб'єктів.



Рис. 1. Умови визнання зобов'язань [2]

Зобов'язання підприємства за розрахунками з постачальниками та підрядниками – це короткострокові зобов'язання, що виникають під час постачання продукції чи наданні послуг [2]. Такі зобов'язання погашаються згідно з договорами про купівлю-продаж товарів, що укладаються з постачальниками чи підрядниками. Кредиторська заборгованість у підприємств та організацій виникає найчастіше через невиконання установами своїх зобов'язань.

У сучасній фінансовій практиці виділяють такі основні види кредиторської заборгованості, які відображені на рис. 2.

До поточних зобов'язань підприємств та організацій належать [5]:

- заборгованість за всіма видами платежів до бюджету, зокрема податки із заробітної плати;
- заборгованість із заробітної плати штатного і нештатного персоналу, із допомоги за тимчасовою непрацездатністю, за стипендіями аспірантам та учням;
- зобов'язання за відрахуваннями до Єдиного соціального внеску;
- авансові платежі, отримані від фізичних і юридичних осіб у рахунок поставок продукції, виконання робіт, надання послуг;

– кредиторська заборгованість постачальникам і підрядникам за матеріальні цінності, виконані роботи, отримані послуги.

Найпоширенішим видом кредиторської заборгованості у сучасному господарюванні є заборгованість перед постачальниками та підрядниками за поставлені виробничі запаси, надані послуги та не сплачені в необхідні терміни роботи.

Важливість аналізу і керування кредиторською заборгованістю зумовлюється її значною часткою в поточних пасивах підприємства, її зміни помітно позначаються на динаміці показників його платоспроможності і ліквідності.

Господарські зв'язки – це необхідна умова діяльності підприємства, тому що вони забезпечують безперервність постачання, безперервність процесу виробництва і своєчасність відвантаження, а також реалізації продукції (робіт, послуг) [1]. У науковій літературі існують чіткі визначення основних економічних категорій та зроблено повну оцінку економічної сутності розрахунків із постачальниками та підрядниками, її значення, роль і місце в діяльності підприємства.

Для остаточного формування взаємовідносин і відповідних розрахункових операцій

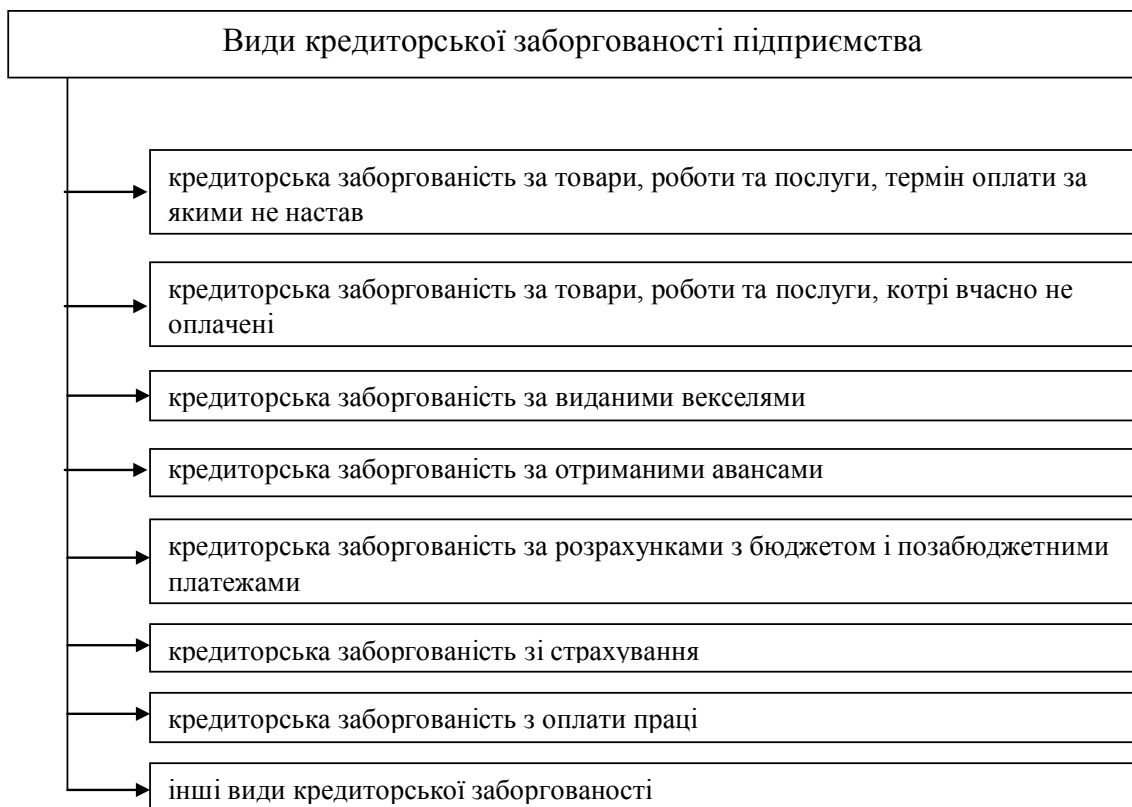


Рис. 2. Види кредиторської заборгованості підприємства

із постачальниками та підрядниками потрібно пройти процес пошуку підприємством. На рис. 3. зображено низку умов, які мають виконуватися при виборі постачальників та підрядників, запропонованих Е.Ф. Югас [6].

Порядок і форми розрахунків із постачальниками визначаються господарськими договорами, внаслідок виконання яких у підприємства виникають поточні зобов'язання – кредиторська заборгованість.

Господарський договір є найбільш поширеною і важливою підставою виникнення зобов'язання, основною формою реалізації товарно-грошових відносин у ринковій економіці. Формуванню взаємовідносин і відповідних розрахункових операцій із постачальниками та підрядниками передуює процес пошуку підприємством.

Статтею 264 Господарського кодексу України передбачено, що матеріально-технічне постачання та збут продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання як власного виробництва, так і придбаних в інших суб'єктів господарювання, здійснюються шляхом укладання договорів купівлі-продажу [1].

Договір – це документ, що засвідчує домовленість двох або більше сторін, яка спрямо-

вана на процес установлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків.

Договір купівлі-продажу – договір, у якому встановлюються всі умови та розрахунки, які визначаються для обох сторін.

Під час укладення договору з постачальниками та підрядниками виникає юридичне зобов'язання, яке не відображається на рахунках бухгалтерського обліку та в балансі. Його відображення в обліку розпочнеться тоді, коли суб'єкти господарювання, що уклали договір, перейдуть до виконання взятих на себе обов'язків та за наявності умов відповідно до П(с)БО 11 «Зобов'язання»: оцінка зобов'язання має бути достовірно визначена; існуватиме ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок погашення зобов'язання. У разі невиконання укладеного договору така ситуація може призвести до штрафних санкцій. Ця заборгованість також має відобразитися у бухгалтерському обліку [2].

Підряд – договір, відповідно до якого одна сторона (підрядник) зобов'язується під свою відповідальність виконати за завданням другої сторони (замовника) певну роботу з використанням власних матеріалів або матеріалів замовника за певну плату. Оплачується тільки готовий результат, зданий замовникові [2].

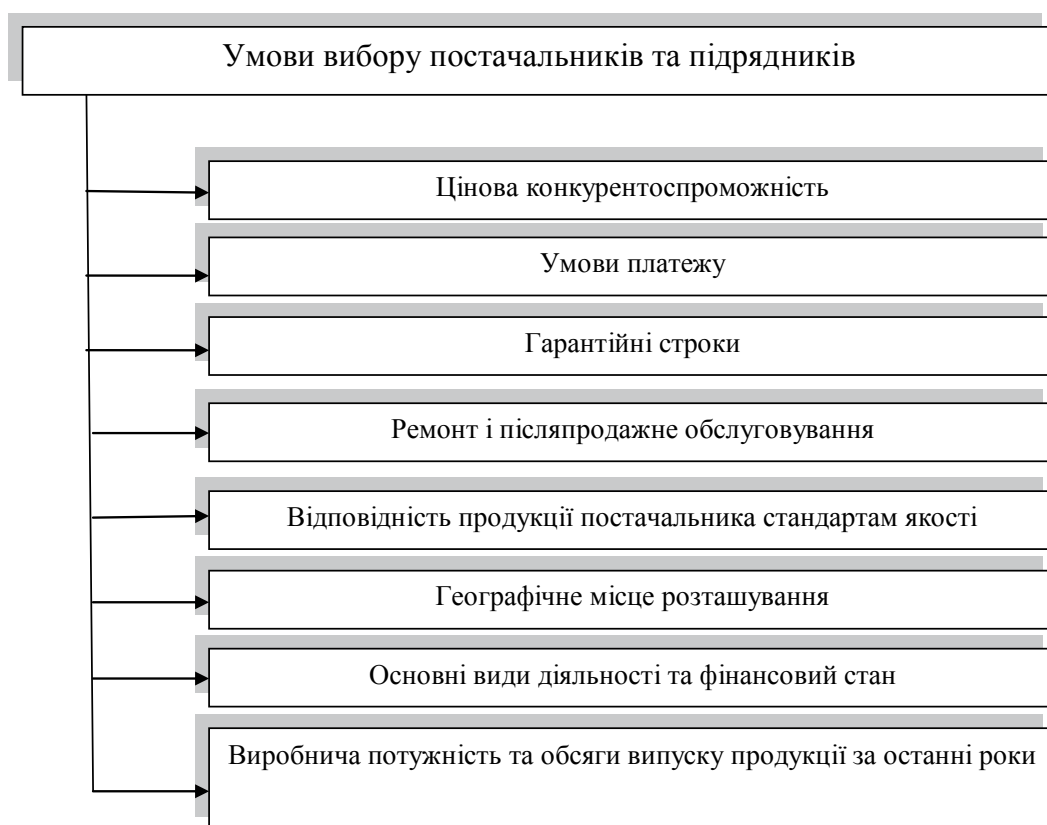


Рис. 3. Умови вибору постачальників та підрядників на підприємстві [6]

Підрядники – спеціалізовані підприємства або фізичні особи, які виконують будівельно-монтажні роботи під час спорудження об'єктів на підставі договорів підряду на капітальне будівництво [2].

Розрахунки з постачальниками та підрядниками проводяться в готівковій та безготівковій формі або зарахуванням взаємних вимог на підставі первинних документів (накладних, товарно-транспортних накладних, актів приймання-передачі виконаних робіт (наданих послуг), податкових накладних, виписок банку).

Датою визнання у покупця зобов'язань перед постачальниками є момент переходу права власності на одержані активи. Тобто кредиторську заборгованість за товари, роботи і послуги необхідно відобразити у системі рахунків бухгалтерського обліку у разі дотримання таких умов:

- по-перше, від постачальників отримано вигоди й ризики, пов'язані з правом власності на придбані активи;

- по-друге, постачальники не здійснюють подальше управління та контроль за реалізованими активами;

- по-третє, сума зобов'язань перед постачальниками може бути достовірно визначеною.

Ефективна система розрахунків із постачальниками та підрядниками залежить від платіжної дисципліни покупця, обраного платіжного інструменту, а також наявності оперативного контролю за станом розрахунків. Правильно налагоджена система розрахунків на підприємстві має суттєвий вплив на зобов'язання та фінансовий стан підприємства загалом.

Погашення зобов'язань перед постачальниками та підрядниками за отримані від них активи здійснюється:

- 1) безготівковим способом, за яким використовуються такі форми платіжних інструментів: платіжні доручення, платіжні-вимоги доручення, розрахункові чеки, акредитиви та векселі [4];

- 2) готівковим способом, за яким сума платежу з одним контрагентом протягом дня за одним або кількома платіжними документами не має перевищувати гранично встановлену величину (10 000 грн.). При цьому кількість підприємств (підприємців), із якими здійснюються готівкові розрахунки, протягом дня не обмежується [7].

Відображення в обліку цих операцій регулюється і Міжнародним стандартом бухгал-

терського обліку (далі – МСБО) 13 «Подання поточних активів і поточних зобов'язань» [5]. Ознайомившись із вищезазначеними Положеннями, слід зазначити певні відмінності від П(С)БО 11 «Зобов'язання».

Для визнання заборгованості перед постачальниками та підрядниками (відповідно до міжнародних та національних вимог) мають виконуватись такі вимоги:

- існує ймовірність зменшення економічних вигід унаслідок погашення цієї заборгованості;

- її оцінка може бути достовірно визначеною [5].

Щодо оцінки заборгованості перед постачальниками та підрядниками, то тут виникають певні відмінності. Відповідно до П(С)БО 11, такі зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення, а от МСБО13 наголошує на тому, що для визначення балансової вартості використовують такі види оцінок, як історична собівартість, поточна собівартість, вартість розрахунку (платежу), теперішня вартість, справедлива вартість.

Правильна організація розрахунків потребує суворого дотримання фінансової дисципліни власної оплати боргів у зобов'язаннях. Затримання оплати за одержані матеріальні цінності або несвоєчасне надходження коштів за реалізовану продукцію та надані послуги призводить до фінансових труднощів у ведення господарства.

Розрахункові взаємовідносини між постачальниками та підрядниками виникають у процесі господарської діяльності підприємств і паралельно з виникненням цих відносин, як правило, здійснюється формування інформаційної бази документів укладання договорів контрактів купівлі-продажу товарно-матеріальних цінностей договорів підряду на виконання різних робіт товарно-транспортних накладних податкових накладних рахунків-фактур зовнішньоекономічних договорів купівлі-продажу вантажномитних декларацій та ін.

У господарській діяльності підприємств виникають обставини, які впливають на не своєчасне виконання зобов'язань або взагалі припиняють здійснення. Такими обставинами можуть бути тимчасова або стійка фінансова неплатоспроможність, банкрутство, надзвичайні події. Це означає, що під час здійснення операцій із розрахунків із постачальниками та підрядниками у бухгалтерському обліку може виникати як дебіторська заборгованість (у разі здійснення передоплати), так і кредиторська заборгованість (за умови такої оплати або

іншого погашення зобов'язань). Виконання своєчасної перевірки розрахунків із поставачальниками та підрядниками, попередження прострочення кредиторської заборгованості мають бути основою в організації обліку.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

Розрахунки з поставачальниками і підрядниками є важливим елементом складного механізму будь-якого підприємства. Саме тому вивченню цієї категорії необхідно приділяти багато часу, адже від ухвалених рішень залежить стан та перспективи розвитку підприємства. Задля розширення ринку збуту товарів, а також залучення нових реалізаторів продукції необхідна ефективна політика управління кредиторською заборгованістю. Уведення аналітичних доку-

ментів дозволить удосконалити облік кредиторської заборгованості на підприємстві шляхом забезпечення контролю своєчасності розрахунків за кожною поставкою товарно-матеріальних цінностей, що, у свою чергу, підвищить рівень платіжної дисципліни підприємства.

Для вирішення поточних проблем, що виконують на підприємстві майже щоденно управлінському персоналу, необхідна різноманітна інформація: в якій кількості необхідно закуповувати виробничі запаси; приймати нове замовлення тощо. Інформація також потрібна для ухвалення довгострокових рішень, які визначають стратегію підприємства, зокрема рішень про інвестування коштів у різноманітні проекти.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 11 «Зобов'язання», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 11.02.2000р. № 85/4306. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>
3. Податковий Кодекс України від 21 грудня 2010 року № 2542-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затвердженій Постановою Правління НБУ від 21.01.2004 № 22. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>
5. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова. Київ: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. 736 с.
6. Югас Е.Ф. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форми розрахунків з поставачальниками і підрядниками. Економічний вісник університету. 2011. № 17/2. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Evu/2011\\_17\\_2/Yugas.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Yugas.pdf)
7. Постанова Управління Національного банку України «Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» № 148 від 29 грудня 2017 року. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>

#### REFERENCES:

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 # 436-IV [Elektronnyi pesyps]. – Pezhym dostypu: <http://zakon4.rada.gov.ua>. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15>
2. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku # 11 "Zoboviazannia", zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 11.02.2000r. #85/4306 [Elektronnyi pesyps]. – Pezhym dostypu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>
3. Podatkovi Kodeks Ukrainy vid 21 hrudnia 2010 roku # 2542-III [Elektronnyi pesyps]. – Pezhym dostypu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Instruksii pro bezgotivkovi rozrakhunky v Ukraini v natsionalnii valiuti, zatverdzenii Postanovoiu Pravlinnia NBU vid 21.01.2004 #22 [Elektronnyi pesyps]. – Pezhym dostypu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>
5. Mizhnarodni standarty bukhhalterskoho obliku / Perekl. z anhl. za red. S. F. Holova. – K.: Federatsiia profesiinykh bukhhalteriv i audytoriv Ukrainy, 1998 – 736 s.
6. Yuhas E.F. Ekonomichna sutnist dohovirnykh vidnosyn pidpriemstva ta formy rozrakhunkiv z postachalnykamy i pidriadnykamy / E.F. Yuhas // Ekonomichni visnyk universytetu. – 2011. – # 17/2 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym ostupu: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Evu/2011\\_17\\_2/Yugas.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Yugas.pdf)
7. Postanova Upravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy "Pro zatverdzhennia Polozhennia pro vedennia kasovykh operatsii u natsionalnii valiuti v Ukraini" #148 vid 29 hrudnia 2017 roku [Elektronnyi pesyps]. – Pezhym dostypu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>

## Method of calculations of the enterprise with suppliers and contractors

**Gaydarzhyska O.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
National Aviation University

**Popovich O.V.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
National Aviation University

**Krombet A.Y.**

Student,  
National Aviation University

Payments with suppliers and contractors occupy a significant place in the system of settlement operations, as well as being the most important part of accounting activity, as they affect the formation of the bulk of cash receipts of enterprises.

In the process of doing business, an entity interacts with other enterprises, as well as with organizations that supply material assets, equipment, other assets, including inventories, provide services, perform work necessary for the business activities of the enterprise. As a result, current payables to domestic and foreign suppliers and contractors arise.

That is, in the broad sense, the supply process is the management process of supply activ-

ity where its implementation is assigned to a specialized department at the enterprise.

Payments with suppliers and contractors are carried out in cash and non-cash forms, or the inclusion of mutual claims on the basis of primary documents (invoices, consignment notes, acts of acceptance-delivery of works performed (services rendered), tax invoices, bank statements).

Payments with suppliers and contractors are an important element of the complex mechanism of any enterprise. That is why it is necessary to devote a lot of time to the study of this category, because the state and prospects of enterprise development depend on the decisions made.



DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-122>

УДК 657.37

## Фінансова звітність підприємства – інформаційне джерело для ухвалення управлінських рішень

**Ганін В.І.**

кандидат економічних наук,  
професор кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів  
Харківського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Христофор А.В.**

магістр  
Харківського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглядається сутність фінансової звітності підприємства та перераховано принципи, котрим вона має відповідати з позиції ухвалення управлінських рішень. Наведено чотири етапи її аналізу. Розраховано індекс Альтмана за двома його моделями на основі звітності Кредитної спілки «Карат». Надано блок рекомендацій, котрі можуть сприяти поліпшенню діяльності підприємства і дозволять оптимізувати управлінські рішення.

**Ключові слова:** підприємство, фінансова звітність, аналіз, управління, баланс, звіт про фінансові результати, інформація.

Ганін В.І., Христофор А.В. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ – ИНФОРМАЦИОННЫЙ ИСТОЧНИК ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье рассматривается сущность финансовой отчетности предприятия и перечисленные принципы, которым она должна соответствовать с позиции принятия управленческих решений. Приведены четыре этапа ее анализа. Рассчитан индекс Альтмана по двум его моделями на основе отчетности Кредитного союза «Карат». Предоставлен блок рекомендаций, которые могут способствовать улучшению деятельности предприятия и позволят оптимизировать управленческие решения.

**Ключевые слова:** предприятие, финансовая отчетность, анализ, управление, баланс, отчет о финансовых результатах, информация.

Ganin V.I., Khrystofor A.V. FINANCIAL STATEMENTS OF THE COMPANY – INFORMATION SOURCE FOR MANAGERIAL DECISION-MAKING

This article discusses the essence of the financial statements of the enterprise and the listed principles, which it should comply with the position of management decision-making. Four stages of its analysis are given. The Altman index is calculated by its two models based on the reporting of the Credit Union "Carat". The block of recommendations which can promote improvement of activity of the enterprise and will allow to optimize administrative decisions is provided.

**Keywords:** enterprise, financial statements, analysis, management, balance sheet, report on financial results, information.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Для забезпечення успішної діяльності суб'єкта господарювання необхідно удосконалити управління виробництвом, створювати конкурентоспроможну продукцію, залучати інвесторів. Це підвищує ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства, його імідж, ділову репутацію.

Згадані заходи неможливо реалізувати без належної інформаційного складника,

який є необхідним для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень. Таким складником є фінансова звітність, яка має розкрити повну, дохідливу, доречну, достовірну та зіставну інформацію про поточний стан і результати функціонування підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню методики формування показників, обґрунтуванню сутності та взаємозв'язку елементів фінансової звітності присвячені

праці таких вітчизняних учених, як Ф.Ф. Бутинець [1], Ю.А. Верига [2], С.Ф. Голов [3], Є.В. Мних [4] та багатьох інших.

Методологічні й практичні проблеми формування фінансової звітності для потреб аналізу висвітлено в працях таких зарубіжних учених: Л.А. Бернстайна [5], М.І. Кутера [6], В.Ф. Палія [7], Я.В. Соколова [8] та інших.

Значення інформації в сучасному світі неухильно зростає, тому від того, як складена й оцінена фінансова звітність, залежить фінансовий стан підприємства. Так, це питання потребує постійної уваги та дослідження.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Зважаючи на все вищеперераховане, можна сказати, що є потреба в розробленні заходів щодо поліпшення фінансового складника діяльності підприємства, адже своєчасне використання таких порад для усунення негативних тенденцій на підприємстві може зарадити появи таких явищ на підприємстві, як кризовий стан, скорочення обсягів виробництва тощо.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є розкриття змісту фінансової звітності та її використання в аналізі, надання рекомендацій щодо підвищення рівня інформативності звітних показників, що сприятиме ухваленню обґрунтованих управлінських рішень.

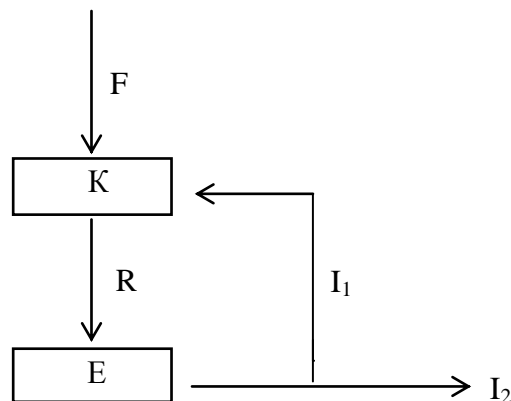
**Методика дослідження.** Інформаційною базою дослідження стали роботи вітчизняних та закордонних учених. Для досягнення поставленої мети було використано методи теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу, економіко-статистичний метод, а також графічний метод для візуалізації отриманих даних.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кожне підприємство у процесі здійснення своєї діяльності виконує низку операцій, які формують господарський процес: виготовлення продукції, надання послуг, підготовка й зберігання матеріально-виробничих запасів, продаж товарів тощо.

Усі операції виражаються в грошовій оцінці та знаходять своє відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Порівняння понесених витрат і отриманих доходів від господарської діяльності дає змогу визначити прибуток. Саме отримання прибутку є метою діяльності більшості підприємств. Досягнення цього завдання вимагає узгодження діяльності усього персоналу, що уособлює в собі безліч взаємопов'язаних елементів системи управління між якими існує

зв'язок, котрий умовно можна поділити на прямий та зворотній. Реалізація на практиці обох цих різновидів зв'язку вимагає використання значного обсягу інформації в кількісному та грошовому вимірі. Більшу частину такої інформації надає фінансова звітність.

На нашу думку, структура підприємства – це сукупність служб та органічних зв'язків, які існують між ними, від керівника до безпосереднього виконавця (рис. 1).



де К – орган управління (адміністрація);  
 R – внутрішня вхідна інформація;  
 Е – колектив підприємства, за своєю структурою;  
 F – зовнішнє середовище (закони, постанови, директиви, угоди, ділові контакти);  
 $I_1, I_2$  – вихідна інформація.

**Рис. 1. Схема управління підприємством**

*Джерело: [9, с. 138]*

Таким чином, інформація циркулює між працівниками підприємства. А на виході відповідні підрозділи, котрі відповідають за управлінську функцію, надають обґрунтовані рішення щодо подальшого розвитку.

Уходом у систему обліку є оперативна інформація про реальний процес на основі первинних документів. Вона використовується для поточного управління організацією та її підрозділами. Однак оперативна інформація обмежена часом або господарськими операціями, не дає цілісного уявлення про економічний суб'єкт загалом. Усеосяжна інформація формується безпосередньо в обліковому процесі шляхом суцільного безперервного відображення фактів господарської діяльності, оброблення і перетворення вихідних даних про них стосовно заздалегідь поставлених цілей управління і складання звітності.

Достовірним джерелом інформації про діяльність підприємства є фінансова звітність, вивчення й аналіз показників якої дають мож-

ливість виявляти недоліки в роботі й визначити шляхи усунення.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, яка містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [10]. Основна вимога до фінансової звітності полягає в тому, що вона має давати достовірне і повне уявлення про майновий та фінансовий стан підприємства, його зміни, а також фінансові результати діяльності.

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», користувачі звітності – фізичні та юридичні особи, що потребують інформації про діяльність підприємства для ухвалення рішень [11]. Для того, щоб інформація, що міститься у звітності, була корисною для всіх користувачів, вона має відповідати певним критеріям та вимогам.

Принципи складання звітної інформації визначені в НП(С)БО 1. Ними є такі: автономність, безперервність, періодичність, історична собівартість, нарахування та відповідність доходів і витрат, повне висвітлення, послідовність, обачність, превалювання змісту над формою, єдиний грошовий вимірник.

Із позиції забезпечення управлінської діяльності фінансова звітність має відповідати певним вимогам, що відповідають інтересам користувачів:

- містити дані, необхідні для ухвалення управлінських рішень у галузі інвестиційної політики;
- забезпечувати оцінку наявних у підприємства ресурсів з урахуванням змін, що відбуваються в них, та ефективності використання;
- забезпечувати оцінку динаміки рентабельності;
- містити дані для перспективної оцінки стану підприємства на ринку.

Дотримання зазначених принципів і вимог під час підготовки звітності сприяє тому, що користувачі звітної інформації можуть скласти правдиву й об'єктивну картину про діяльність, що цікавить організації, та дозволить використовувати її в цілях управління.

Фінансова звітність (за НП(С)БО) уміщує:

- баланс (звіт про фінансовий стан);
- звіт про фінансові результати підприємства (звіт про сукупний дохід) / звіт про прибутки та збитки (назва за МСФЗ);
- звіт про рух грошових коштів (за прямим або непрямым методом);

– звіт про власний капітал / звіт про зміни у власному капіталі (назва за МСФЗ);

– примітки до фінансової звітності.

Усі звітні форми, що входять до складу фінансової звітності, пов'язані між собою, оскільки відображають, як правило, одні й ті ж господарські операції та події в різних аспектах. Правильність зіставлення впливатиме на управлінські рішення в майбутньому.

У сучасних умовах ринкової кон'юнктури і частих змін податкового законодавства перед менеджментом підприємства стоїть завдання ухвалення випереджальних управлінських рішень, обґрунтування яких вимагає всебічного глибокого аналізу даних фінансової звітності. Ідеться про фінансовий аналіз, який дозволяє найбільш раціонально розподілити матеріальні, трудові й фінансові ресурси.

Під фінансовим станом підприємства розуміють рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [12, с. 56].

Таким чином, управління фінансовим станом вимагає проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, розкритих у фінансовій звітності. Фінансовий аналіз – це метод оцінки і прогнозування фінансового стану підприємства на основі його звітності. Такий аналіз може виконувати як управлінський персонал цього підприємства, так і будь-який зовнішній аналітик, оскільки згаданий аналіз базований на загальнодоступній інформації [13, с. 34].

Аналіз фінансової звітності може бути виконаний у чотири етапи: попередній аналіз фінансової звітності підприємства; поглиблений аналіз фінансової звітності підприємства; узагальнення результатів аналізу фінансової звітності підприємства, що переходить у розроблення рекомендацій, спрямованих на поліпшення фінансового стану та підвищення прибутку підприємства; прогнозування фінансової звітності підприємства.

На прикладі досліджуваного підприємства – Кредитної спілки «Карат» – проведемо аналіз фінансового стану. Існує безліч різноманітних методик оцінки потенційного банкрутства. Найвідомішими моделями прогнозування банкрутства на основі багатофакторного дискримінантного аналізу є тест на банкрутство Тамарі (1964), модель Альтмана (1968), модель Беермана (1976), система показників Бетге-Хуса-Ніхауса (1987), модель Краузе (1993). У межах цього дослідження розглянемо модель Альтмана.

Щоб побудувати індекс, Е. Альтман досліджував 66 підприємств, половина зазнала банкрутства в період між 1946 і 1965 роками, а інша половина працювала успішно. Дослідник визначив 22 аналітичні коефіцієнти, які могли бути корисні для прогнозування можливого банкрутства. Із цих показників він відібрав п'ять найбільш значущих і побудував багатофакторне регресійне рівняння [14, с. 78].

Таким чином, індекс Альтмана є функцією від показників, які характеризують економічний потенціал підприємства та результати його роботи за попередній період. Індекс кредитоспроможності (Z-рахунок) розраховується за формулою:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1X_5 \quad (1)$$

де  $X_1$  – відношення оборотного капіталу до активів;

$X_2$  – відношення резервного капіталу та нерозподіленого прибутку до активів;

$X_3$  – відношення прибутку до оподаткування до сукупних активів;

$X_4$  – відношення статутного та додаткового капіталу до позичкових зобов'язань;

$X_5$  – відношення виручки від реалізації до активів.

*Джерело: [15, с. 165]*

Під час розрахунків з досліджуваного підприємства нами отримано такі результати (табл. 1).

Таблиця 1

**Розрахунок банкрутства підприємства за першою моделлю Альтмана**

| Показник | Роки  |       |       |
|----------|-------|-------|-------|
|          | 2015  | 2016  | 2017  |
| $X_1$    | 0,809 | 0,707 | 0,859 |
| $X_2$    | 0,174 | 0,179 | 0,183 |
| $X_3$    | 0,223 | 0,152 | 0,154 |
| $X_4$    | 0,215 | 0,221 | 0,224 |
| $X_5$    | 0,459 | 0,289 | 0,293 |
| Z        | 2,539 | 2,022 | 2,222 |

*Джерело: розраховано авторами на основі фінансової звітності Кредитної спілки «Карат»*

Результати численних розрахунків за моделлю Альтмана показали, що якщо Z-рахунок становить 1,8 і менше, то ймовірність банкрутства є дуже високою; від 1,81 до 2,7 – висока; від 2,8 до 2,9 – банкрутство можливе; за показника 3 і вище ймовірність банкрутства дуже мала. За проаналізовані 3 роки Z-рахунок знаходиться в межах 1,81–2,7, що говорить про те, що ймовірність банкрутства є високою.

У 1983 році Е. Альтман отримав модифікований варіант своєї формули для компаній, акції яких не котирувалися на біржі:

$$Z = 3,107 K_1 + 0,955 K_2 + 0,42 K_3 + 0,847 K_4 + 0,717 K_5 \quad (2)$$

де  $K_1$  – відношення прибутку до сплати відсотків до активів;

$K_2$  – відношення виручки до активів;

$K_3$  – відношення балансової вартості власного капіталу до залученого;

$K_4$  – відношення реінвестованого прибутку до активів;

$K_5$  – відношення власних обігових коштів до активів.

*Джерело: [15, с. 168]*

За цим варіантом моделі були отримані такі результати, котрі наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

**Розрахунок банкрутства підприємства за другою моделлю Альтмана**

| Показник | Роки  |       |       |
|----------|-------|-------|-------|
|          | 2015  | 2016  | 2017  |
| $K_1$    | 0,223 | 0,152 | 0,154 |
| $K_2$    | 0,459 | 0,289 | 0,293 |
| $K_3$    | 0,396 | 0,354 | 0,356 |
| $K_4$    | 0,019 | 0,021 | 0,022 |
| $K_5$    | 0,362 | 0,197 | 0,341 |
| Z        | 1,574 | 1,056 | 1,170 |

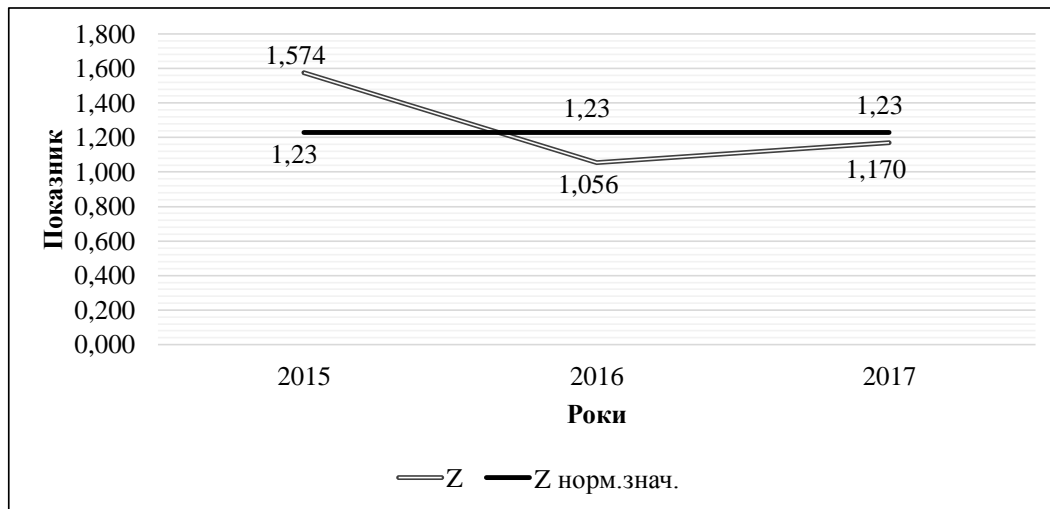
*Джерело: розраховано авторами на основі фінансової звітності Кредитної спілки «Карат»*

На рис. 2 зображено у графічному вигляді те, наскільки отримані дані відхиляються від нормативного значення. За умов значення показника, більшого за 1,23, фінансовий стан є стійким, а за умов меншого за 1,23 – нестійким.

Отже, стан Кредитної спілки «Карат» за останні два роки не є стійким, оскільки отримані показники менші за нормативне значення. Підприємство знаходиться на межі банкрутства і йому слід негайно вжити відповідних заходів для усунення цієї ситуації:

1) удосконалити систему фінансування діяльності підприємства шляхом визначення оптимальної структури пасивів з урахуванням допустимого рівня фінансового ризику; здійснити розрахунки чистого прибутку й самофінансування розвитку, формувати дивідендну політику інвесторів; змінити підходи до інвестування в розвиток виробничо-технічної бази;

2) підвищити ефективність формування та використання активів підприємства шляхом формування оптимальної структури



**Рис 2. Показники ймовірності банкрутства за другою моделлю Альтмана**

*Джерело: побудовано авторами на основі отриманих даних табл. 2*

активів; розрахунку витрачання коштів на реалізацію стратегічних і тактичних цілей; регулювання виробничих запасів з урахуванням прийнятного ритму виробництва й підприємницького ризику;

3) удосконалити стратегію і тактику діяльності; необхідно звернути увагу на розробку та проведення інвестиційної політики; здійснення оцінки і конкурсу щодо відбору найбільш ефективних інвестиційних проектів; організацію фінансового моніторингу реалізації проектів; здійснення оперативного управління оборотними активами й короткостроковими зобов'язаннями;

4) удосконалити планування та прогнозування. Цей захід передбачає розподіл фінансових перспектив розвитку підприємства; забезпечення своєчасних розрахунків між покупцями та постачальниками; планування фінансових потоків; оптимізацію величини дебіторської та кредиторської заборгованостей;

5) удосконалити внутрішній контроль – звернути увагу на організацію аналізу даних бухгалтерського обліку та іншої звітності підприємства для оцінки результатів діяльності підрозділів.

Своєчасне здійснення вище перелічених заходів з управління фінансовим станом

підприємства в нестійких умовах виробництва допоможе виявити і реалізувати не тільки зовнішні, але і внутрішньовиробничі резерви, а також удосконалити управлінські рішення щодо управління діяльністю підприємства. Основне значення полягає в тому, що підприємства, що перебувають у кризовому стані, змушені скорочувати обсяги виробництва, а оцінка реальної ситуації надасть можливість своєчасно розробити заходи щодо реалізації антикризової стратегії і розвитку підприємства.

**Висновки з цього дослідження.** Фінансова звітність підприємства має бути складена точно та ретельно надавати усю необхідну інформацію щодо того, що відбувається на підприємстві. Вона розглядається як інструмент для об'єктивної та достовірної оцінки фінансово-господарського стану підприємства та слугує джерелом для здійснення аналізу діяльності, впливає на те, які саме рішення щодо управління підприємством будуть прийняті.

Сьогодні багато підприємств перебуває в кризовому становищі. І саме якісний аналіз фінансової звітності може посприяти пошуку шляхів виходу з кризи. Запропоновані заходи, щодо поліпшення фінансового складника тільки посприяють цьому.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. / за заг. ред. Ф.Ф. Бутиця. 8-ме вид., доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2009. 912 с.
2. Бондар М.І., Верига Ю.А., Орищенко М.М. Звітність підприємства: підруч. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 570 с.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 522 с.

4. Мних Є.В. Фінансовий аналіз: підруч. Київ: КНТЕУ, 2014. 536 с.
5. Бернстайн Л.А. Аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація: підруч. Москва: Фінанси і статистика, 2003. 624 с.
6. Кутер М.І. Бухгалтерська (фінансова) звітність: навч. посібник. Москва: Фінанси та статистика, 2006. 256 с.
7. Палій В.Ф. Сучасна бухгалтерська звітність: підруч. Москва: Бухгалтерська звітність, 2003. 792 с.
8. Соколов Я.В. Основи теорії бухгалтерського обліку: монографія. Москва: Фінанси і статистика, 2003. 496 с.
9. Ганін В.І., Гурова К.Д. Організація і методика економічного аналізу: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 360 с.
10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 серпня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 09.10.2018).
11. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07 лютого 2013 № 73 / Міністерства фінансів України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336> (дата звернення: 09.10.2018).
12. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств.: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2013. 504 с.
13. Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.
14. Отенко І.П., Азаренко Г.Ф., Іващенко Г.А. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.
15. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: підруч. Київ: УБС НБУ: Знання, 2010. 550 с.

## REFERENCES:

1. Butynets F.F. (2009) Bukhhalterskyi finansovyi oblik [Accountant's financial accounting]. Zhytomyr: PP "Ruta". (in Ukrainian).
2. Bondar M.I., Veryha Yu.A., Oryshchenko M.M. (2015) Zvitnist pidpriemstva. [Enterprise reporting]. K. : Tsentri uchbovoi literatury. (in Ukrainian).
3. Holov S.F. (2007) Bukhhalterskyi oblik v Ukraini: analiz stanu ta perspektyvy rozvytku [Accounting in Ukraine: analysis of the state and prospects of development]. K.: Tsentri uchbovoi literatury. (in Ukrainian).
4. Mnykh Ye.V. (2014) Finansovyi analiz [Financial analysis]. K.: KNTU. (in Ukrainian).
5. Bernstein L.A. (2003) Analiz finansovoi zvitnosti: teoriia, praktyka ta interpretaciia [Financial reporting analysis: theory, practice and interpretation]. M.: Finansy i statystyka. (in Ukrainian).
6. Kuter M.I. (2006) Bukhhalterska (finansova) zvitnist [Accounting (financial) reporting]. M.: Finansy ta statystyka. (in Ukrainian).
7. Palii V.F. (2003) Suchasna bukhalterska zvitnist [Modern accounting reporting]. M.: Bukhhalterska zvitnist. (in Ukrainian).
8. Sokolov Ya.V. (2003) Osnovy teorii bukhalterskoho obliku: monohrafiia [Basics of accounting theory]. M.: Finansy i statystyka. (in Ukrainian).
9. Hanin V.I., Hurova K.D. (2009) Orhanizaciia i metodyka ekonomichnoho analizu [Organization and method of economic analysis]. K.: Tsentri uchbovoi literatury. (in Ukrainian).
10. Pro bukhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16 serpnia 1999 r. № 996-XIV / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (data zvernennia: 09.10.2018).
11. Natsionalne Polozhennia (standart) bukhalterskoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti" vid 07 liutoho 2013 № 73 / Ministerstva finansiv Ukrainy. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336> (data zvernennia: 09.10.2018).
12. Nepochatenko O.O. (2013) Finansy pidpriemstv [Enterprises Finance]. K.: Tsentri navchalnoji literatury. (in Ukrainian).
13. Luchko M.R., Zhukevych S.M., Farion A.I. (2016) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Ternopil: TNEU. (in Ukrainian).
14. Otenko I.P., Azarenko Gh.F., Ivashhenko H.A. (2015) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Kh.: KhNEU im. S. Kuznecja. (in Ukrainian).
15. Slav'iuk R.A. (2010) Finansy pidpriemstv [Enterprises Finance]. K.: UBS NBU: Znannia. (in Ukrainian).

## Financial statements of the company – information source for managerial decision-making

**Ganin V.I.**

PhD in Economics,  
Professor of the Department of International  
Economic Relationships and Finance,  
Kharkiv Institute of Trade and Economy  
of Kyiv National University of Trade and Economy

**Khrystofor A.V.**

Student,  
Kharkiv Institute of Trade and Economy  
of Kyiv National University of Trade and Economy

Nowadays the quality and timeliness of economic information depends on business success, expressed in profit and capital growth.

The purpose of the article is to disclose the content of financial statements and its use in the analysis to improve the financial enterprise, which will contribute to the adoption of sound management decisions. To achieve this goal, the methods of theoretical generalization, analysis and synthesis, economic-statistical and graphical method for visualization of the data were used.

Schematically shows the process of enterprise management and circulation of information in it. These are the principles that should be consistent with the financial statements from the standpoint of management decisions. On the basis of the works of domestic and foreign scientists, the essence and content of the financial statements of the enterprise are considered.

Making informed management decisions is based on the analysis of financial statements. Therefore, the paper presents the main stages of its analysis: the previous and in-depth analysis of the financial statements of the enterprise; generalization of the results of the analysis of the financial statements of the enterprise, passing into the development of recommendations

aimed at improving the financial condition and improving the financial results of the enterprise; forecasting the financial statements of the enterprise.

Currently, most companies are operating at a loss. Among the main reasons are the volatility of financial conditions and the decline in production, as well as the shortage of skilled personnel and labour migration.

In order to more clearly understand the situation that takes place on the example of the studied enterprise – Credit Union “Carat” the analysis of the financial condition. There are many different methods of assessing the potential bankruptcy, in the framework of this study, Altman models were considered. Having made calculations on these models on the basis of the reporting of the enterprise for three years it was revealed that the situation is unstable and the credit Union is on the verge of bankruptcy. Therefore, the company must immediately take appropriate decisions to address this situation. The article proposes a number of measures aimed at the financial component, which can contribute to the improvement of the enterprise and prevent it from final bankruptcy and will optimize management decisions.

## Економічна ефективність деревообробної діяльності: аналітичні аспекти

Голик В.Р.

аспірант

Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

У сучасних умовах ринкової економіки діяльність підприємств ґрунтується на ефективності їх функціонування. Економічна ефективність діяльності підприємства є запорукою фінансової привабливості для зовнішніх інвесторів, контрагентів, а також власників компанії. Тому оцінка економічної ефективності діяльності підприємства набуває вагомого значення. У статті запропоновано сукупність аналітичних показників, визначено економічне трактування та напрями використання результатів для ухвалення управлінських рішень. Аналітичні показники згруповані у загальні (аналіз продуктивності праці, використання основних засобів, оборотних засобів, рентабельності); специфічні (аналіз продуктивності із пропуску сировини, з розпилювання сировини, виробництва пиломатеріалів, відходів, виробництва). Виділено такі типи ефективних управлінських рішень у деревообробній діяльності: організаційний, економічний, соціальна, правова, технологічна, екологічна ефективність управлінських рішень, що забезпечить масив аналітичних даних для оцінки ефективності діяльності та ухвалення рішень щодо подальшого розвитку підприємств.

**Ключові слова:** ефективність, економічна ефективність, управління, аналіз, рентабельність, деревообробна діяльність.

Голик В.Р. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В современных условиях рыночной экономики деятельность предприятий основывается на эффективности их функционирования. Экономическая эффективность деятельности предприятия является залогом финансовой привлекательности для внешних инвесторов, контрагентов, а также владельцев компании. Поэтому оценка экономической эффективности деятельности предприятия приобретает большого значения. В статье предложена совокупность аналитических показателей, определена экономическая трактовка и направления использования результатов для принятия управленческих решений. Аналитические показатели сгруппированы в общие (анализ производительности труда, использования основных средств, оборотных средств, рентабельности); специфические (анализ производительности по пропуску сырья, по распиливанню сырья, производства пиломатериалов, отходов, производства). Выделены типы эффективных управленческих решений в деревообрабатывающей деятельности: организационная, экономическая, социальная, правовая, технологическая, экологическая эффективность управленческих решений, которая обеспечит массив аналитических данных для оценки эффективности деятельности и принятия решений относительно дальнейшего развития предприятий.

**Ключевые слова:** эффективность, экономическая эффективность, управление, анализ, рентабельность, деревообрабатывающая деятельность.

Holyk V.R ECONOMIC EFFICIENCY of WOODWORKING ACTIVITY: ANALYTICAL ASPECTS

In the modern terms of market economy activity of enterprises, foremost, is base on efficiency of their functioning. Economic efficiency of activity of enterprise is the mortgage of financial attractiveness for external investors, contractors, and also proprietors of company. In this connection the estimation of economic efficiency of activity of enterprise acquires an important value. Totality of analytical indexes offers in the article, their economic interpretation and directions of drawing on results are certain for the acceptance of administrative decisions. Analytical indexes are grouped on: general (analysis of the labour, use of the fixed assets, turnover means, profitability productivity); specific (analysis the productivity on admission of raw material, production of saw-timbers, wastes, production). The types of effective administrative decisions are distinguished in woodworking activity: organizational, economic, social, legal, technological, ecological efficiency of administrative decisions, that will provide the array of analytical data for the estimation of efficiency of activity and making decision of relatively further development of enterprises.

**Keywords:** efficiency, economical efficiency, management, analysis, profitability, woodworking activity.



**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасне деревообробне господарство є складною багатокомпонентною системою, управління якої спрямоване на вирішення проблем оптимального використання лісових, трудових і матеріально-технічних ресурсів із метою підвищення ефективності виробництва.

Значній частці українських підприємств деревообробної діяльності притаманні такі тенденції, як збитковість, дефіцит фінансових ресурсів, низький рівень ефективності використання оборотного капіталу, висока кредиторська заборгованість. Це потребує комплексного підходу щодо оцінки ефективності діяльності підприємства, використання якої дозволить враховувати вплив на її величину найбільш вагомих чинників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми оцінки ефективності діяльності підприємства є предметом дискусії багатьох науковців. Серед наукових праць слід відмітити напрацювання таких науковців, як А.Ф. Аксененко [2], С.В. Бойда [3], М.А. Горбатьок [4], І.Г. Гурняк [5], Й.Я. Даньків [6], Б.В. Книшева [7], А.М. Лисичко [8], В.К. Макарович [6], А.О. Похильченко [9], Г.В. Савицька [10], Х.Р. Хомик [11], Г.С. Шевченко [5], Н.П. Яворська [13] та ін. Ураховуючи напрацювання українських і зарубіжних фахівців з оцінки ефективності діяльності підприємства, слід констатувати, що аналітичне забезпечення, яке пов'язане з формуванням прозорої і доступної бази важливої інформації для оцінки ефективності діяльності підприємств деревообробної галузі, не знайшли однозначного вирішення і потребують більш детального дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження аналітичних аспектів оцінки економічної ефективності деревообробної діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зарубіжний та вітчизняний досвід оцінки ефективності багатий на різноманітні підходи та концепції, що сформувались у процесі тривалого еволюційного розвитку економічної науки та вирізняються методами, принципами, функціями та інструментами. Різноманітність підходів пов'язана з особливостями розвитку суспільства, формуванням економічних відносин та новими вимогами до управління.

У багатьох галузях науки під ефектом розуміється очікуваний результат будь-якого цілеспрямованого процесу. Основний результат

виробництва – це продукція із заданими споживчими властивостями.

Уперше поняття ефективності було внесено в економічну науку Емерсоном. Ефективність, на його думку, – це «максимально вигідне співвідношення між сукупними витратами й економічними результатами» [12].

Оцінка економічної ефективності дозволяє зрозуміти те, якою ціною підприємство отримало ефект. Категорія ефективності є складною і багатоплановою, яка налічує соціальні аспекти, тому визначити всі її сторони одним показником неможливо. Для проведення якісного аналізу економічної ефективності необхідна наявність цілої системи показників, які б дозволили повноцінно показати всі сторони діяльності підприємства. Узагальнювальні показники ефективності діяльності підприємства визначаються зіставленням обсягу всіх коштів підприємства і сукупного результату його діяльності.

У цьому дослідженні нами сконцентрована увага на специфіці діяльності деревообробних підприємств. У сучасних умовах для вирішення чинних проблем у деревообробній галузі підвищена увага приділяється заходам загальноекономічного характеру без належного врахування специфіки.

Деревообробна промисловість передбачає об'єднання групи підприємств, які здійснюють механічне і частково хіміко-механічне оброблення і перероблення деревини.

Для оцінки ефективності деревообробної діяльності пропонуємо використовувати такі показники (табл.1):

Рівень економічної ефективності в деревообробній діяльності залежить від різноманіття взаємопов'язаних факторів. Аналіз загальної ефективності деревообробної діяльності є прерогативою вищої управлінської ланки і пов'язаний із визначенням ціни продукту, розміру партії закупівель сировини або поставок продукції, заміни обладнання або технології. Інші рішення також мають пройти оцінку з точки зору загального успіху фірми, характеру її економічного зростання і ефективності.

Уважаємо, що в оцінці ефективності діяльності деревообробного підприємства важливим є розрахунок показника економіко-технологічного рівня технології (за його допомогою можна не тільки оцінити поточний рівень розвитку підприємства та її ефективність, але і спрогнозувати подальший розвиток компанії, а також виробити оптимальну стратегію розвитку).

**Показники економічної ефективності деревообробної діяльності**

| Показник   | Економічне трактування   |
|--|--|
| <b>Загальні</b>                                  |  |
| Продуктивність праці                             |  |
| Виробіток  | Відображає кількість продукції, виробленої за одиницю робочого часу.   |
| Трудомісткість                                   | Величина, обернена продуктивності праці, що характеризує витрати праці на виробництво одиниці продукції  |
| Показники використання основних засобів          |  |
| Фондовіддача                                     | Відображає кількість виробленої продукції в розрахунку на 1 грн. основних засобів  |
| Фондомісткість                                   | Відображає вартість основних засобів у розрахунку на 1 грн. реалізованої продукції.  |
| Фондоозброєність                                 | Характеризує оснащеність працівників підприємства основними засобами   |
| Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання | Характеризує ефективність використання обладнання.   |
| Показники використання оборотних коштів          |  |
| Коефіцієнт оборотності оборотних коштів          | Показує те, скільки оборотів здійснили оборотні кошти за аналізований період   |
| Коефіцієнт закріплення оборотних коштів          | Характеризує суму оборотних коштів, що припадають на 1 грн. виручки від реалізації.  |
| Тривалість одного обороту                        | Показує те, за який термін підприємству повертаються його оборотні кошти у вигляді виручки від реалізації продукції.                           |
| Матеріаломісткість продукції                     | Характеризує сумарні витрати всіх матеріальних ресурсів на виробництво одиниці продукції.  |
| Показники рентабельності                         |  |
| Рентабельність продажів                          | Характеризує прибутковість виробничої діяльності підприємства за певний період часу  |
| Рентабельність майна підприємства                | Показує те, який прибуток отримує підприємство з кожної гривні, вкладеної в активи   |
| <b>Специфічні</b>                                |  |
| Коефіцієнт ефективності пилорамо-змін            | Ефективною пилорамо-змінною називається робота однієї ефективної рами протягом однієї зміни.   |
| Продуктивність по пропуску сировини              | Кількість сировини (м <sup>3</sup> ), що пройшла через пилораму за певний період часу  |
| Продуктивність по розпилюванні сировини          | Визначається кількістю розпиленої сировини (м <sup>3</sup> / зміну).   |
| Річний обсяг виробництва пиломатеріалів          | Відношення обсягу матеріалу, що розпилюється (сировини), тис. м <sup>3</sup> , до відсотку виходу пиломатеріалів із матеріалу, що розпилюється |
| Річний обсяг відходів виробництва                | Відсоток відходів від деревообробки  |

Цей показник характеризує технологічний процес, який притаманний певному методу виробництва конкретного продукту деревообробної галузі. Ця властивість показника зумовлюється як ідеєю технологічного процесу, так і технічною реалізацією цієї основної ідеї, яка знаходить своє відображення в характері і послідовності робочих напрямів технологічного процесу. Тобто цей показник допо-

магає оцінити ефективність деревообробного виробництва для окремої технології.

Показник економіко-технологічного рівня технології залежить від таких факторів, як технологічна продуктивність (у яку закладається додана вартість і чисельність працівників на підприємстві) і фондоозброєність.

Оцінка ефективності деревообробної діяльності необхідна для прийняття опти-

мальних управлінських рішень та досягнення стратегічних цілей підприємства.

Управлінські рішення приймаються практично на всіх рівнях діяльності підприємства і вважаємо за необхідне розрізняти різновиди ефективності управлінських рішень (рис. 1).

Реалізація ефективних управлінських рішень має бути спрямована на досягнення оптимальної збалансованості між витратами і результатами праці, що позитивно впливає на виробничі та фінансові результати діяльності деревообробних підприємств і підвищення конкурентних позицій у ринковому середовищі.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, проведене дослідження дає можливість стверджувати, що практичне застосування сформованої системи показників економічної ефективності деревообробної діяльності передбачає орієнтацію підприємств на інтенсивний шлях розвитку і досягнення більш високого рівня ефективності в динаміці; виявлення резервів подальшого поліпшення господарської діяльності підприємства на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, сучасних технологій, удосконалення організації праці, виробництва й

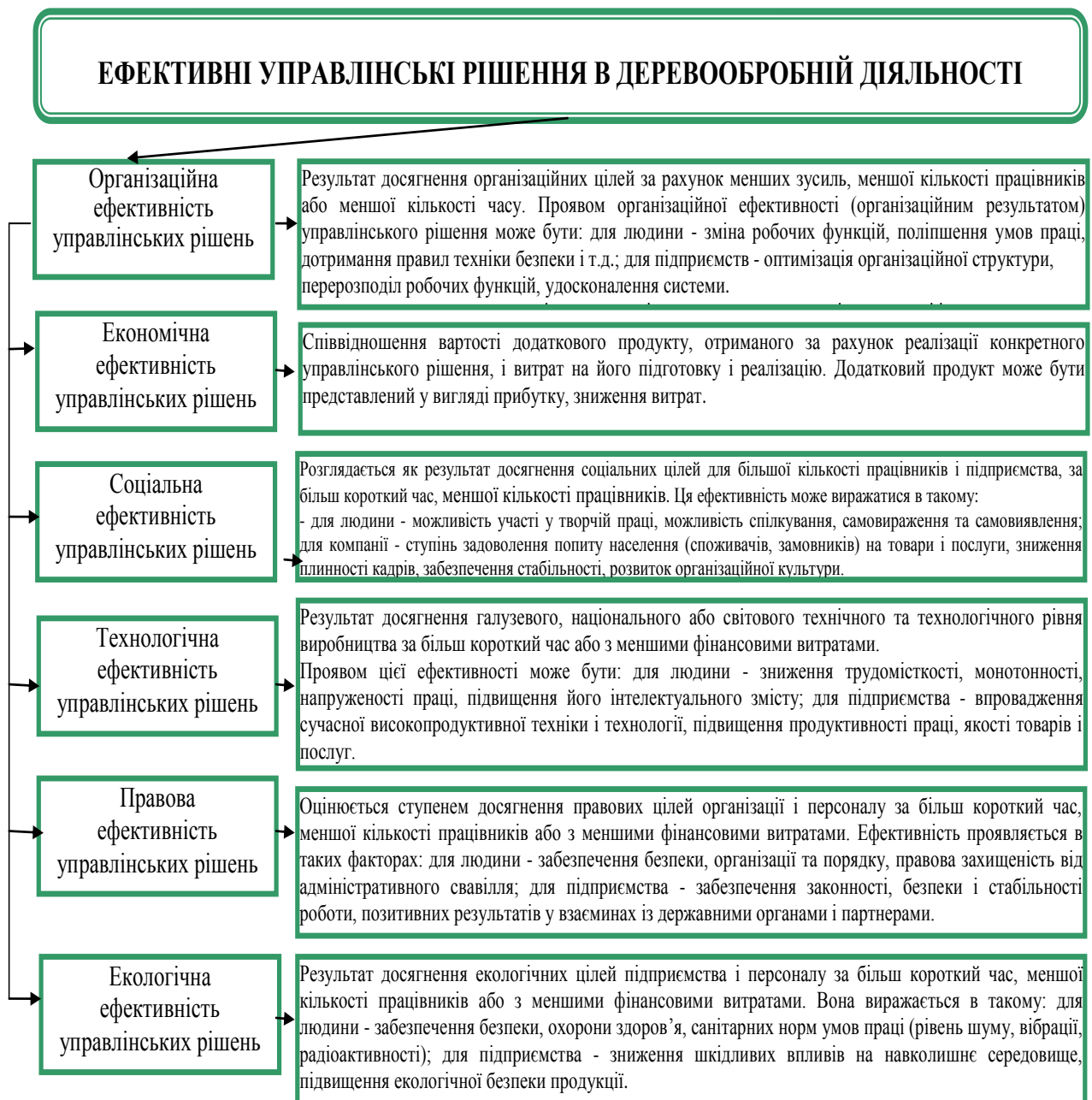


Рис. 1. Ефективні управлінські рішення в деревообробній діяльності

Джерело: побудовано за джерелом [1]

управління підприємством; створення дієвого механізму підвищення ефективності. Нами розглянуто типи ефективних управлінських рішень, реалізація яких забезпечить досяг-

нення підприємством стратегічних цілей. Перспективним напрямом є дослідження системи управління витратами на деревообробних підприємствах.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Аль-Хамдани Ашраф Салех Али, Кораблев А.И. Критерии и система показателей эффективности управления предприятием. URL: <http://spbftu.ru/UserFiles/Image/izvesti/32-198.pdf>
2. Аксененко А.Ф. Учет и анализ эффективности производства. Издательство: Москва: Финансы и статистика. 1986. 272 с.
3. Бойда С.В. Оцінка стратегічного потенціалу підприємств деревообробної промисловості 49 Чернівецької області. Ефективна економіка. 2013. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2245>
4. Горбатюк М.А. Сутність витрат операційної діяльності деревообробних підприємств. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2012. Вип. 9 (1). С. 245–250.
5. Гурняк І.Г., Шевченко Г.С. Аналіз діяльності підприємств меблевої та деревообробної промисловості в Україні. Науковий вісник: Збірник науково-технічних праць. Львів: НЛТУУ. 2008, Випуск 18.2. С. 216–225.
6. Даньків Й.Я., Макарович В.К. Ефективність діяльності підприємства : аналітичні аспекти. Бухгалтерський облік і аудиту : науково-практичний журнал. 2017. № 6. С. 30–40.
7. Книшева Б.В., Щербан М.Д. Аналіз оцінки і прогнозування ефективності експортної діяльності підприємств деревообробної промисловості Закарпаття в умовах нестабільного економічного середовища. Науковий вісник Ужгородського університету: Серія: Економіка / редкол.: В.П. Мікловда (гол. ред.), М.І. Пітюлич, С.С. Слава та ін. Ужгород: ПП «Повч Р.М.», 2010. Спецвип. 29. Ч. 1: Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності в сучасних умовах глобалізаційних процесів у світовій економіці. С. 271–276.
8. Лисичко А.М. Методика економічного аналізу об'єктів що складають лісогосподарську діяльність // Ефективна економіка: ел. наук. фах. видання. 2016. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6270>
9. Похильченко О.А. Концепція кластера у формуванні потенціалу конкурентоздатності деревообробних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / ДВНЗ «Ужгород. нац. ун-т». Ужгород, 2011. 21 с.
10. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: Методологические аспекты. Монография. Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 272 с.
11. Хомик Х.Р. Облік і внутрішній аудит екологічних витрат підприємств лісового господарства: автореф. дис. ... канд. екон. наук, спец. 08.00.09 / наук. кер. С.І. Лебедевич; Центр. спілка споживчих товариств України, Львів. торг.-екон. ун-т. Львів: [б. и.], 2016. 21 с.
12. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности: пер. с англ. Москва: Экономика, 1992.
13. Яворська Н.П. Удосконалення механізму підвищення економічної ефективності діяльності деревообробних підприємств. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». 2012. Вип. 9 (1.2). С. 274–284.

#### REFERENCES:

1. Alj-Khamdany Ashraf Salekh Aly, Korablev A.Y. Kryteryu y systema pokazatelej Efektyvnosty upravleniya predpriyatyem [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupa: <http://spbftu.ru/UserFiles/Image/izvesti/32-198.pdf>
2. Aksenenko, A.F. (1986) Uchet y analiz Efektyvnosty proyzvodstva / A.F. Aksenenko. – Yzdatelstvo: M.: Fynansy y statystyka. 272 s.
3. Bojda S.V. (2013) Ocinka strateghichnogho potencialu pidpryjemstv derevoobrobnoji promyslovosti Cherniveckoji oblasti: [Elektronnyj resurs] / S.V. Bojda // Efektyvna ekonomika. # 8. – rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2245>
4. Ghorbatjuk M.A. (2012) Sutnistij vytrat operacijnoji dijajlnosti derevoobrobnykh pidpryjemstv / M.A. Ghorbatjuk // Ekonomichni nauky. Ser. : Oblik i finansy. Vyp. 9 (1). – S. 245-250.
5. Ghurnjak I.Gh. (2008) Analiz dijajlnosti pidpryjemstv meblevoji ta derevoobrobnoji promyslovosti v Ukraini / I.Gh. Ghurnjak, Gh.S. Shevchenko // Naukovyj visnyk: Zbirnyk nauково-tekhnichnykh pracj. – Ljviv: NLTUU. vypusk 18.2. – S. 216-225.
6. Danjkiv J., Makarovych V. (2017) Efektyvnistij dijajlnosti pidpryjemstva : analitychni aspekty / J.Ja. Danjkiv, V.K. Makarovych // Bukhghalterskij oblik i audytu : nauково-praktychnyj zhurnal. #6. – S. 30-40.
7. Knysheva, B. V. (2010) Analiz ocinky i proghnozuvannja efektyvnosti eksportnoji dijajlnosti pidpryjemstv derevoobrobnoji promyslovosti Zakarpattj av umovakh nestabilnogho ekonomichnogho seredovyssha / B. V. Knysheva, M. D. Shherban // Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho universytetu : Serija: Ekonomika / redkol.: V.P. Miklovda (ghol.

red.), M.I. Pitjulych, S.S. Slava ta in. – Uzhgorod : PP"Povch R.M.", Specvyp. 29. Ch.1 : Udoskonalennja obliku, analizu, audytu i zvitnosti v suchasnykh umovakh ghlobalizacijnykh procesiv u svitovij ekonomici. – S. 271–276.

8. Lysychko A.M. (2016) Metodyka ekonomichnogho analizu ob'ektiv shho skladajutj lisoghospodarsjku dijajnistj // Efektyvna ekonomika: el. nauk. fakh. vydannja. # 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6270>

9. Pokhyljchenko O.A. (2011) Koncepcija klastera u formuvanni potencialu konkurentozdatnosti derevoobrobnykh pidpryjemstv : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / O. A. Pokhyljchenko; DVNZ "Uzhgorod. nac. un-t". – Uzhgorod, 21 c.

10. Savyckaja Gh.V. (2014) Analiz Efektyvnosti y ryskov predprynymateljskoj dejateljnosti : Metodologhycheskye aspekty. Monohrafyja / Gh.V. Savyckaja. - M.: NYC YNFRA-M, 272 s.

11. Khomyk, Khrystyna Romanivna. (2016) Oblik i vnutrishnij audyt ekologhichnykh vytrat pidpryjemstv lisovogho ghospodarstva [Tekst] : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk, spec. 08.00.09 / Kh. R. Khomyk ; nauk. ker. S. I. Lebedevych ; Centr. spilka spozhyvchykh tovarystv Ukrainy, Ljviv. torgh.-ekon. un-t. - Ljviv : [b. y.], 21 s.

12. Emerson, Gh. (1992) Dvenadcatj pryncypov proyzvoditeljnosti: per. s angh. / Gh. Emerson. – M.: Ekonomyka.

13. Javorsjka N. P. (2012) Udoskonalennja mekhanizmu pidvyshhennja ekonomichnoji efektyvnosti dijajnosti derevoobrobnykh pidpryjemstv / N. P. Javorsjka // Ekonomichni nauky. Ser. : Ekonomika ta menedzhment. Vyp. 9 (1.2). – S. 274-284.

## Economic efficiency of woodworking: analytical aspects

**Holyk V.R.**

Postgraduate Student,

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

In today's conditions of a market economy, the activity of enterprises, above all, is based on the efficiency of their operation. The economic efficiency of an enterprise is a guarantee of financial attractiveness for external investors, counteragents, and also owners of the company. Modern woodworking industry is a complex multicomponent system, which management is primarily aimed at solving problems of optimal use of forest, labour, and material and technical resources in order to increase the efficiency of production. In this regard, it becomes very important to assess the economic efficiency of enterprises of the woodworking industry. In the article, a set of analytical indicators is proposed, their economic interpretation and directions of use of results for making managerial decisions are determined. Analytical indicators are grouped into: general (analysis of labour productivity, use of fixed assets, working capital, profitability); specific (analysis of through-going wood output, sawing wood output, production of lumber, waste, production). The types of effective managerial decisions in the woodworking industry are distinguished: organizational, economic, social, legal, technological, ecological efficiency of managerial decisions, which will provide an

array of analytical data for assessing the efficiency of the activity and making decisions on the further development of enterprises.

The implementation of effective managerial decisions should be aimed at achieving an optimal balance between costs and results of labour, which positively affects the production and financial performance of woodworking enterprises and increases their competitive positions in the market environment. An assessment of the effectiveness of woodworking is necessary for the making of optimal managerial decisions and the achievement of strategic objectives of the enterprise.

The conducted research makes it possible to argue that the practical application of the established system of indicators of economic efficiency of woodworking involves: orientation of enterprises on the intensive way of development and achieving a higher level of efficiency in the dynamics; identification of reserves for further improvement of the enterprise's economic activity based on implementation of achievements of scientific and technological advance, modern technologies, improvement of organization of labour, production, and management of the enterprise; creation of an effective mechanism of efficiency improvement.

## Облік оплати праці: проблеми та напрями вдосконалення

**Гуцаленко Л.В.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри аудиту та державного контролю  
Вінницького національного аграрного університету

**Каправа О.С.**

магістр  
Вінницького національного аграрного університету

У статті виокремлено проблеми обліку розрахунків з оплати праці та запропоновано шляхи вирішення розглянутих проблем, зокрема сформовано склад аналітичних рахунків, що забезпечуватиме деталізацію розрахункових операцій із працівниками за розрахунками з оплати праці в конкретних ситуаціях.

**Ключові слова:** оплата праці, облік розрахунків, виплати працівникам, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, персонал.

Gutsalenko L.V., Kaprava O.S. УЧЕТ ОПЛАТЫ ТРУДА: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье определены проблемы учета расчетов по оплате труда и предложены пути решения рассматриваемых проблем, в частности сформирован состав аналитических счетов, который обеспечивает детализацию расчетных операций с работниками по расчетам с оплаты труда в конкретных ситуациях.

**Ключевые слова:** оплата труда, учет расчетов, выплаты работникам, прожиточный минимум, минимальная заработная плата, персонал.

Gutsalenko L.V., Kaprava O.S. PAYROLL ACCOUNTING: PROBLEMS AND IMPROVEMENT DIRECTIONS

The article outlines the problems of accounting for payroll calculations and proposes ways of solving the problems considered, in particular, the composition of analytical accounts has been formed, which will provide details of settlement operations with employees on payroll calculations in specific situations.

**Keywords:** payroll, calculation of payments, employee benefits, living wage, minimum wage, staff.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Заробітна плата – це одна з найскладніших економічних категорій і одне з найважливіших соціально-економічних явищ, тому облік праці та заробітної плати є одним із найважливіших і складних у всій системі обліку господарюючих суб'єктів. Оплата праці є головним чинником ефективності діяльності підприємства, оскільки розмір заробітної плати, своєчасність і повнота розрахунків позитивно впливають на якість праці найманих працівників та на суму витрат підприємства. Зміни чинного законодавства потребують постійного вдосконалення та оперативного контролю розрахунків з оплати праці.

Облік праці та заробітної плати є важливою ділянкою в усій системі обліку на підприємстві, а тому потребує впровадження заходів щодо вдосконалення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним і практичним питанням

обліку розрахунків з оплати праці та напрямів їх удосконалення присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: А.І. Радчук, А.О. Гордеюк, В.С. Василенко, О.С. Ветлужська, П.М. Матюшко, С.В. Цимбалюк, Т.В. Сизикова, Ю.М. Іванечко та ін. Незважаючи на численну кількість наукових праць, існують проблеми в обліку оплати праці, що потребують вирішення у вітчизняній обліковій системі.

Облік витрат підприємства постійно розвивається й поліпшується у зв'язку з удосконаленням комп'ютерної техніки і комунікаційного середовища, методології й організації бухгалтерського обліку як основного інформаційного джерела про витрати підприємства.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених, слід зазначити, що питання обліку розрахунків із працівниками з оплати праці потребують подальшого наукового дослідження. Багато

питань сьогодні залишаються невирішеними і дискусійними.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є висвітлення сучасних проблем обліку розрахунків з оплати праці та напрямів їх удосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У Законі України «Про оплату праці» зазначається, що заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [5].

Розмір заробітної плати залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

За видами заробітна плата на підприємствах поділяється на:

- основну заробітну плату, що визначає винагороду за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (часу, виробітку, обслуговування, посадових обов'язків). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців;

- додаткову заробітну плату – винагороду за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій;

- інші заохочувальні та компенсаційні виплати. До них належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, виплати в рамках грантів, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми [5].

Основною соціальною гарантією в оплаті праці, базовим інструментом її організації є мінімальна заробітна плата, оскільки на основі її розміру встановлюються тарифна ставка і мінімальний посадовий оклад.

Саме вона визначає диференціацію оплати праці. Згідно із Законом України «Про оплату праці», її розмір не може бути нижчим від прожиткового мінімуму для працездатних осіб, проте тільки в листопаді 2009 р. рівень мінімальної заробітної плати зрівнявся з установленим рівнем прожиткового мінімуму, коли його значення досягло 744 грн.

на місяць. Найбільші падіння мінімальних зарплат у доларовому еквіваленті сталися у 2009 (на -17%) та 2014 (-31%), 2015 (-42%) рр. У 2017 р. відбулося рекордне зростання мінімальної заробітної плати і вона становила 3 200 грн. У 2018 р. можна спостерігати тенденцію до збільшення, і мінімальна заробітна плата вже становить 3 723 грн. Середня зарплатня також зростає, однак помірними темпами – на 28% у 2017 р. [1].

Дослідивши види та зміни розміру мінімальної заробітної плати працівникам на підприємствах України, можна стверджувати, що зміни, які супроводжуються нормативно-законодавчими актами, вимагають постійного вдосконалення обліку та оперативного контролю над розрахунковими операціями з оплати праці працівникам (рис. 1).

На жаль, в Україні, існує негативна практика підприємств щодо наявності неофіційних позаоблікових нарахувань і виплат заробітної плати працівникам без сплати встановлених законодавством податків і платежів, так звана заробітна плата «у конвертах». Для боротьби з тіньовою заробітною платою уряд України вніс пропозицію щодо популяризації легалізації доходів, за якої буде стягуватися штраф у розмірі близько 34 тис. грн. за кожного неоформленого робітника [3, с. 121–126].

Правильна організація обліку оплати праці має безпосередній вплив на повноту і своєчасність здійснення розрахунків із працівниками.

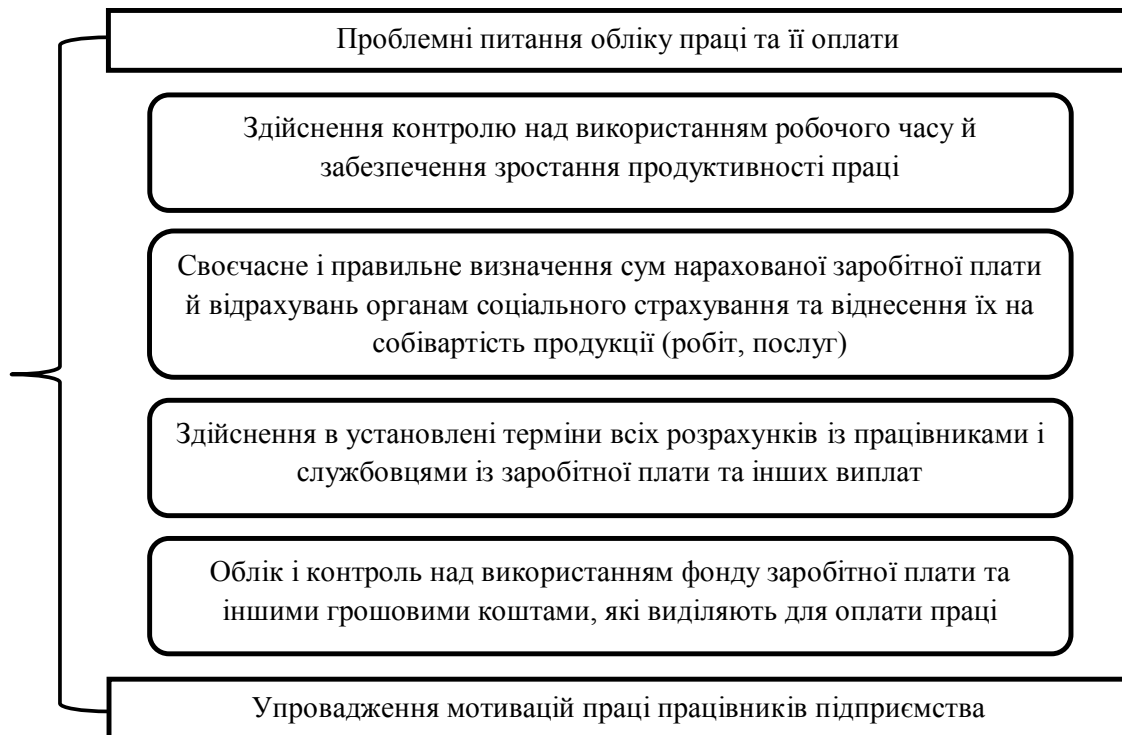
Одним із напрямів удосконалення системи ведення обліку, на думку Ю.М. Кулик, є спрощення документообігу на підприємстві. Необхідно:

- 1) зменшити кількість документації шляхом упровадження накопичувальних документів;

- 2) розробити аналітичну відомість за виплатами персоналу;

- 3) змодельовати відомість складу персоналу підприємства, де основними показниками є: середньоспискова чисельність; прийнято в штат; вибуло, із них: кількість за власним бажанням, за прогули, інші дисциплінарні порушення, після досягнення пенсійного віку; структура персоналу; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт обороту за прийомами; коефіцієнт обороту за вибуттям працівників; коефіцієнт відповідності кваліфікації працівника до складності робіт; рівень дисципліни працюючих;

- 4) скласти відомість стану кредиторської заборгованості з оплати праці працівників за певні періоди часу [2, с. 63].



**Рис. 1. Проблемні питання організації обліку праці та її оплати**

*Джерело: узагальнено авторами*

Облік та нарахування заробітної плати має низку інших невирішених питань, які впливають на результати діяльності господарюючих суб'єктів. Одне з них – питання стимуляції працівників до праці. Підприємства для того, щоб стимулювати роботу своїх працівників, переходять на систему виплати індивідуальної заробітної плати, яка діє на підставі оцінки конкретних заслуг працівника. Цей механізм включає як диференціацію умов наймання, так і регулярну оцінку заслуг персоналу безпосередньо в процесі трудової діяльності, тому слід використовувати так званий «гнучкий тариф» у тарифній системі. Його суть полягає у тому, що в межах кожного кваліфікаційного розряду встановлюється певний діапазон тарифних ставок та посадових окладів. Це сприяє підвищенню ефективності стимулювання працівників у межах одного й того самого розряду або посади без переведення до іншого розряду чи на іншу посаду вищої кваліфікації [1].

О.С. Безпалько вважає, що результати роботи кожного працівника оцінюються за трибальною шкалою, і відповідно до одержаної кількості балів він може просуватися по вертикалі тарифної сітки на один, два, три ряди. Тому навіть у межах однієї кваліфікації у кожного є можливість самостійно ініціювати збільшення

розміру своєї заробітної плати. Використання такої системи виключає автоматичний ріст заробітної плати, не підвищуючи реальної кваліфікації і результативності працівників [1].

Узагальнюючи проведені дослідження, можна стверджувати, що на підприємствах діє досить слабка матеріальна зацікавленість працівників та має місце недостатня стимулююча роль премій, надбавок і всієї преміальної системи.

У системі аналітичного обліку вирішальну роль має збір інформації про відпрацьований та невідпрацьований час, виконання норми працівником, склад працівників, структура фонду оплати праці. Інформація щодо витрат на оплату праці має суттєвий вплив на формування фактичної собівартості продукції, що виробляється. До складу собівартості включають основну заробітну плату, додаткову оплату праці та інші нарахування та виплати працівникам.

Враховуючи викладене вище, вважаємо за доцільне розширити аналітичні рахунки до рахунка бб «Розрахунки за виплатами працівникам» (табл. 1)

Наведена класифікація аналітичних рахунків сприятиме можливості отримання управлінським персоналом оперативної інформації конкретних ситуацій.



Таблиця 1

## Пропоновані аналітичні рахунки для обліку розрахунків за виплатами працівникам

| Рахунок                                  | Шифр субрахунок та аналітичного рахунка | Назва аналітичного рахунка                          |
|--|---|---|
| 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» | 661/1                                   | Розрахунки за окладами і тарифами                   |
|  | 661/2                                   | Інші нарахування                                    |
|  | 661/3                                   | Виплати за невідпрацьований час працівників         |
|  | 661/4                                   | Премії  |
|  | 661/5                                   | Інші заохочувальні виплати працівникам              |
|  | 661/6                                   | Комісійні винагороди                                |
|  | 661/7                                   | Оплата при звільненні                               |
|  | 661/8                                   | Розрахунки за відпустками                           |
|  | 661/9                                   | Оплата по закінченню трудової діяльності працівника |

*Джерело: сформовано авторами*

Л.А. Суліменко вважає, що умовою успішного вирішення завдань бухгалтерського обліку оплати праці є використання різних комп'ютерних програм для автоматизації обліку. Використання автоматизованої системи обробки облікової інформації дає змогу не тільки скоротити час розрахунків і обліку оплати праці, а й із найменшими затратами у визначені терміни одержувати інформацію, що необхідна для управління підприємством. [6, с. 400]. Автором розроблено програмне забезпечення для управління підприємством в Україні, створено низку програмних продуктів MASTER [4].

Конфігуратор MASTER дає можливість для обліку оплати праці виокремлювати такий складник, як «Заробітна плата та табельний облік», який автоматизує завдання розрахунку заробітної плати й управління персоналом на підприємствах та включає в себе два функціональних модулі: модуль «Зарплата» та модуль «Кадри». Конфігурація відповідає всім вимогам чинного законодавства України та є повністю адаптованою до українського ринку [6, с. 401].

Враховуючи наявні проблеми та пропозиції вдосконалення обліку, доцільно у наказі про облікову політику вказати на методи ведення обліку розрахунків із працівниками, зокрема: обґрунтувати вибір форм оплати праці, вио-

кремити чинники підвищення продуктивності праці; відкоригувати графік документообігу щодо первинного відображення відпрацьованого часу та виконаних робіт працівниками підприємства, де вказати виконавців та строки складання документів, які пов'язані з обліком оплати праці, що сприятиме розподілу функцій між адміністративним персоналом вищої та середньої ланок.

**Висновки з цього дослідження.** Результати проведеного дослідження дають змогу надати такі рекомендації:

1) ввести в систему виплати індивідуальної заробітної плати так званій «гнучкий тариф», що діє на підставі оцінки конкретних трудових досягнень працівника, що сприятиме підвищенню мотивації працівників та поліпшенню діяльності підприємства;

2) деталізувати аналітичні рахунки до рахунка 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», що дасть можливість отримати менеджерам усіх рівнів оперативну інформацію про конкретні ситуації для прийняття управлінських рішень;

3) спростити документообіг на підприємстві шляхом виокремлення в наказі про облікову політику форм оплати праці та складників графіку документообігу щодо первинного відображення відпрацьованого часу та виконаних робіт працівниками підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Безпалько О.С. Вдосконалення обліку заробітної плати працівників підприємства. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2018/вдосконалення-обліку-заробітної-пла/>.
2. Кулик Ю.М. Шляхи вдосконалення обліку оплати праці. К.: КНУТД, 2016. С. 63.
3. Миронова Ю.Ю., Панасенко В.А. Проблеми організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві. Економіка і регіон. 2016. № 1(56). С. 121–126.

4. Програмні продукти MASTER. URL: [http:// masterbuh.com/masterbuh\\_zp](http://masterbuh.com/masterbuh_zp).
5. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95–ВР. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=108%2F95-%E2 %F0>.
6. Облік і аналіз розрахунків з оплати праці / Л.А. Суліменко, А.В. Киян, С.А. Вітер. Інфраструктура ринку. 2018. № 18. С. 395–404.

#### REFERENCES:

1. Bezpalko O. S. Vdoskonalennia obliku zarobitnoi platy pratsivnykiv pidpriemstva / O. S. Bezpalko// [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : : <https://naub.oa.edu.ua/2018/vdoskonalennja-obliku-zarobitnoji-pla/>
2. Kulyk Yu. M. Shliakhy udoskonalennia obliku oplaty pratsi / Yu. M. Kulyk// – K. : KNUTD, 2016. – S. 63.
3. Myronova Yu.Yu., Panasenko V.A. Problemy orhanizatsii obliku rozrakhunkiv z oplaty pratsi na pidpriemstvi / Yu.Yu. Myronova, V.A. Panasenko// *Ekonomika i rehion* – 2016– # 1 (56). – S. 121 – 126.
4. Proghramni produkty MASTER. URL// [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: [http://masterbuh.com/masterbuh\\_zp](http://masterbuh.com/masterbuh_zp)
5. Pro oplatu pratsi Zakon Ukrainy vid 24.03.1995 r. # 108/95–VR. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=108%2F95-%E2 %F0>.
6. Sulimenko L.A. Oblik i analiz rozrakhunkiv z oplaty praci / L.A. Sulimenko, A.V. Kyjan, S.A. Viter // *Infrastruktura rynku* – 2018 # 18 – S. 395–404.

## Payroll accounting: problems and improvement directions

**Gutsalenko L.V.**

Doctor of Economics, Professor,  
Head of the Department of Audit and State Control,  
Vinnytsia National Agrarian University

**Kaprava O.S.**

Master Degree Seeking Applicant,  
Vinnytsia National Agrarian University

The article raises questions concerning the problems of accounting for transactions in payment calculations, in particular, ensuring productivity growth, timely and correct determination of the amounts of accrued wages and deductions to social insurance bodies and their attribution to the cost of production (works, services), implementation in established the timing of all settlements with employees from wages and other payments, the introduction of motivation of workers of the enterprise.

Found that wages as a social phenomenon is an important motivator increasing the employment potential of the working population in any country.

A number of suggestions are made on the simplification of the document circulation system at the enterprise, in particular, the reduction of the number of primary documents by the introduction of cumulative information, the formation of analytical data on personnel payments.

Proposed to stimulate employees in the company to introduce a system of individual payment of salaries, which are based on the evaluation of specific labor achievements worker.

One of the ways to improve payroll accounting is to improve existing analytical accounting by expanding analytical accounts into Account 66 Payments for Employees, which will facili-

tate the availability of operational information by management personnel for specific situations.

Due to changes in the wage legislation in 2017, the urgency of improving the organization of payment for wages at the enterprise and determining measures to improve accounting and analytical support, including the use of modern information systems, is growing. Therefore, it is expedient to improve the accounting of remuneration of economic agents by using new software products. In particular, the MASTER configurator provides an opportunity for payroll accounting to distinguish the following components: "Salary and tabular accounting", which automates payroll and personnel management tasks at enterprises and includes two functional modules (the module "Salary" and the module "Personnel"). The configuration meets all the requirements of the current legislation of Ukraine and is fully adapted to the Ukrainian market.

The proposed directions of improvement of the accounting of labor remuneration at enterprises will contribute to the increase of labor productivity through the motivation of employees of economic entities and the receipt of operational and reliable information by managers of all levels, with a view to making managerial decisions that will increase the efficiency of economic activity in general.

## Вдосконалення обліку податкових розрахунків на підприємствах України

**Жирида Х.В.**

магістр

Ужгородського національного університету

**Савчук Д.Г.**

кандидат економічних наук,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Статтю присвячено проблемам недосконалості організації і методики бухгалтерського обліку податкових розрахунків підприємства. Проаналізовано та систематизовано проблеми облікового забезпечення податкових розрахунків у працях науковців. Запропоновано вирішення ідентифікованих проблем шляхом реформування норм чинного законодавства України.

**Ключові слова:** податкові розрахунки, податкова звітність, облік податкових платежів, графік документообігу, єдиний електронний рахунок.

Жирида Х.В., Савчук Д.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА НАЛОГОВЫХ РАСЧЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

Статья посвящена проблемам несовершенства организации и методики бухгалтерского учета налоговых расчетов предприятия. Проанализированы и систематизированы проблемы учетного обеспечения налоговых расчетов в трудах ученых. Предложено решение идентифицированных проблем путем реформирования норм действующего законодательства Украины.

**Ключевые слова:** налоговые расчеты, налоговая отчетность, учет налоговых платежей, график документооборота, единый электронный счет.

Zhyryda H.V., Savchuk D.G. IMPROVEMENT OF ACCOUNTING OF TAX CALCULATIONS AT ENTERPRISES OF UKRAINE

The article is devoted to the problems of the imperfection of the organization and methods of accounting for tax calculations of an enterprise. There are analyzed and systematized the problems of accounting support of tax calculations in the works of scientists. It is proposed the solution of the identified problems by reforming the norms of the current legislation of Ukraine.

**Keywords:** tax calculations, tax reporting, tax accounting, workflow schedule, single electronic invoice.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Збалансованість податкової системи держави – один із визначальних чинників її економічного зростання та розвитку бізнесу. Податкову систему України становить сукупність податків, зборів та інших обов'язкових платежів та внесків, які з погляду суб'єкта господарювання є витратами. Таким чином, податкові платежі є об'єктами планування, управління та контролю, незважаючи на те що їх величину жорстко визначено державою.

Податкові розрахунки є основним формуючим елементом економічного потенціалу підприємства на основі системи державного регулювання. Саме податкові платежі є суттєвим та впливовим інструментом у регулюванні економічних відносин держави і господарюючих суб'єктів. Їх формування повинно:

стимулювати розвиток чогось прогресивного та ефективного, тобто того, чого потребує господарська діяльність; регулювати неузгодженості, які виникають під час розвитку економічного потенціалу держави і суб'єктів бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження питань організації бухгалтерського обліку податкових розрахунків підприємства зробили: Ф.Ф. Бутинець [1], С.І. Дробязко, Т.М. Козир, С.Б. Холод [2], М.Р. Лучко [3], О.І. Малишкін [4]. Українські практики і теоретики виділяють такі основні проблеми облікового забезпечення податкових розрахунків: підготовка сучасних бухгалтерів не завжди відповідає вимогам практики; значний вплив умов зовнішнього економічного середовища на облікові процеси; неповна узгодженість бухгалтерського та податкового законодавства;

складність механізму нарахування, сплати податків та формування звітності, що потребує значних затрат часу; дублювання інформації в податковій звітності; недоступність та незрозумілість обліку податкових розрахунків управлінському персоналу підприємства; блокування податкових накладних; складність процедури реєстрації розрахунків коригувань.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значні доробки науковців у сфері податкових розрахунків, проблема спрощення обліку таких розрахунків на українських підприємствах залишається невирішеною.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Для вирішення окресленої проблеми необхідно: ідентифікувати вплив організаційно-методичних аспектів бухгалтерського обліку на податкові розрахунки підприємства; вдосконалити організацію та методику обліку податкових розрахунків на рівні держави та рівні окремого суб'єкта господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Бухгалтерський облік відіграє вагомий роль у формуванні достовірної інформації про систему оподаткування конкретного суб'єкта чи держави у цілому. Однак підприємствами

України витрачається значна частина робочого і позаробочого часу для підготовки і подання звітності та сплати податків.

Порівняння затрат часу, необхідного для складання та здачі звітності і сплати податкових платежів, можна здійснити за допомогою рейтингу Paying Taxes, який складається Світовим банком разом з аудиторською компанією PwC і є частиною рейтингу Doing Business. Цей рейтинг оцінює середньостатистичне підприємство окремої держави в розрізі податкового навантаження, адміністрування та сплати податкових платежів, платниками яких є вибране підприємство (табл. 1) [5].

Для кращого сприйняття наведених даних табл. 1, зобразимо вказану інформацію у вигляді діаграм (рис. 1, 2).

Згідно з аналітичними даними, представленими в табл. 1, становище України в розрізі охарактеризованих показників є практично найгіршим.

Суттєвою умовою для поліпшення позиції України в даному рейтингу є спрощення обліку податкових розрахунків і відповідних форм звітності. Передусім для оптимізації обліку податкових платежів підприємства

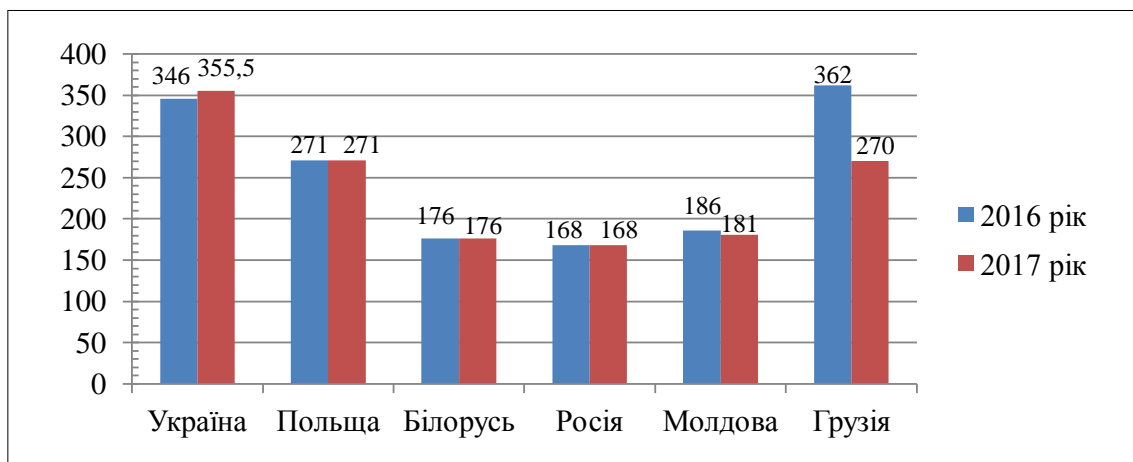
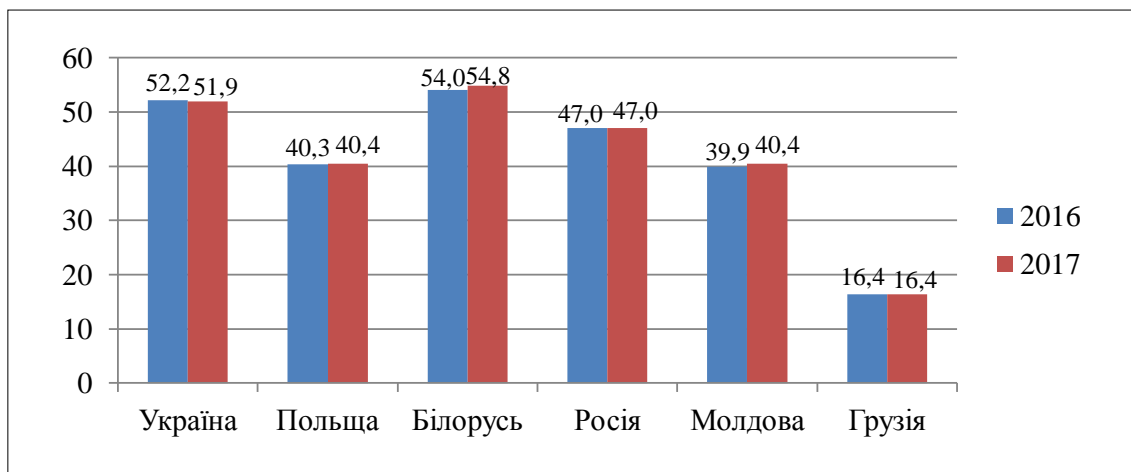


Рис. 1. Затрати часу середньостатистичного підприємства на формування звітності та сплату податкових платежів

Таблиця 1

Порівняння позицій України з деякими країнами світу

| Показники                                  | Україна |       | Польща |       | Білорусь |       | Росія |       | Молдова |       | Грузія |       |
|--|---------|-------|--------|-------|----------|-------|-------|-------|---------|-------|--------|-------|
|  | 2016    | 2017  | 2016   | 2017  | 2016     | 2017  | 2016  | 2017  | 2016    | 2017  | 2016   | 2017  |
| Час (кількість годин на рік)               | 346,0   | 355,5 | 271,0  | 271,0 | 176,0    | 176,0 | 168,0 | 168,0 | 186,0   | 181,0 | 362,0  | 270,0 |
| Загальний рівень податків (% від прибутку) | 52,2    | 51,9  | 40,3   | 40,4  | 54,0     | 54,8  | 47,0  | 47,0  | 39,9    | 40,4  | 16,4   | 16,4  |



**Рис. 2. Загальний рівень податку (% від прибутку) середньостатистичного підприємства**

необхідно здійснити низку реформ зі змінами в інструкціях щодо обліку на рахунках бухгалтерського обліку.

Реформування чинної нормативної бази України в досліджуваній сфері забезпечить формування систематизованої інформації щодо нарахованих сум податкових платежів суб'єкта господарювання, що розширить можливості апарату управління й оптимізує контроль над діяльністю підприємства.

Нині для узагальнення інформації стосовно податкових розрахунків підприємства призначено рахунок 64 «Розрахунки за податками й платежами», за кредитом якого накопичуються нараховані платежі, за дебетом – їх сплата або списання.

Податок на прибуток на підприємствах України формується на рахунку 98 «Податок на прибуток»: за дебетом відображається нарахування даного податку, за кредитом – списання на фінансові результати.

За наявності найманих працівників на підприємстві виникає обов'язок сплати єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування, для якого в бухгалтерському обліку використовується рахунок 65 «Розрахунки за страхуванням». За кредитом даного рахунку відображаються нараховані зобов'язання, за дебетом – їх сплата або списання.

Сьогодні в багатьох розвинутих країнах світу поширено методику використання одного рахунку для сукупності податкових платежів, сплачуваних підприємством. Дане питання нині є досить дискусійним серед українських учених та практиків.

Нами пропонується використання єдиного рахунку для обліку податкових платежів під-

приємства 98 «Податкові платежі підприємства» з відповідними субрахунками (рис. 3).

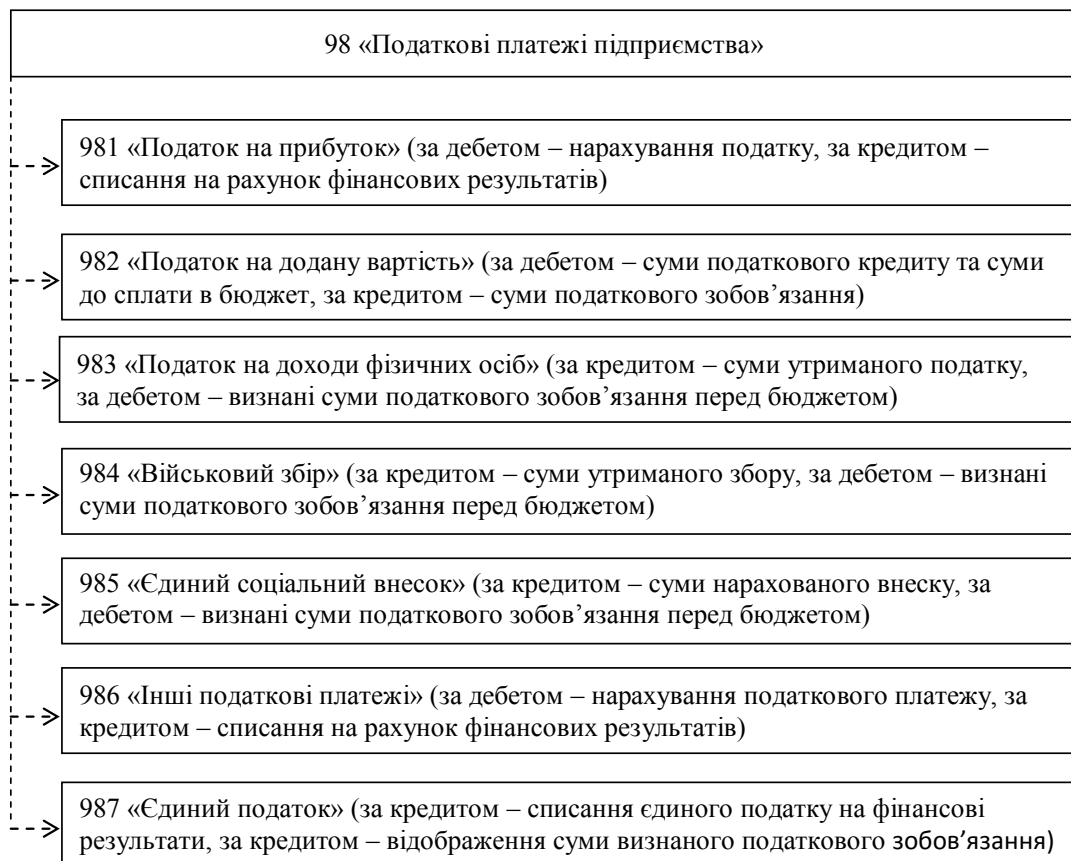
Використання запропонованого рахунку значно спрощує облік розрахунків із бюджетом і контроль над його здійсненням. Типові кореспонденції з використанням субрахунків рахунку 98 «Податкові платежі підприємства» наведено в табл. 2.

Запропоноване використання єдиного рахунку для обліку податкових платежів підприємства дає змогу уникнути впливу на собівартість продукції (у частині єдиного соціального внеску), створює умови для провадження ефективного контролю над нарахуванням і сплатою податкових зобов'язань уповноваженими на те особами. Новостворена система відповідає сутності податкових платежів як інструменту розподілу доходів.

На наступному етапі вдосконалення сучасного стану обліку податкових розрахунків підприємства в Україні необхідно зосередити увагу на реформуванні податкової звітності, складання якої займає більше часу та уваги порівняно з фінансовою і статистичною формами звітності.

Потреба вдосконалення пов'язана передусім із дублюванням інформації зі спеціальних додатків безпосередньо в податкових деклараціях. Окрім того, значна кількість додатків до декларацій не містить важливої інформації, а відіграє виключно роль допоміжних таблиць.

Тобто для вдосконалення форм податкової звітності необхідно, перш за все, скоротити додатки до податкових декларацій, які не містять суттєвої інформації для здачі податкової звітності та сплати податкових платежів (наприклад, скасування Додатку 2 «Довідка про суму від'ємного значення звітного (подат-



**Рис. 3. Рахунок обліку податкових платежів підприємства**

кового) періоду, яка зараховується до складу податкового кредиту наступного звітного (податкового) періоду» до декларації з ПДВ).

Оптимізація податкової звітності забезпечить значне скорочення витрат часу на її складання, що в результаті призведе до зростання рівня продуктивності праці і забезпечить підвищення контролю над обліком податкових платежів бухгалтером суб'єкта господарювання.

Заключним етапом удосконалення методики та організації обліку податкових розрахунків підприємства на рівні держави є впровадження в дію єдиного електронного рахунку – рахунку, який відкривається платником у центральному органі виконавчої влади, що реалізує політику держави у сфері податків та зборів і забезпечує:

1. спрощення сплати податкових платежів до бюджетів;

2. зменшення кількості помилок стосовно недоплати або ж надміру сплачених коштів, що також знаходить своє відображення в обліку;

3. підвищення прозорості стосунків «платники – держава».

Передусім удосконалення обліку податкових платежів необхідно починати з кожного конкретного суб'єкта господарювання, що стосується:

1. розроблення в організаційно-розпорядчих документах суб'єктів господарювання розділу «Податкові розрахунки підприємства: організація і методика»;

2. створення Графіку документообігу із зазначенням форм первинних документів, відповідальних осіб за їх переміщення, виконавців своєчасного опрацювання та терміни виконання;

3. заміни використовуваних версій «1С: Бухгалтерія» найновішою «1С: Бухгалтерія 8».

Розділ «Податкові розрахунки підприємства: організація і методика» в організаційно-розпорядчих документах суб'єктів господарювання повинен містити відповідні пункти (табл. 3).

Слід зазначити, що вказані пропозиції є коректними для більшості суб'єктів господарювання задля поліпшення ефективності їхньої діяльності шляхом удосконалення ведення обліку податкових розрахунків.

На ефективність облікового процесу підприємства суттєвий вплив здійснює Графік документообігу, під час розроблення якого необхідне врахування всіх особливостей підприємства, а особливо форми ведення обліку.

Нині не кожне підприємство має можливість перейти на використання більш нового програмного забезпечення, адже такий пере-

Таблиця 2

## Облік податкових платежів підприємства

| Зміст операцій   | Кореспонденція рахунків |        | Сума, грн |
|--|-------------------------|--------|-----------|
|  | Дебет                   | Кредит |           |
| 1  | 2                       | 3      | 4         |
| 981 «Податок на прибуток»                                      |                         |        |           |
| Нараховано податок на прибуток                                 | 79                      | 981    | 20000,00  |
| Відображено суму податку, яка підлягає сплаті в бюджет         | 981                     | 64     | 20000,00  |
| 982 «Податок на додану вартість»                               |                         |        |           |
| Нараховано ПК за ПДВ   | 982                     | 63/68  | 3900,00   |
| Нараховано суму ПЗ з ПДВ                                       | 70/71                   | 982    | 5300,00   |
| Відображено суму ПДВ (ПЗ), що належить до сплати в бюджет      | 982                     | 64     | 1400,00   |
| 983 «Податок на доходи фізичних осіб»                          |                         |        |           |
| Утримано ПДФО із заробітної плати                              | 66                      | 983    | 7200,00   |
| Відображено суму ПДФО до сплати в бюджет                       | 983                     | 64     | 7200,00   |
| 984 «Військовий збір»  |                         |        |           |
| Утримано ВЗ із заробітної плати                                | 66                      | 984    | 600,00    |
| Відображено суму ВЗ до сплати в бюджет                         | 984                     | 64     | 600,00    |
| 985 «Єдиний соціальний внесок»                                 |                         |        |           |
| Нараховано ЄСВ на ЗП працівників                               | 985                     | 66     | 9300,00   |
| Списано ЄСВ на фінансові результати                            | 79                      | 985    | 9300,00   |
| 986 «Інші податкові платежі»                                   |                         |        |           |
| Відображено суми інших податків                                | 79                      | 986    | 7450,00   |
| Нараховано суму інших податків, які підлягають сплаті в бюджет | 986                     | 64     | 7450,00   |
| 987 «Єдиний податок»   |                         |        |           |
| Відображено суму єдиного податку                               | 79                      | 987    | 11500,00  |
| Нараховано суму єдиного податку, який підлягає сплаті в бюджет | 987                     | 64     | 11500,00  |

Таблиця 3

Розділ Наказу про облікову політику  
«Податкові розрахунки підприємства: організація і методика»

| № з/п | Пункт розділу  | Характеристика   |
|-------|--|--|
| 1.    | Система оподаткування  | Загальна/спрощена  |
| 2.    | Реєстрація платником ПДВ   | на обліку з __.__.____ року  |
| 3.    | Форма ведення обліку   | автоматизована з використанням 1С: Бухгалтерія 7.7   |
| 4.    | Первинні документи для визнання доходів  | рахунки-фактури, видаткові накладні, товарно-транспортні накладні, акти приймання виконаних робіт тощо                           |
| 5.    | Первинні документи для визнання витрат   | рахунки-фактури, рахунки-акти, прихідні накладні, товарно-транспортні накладні, акти здачі-прийняття робіт (надання послуг) тощо |
| 6.    | Первинні документи, підтверджуючі виникнення податкового зобов'язання з податку на додану вартість | банківська виписка, видаткові накладні, акти приймання виконаних робіт та інші   |
| 7.    | Первинні документи, підтверджуючі виникнення податкового кредиту з податку на додану вартість      | банківська виписка, рахунки-акти, акти здачі-прийняття робіт (надання послуг), прихідні накладні та інші                         |
| 8.    | Графік документообігу  | Додаток 1 Наказу   |
| 9.    | Податковий календар бухгалтера   | Додаток 2 Наказу   |



хід потребує значних затрат часу, залучення додаткового персоналу і, безперечно, понесе за собою чималі додаткові витрати. Саме тому нами обґрунтовано необхідність переходу на застосування найбільш нової версії програми «1С: Бухгалтерія» (табл. 4).

Проаналізувавши отримані результати порівняння версій програми «1С: Бухгалтерія», робимо висновок, що додаткові витрати компанії на оновлення компенсуються за рахунок можливості відмови від оплачуваної програми для надсилання звітності за умови реєстрації податкових накладних із використанням Електронного кабінету платника податків, що є безкоштовним.

**Висновки з цього дослідження.** Зазначивши основні проблемні аспекти облікового

забезпечення податкових розрахунків суб'єктів господарювання України, нами запропоновано заходи щодо оптимізації облікового процесу на рівні держави: використання єдиного рахунку для обліку податкових платежів підприємства, що створює умови для провадження ефективного контролю над нарахуванням і сплатою податкових зобов'язань уповноваженими на те особами; запровадження єдиного електронного рахунку для сплати податкових платежів; спрощення податкової звітності шляхом уникнення дублювання інформації. На рівні окремого суб'єкта господарювання: розроблення в Наказі про облікову політику розділу «Податкові розрахунки підприємства: організація і методика»; створення Графіку документообігу; оновлення програми «1С: Бухгалтерія».

Таблиця 4

## Порівняльна характеристика версій програм «1С: Бухгалтерія»

| № з/п | Елемент порівняння                                       | Версія програми «1С: Бухгалтерія»  |   |
|-------|--|--|---|
|       |  | «1С: Бухгалтерія 7.7»  | «1С: Бухгалтерія 8»   |
| 1.    | Кореспонденції рахунків                                  | Аналогічного механізму немає   | Наявність довідника кореспонденцій рахунків, який виступає в ролі навігатора і використовується як під час початкового освоєння програми, так і в подальшій щоденній роботі   |
| 2.    | Відповідність форми звітності звітному періоду           | Під час складання звітності необхідно стежити за відповідністю її форми звітному періоду   | Відстеження відповідності форм звітності і звітного періоду здійснюється автоматично  |
| 3.    | Ручне коригування показників                             | Можливе виправлення показників під час автоматичного формування звітності (без збереження) | Можливість коригування показників із подальшим їх збереженням під час подальшого автоматичного формування звітності   |
| 4.    | Планування підготовки і здачі звітності, сплати податків | Сервіс контролю термінів платежів відсутній  | Наявність календаря бухгалтера, який нагадує про здачу звітності та сплату податкових платежів  |
| 5.    | Перевірка заповнення звітності                           | Відсутня автоматична перевірка звітності   | Автоматична перевірка заповнення звітності можлива як у рамках однієї форми звітності, так і в ув'язці з іншими   |
| 6.    | Подання звітності напряму через Інтернет                 | Тільки з використанням додаткових програмних засобів                                       | Надсилання звітності безпосередньо з програми 1С із можливістю отримання інформації про стан звітності  |
| 7.    | Помічник з обліку ПДВ                                    | Даний елемент відсутній  | Надання допомоги на всіх етапах формування інформації для складання декларації з ПДВ. Контроль над послідовністю виконання операцій   |
| 8.    | Експрес-перевірка ведення обліку                         | Експрес-перевірка відсутня   | Дана перевірка забезпечує встановлення відповідності використовуваної методології ведення обліку чинному законодавству, виявляє помилки у веденні обліку, вказує причини і надає рекомендації щодо їх виправлення з формуванням деталізованого звіту з описом помилок |

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: підручник. Житомир: Рута, 2006. 528 с.
2. Дробязко С.І., Козир Т.М., Холод С.Б. Облік та оподаткування підприємств малого бізнесу: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 416 с.
3. Лучко М.Р. Облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами: навч. посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2016. 360 с.
4. Малишкін О.І. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 376 с.
5. Overall ranking and data tables. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/paying-taxes-2018/overall-ranking-and-data-tables.html> (дата звернення: 25.04.2018).

REFERENCES:

1. Efimova F.F. Organization of accounting: a textbook. Zhytomyr: Ruta, 2006. 528 p.
2. Drobyazko S.I., Kozyr TN, Kholod S.B. Accounting and taxation of small businesses: studies. allowance. Kiev: Center for Educational Literature, 2012. 416 p.
3. Luchko M.R. Accounting and financial reporting according to international standards: studies. allowance. Ternopil: Economic Thought, 2016. 360 p.
4. Malyshkin A.I. Accounting and tax auditing in Ukraine: theory, methodology, practice: monograph. Kiev: Center for Educational Literature, 2013. 376 p.
5. Overall ranking and data tables. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/paying-taxes-2018/overall-ranking-and-data-tables.html> (appeal date: 04/25/2018).

## Improvement of accounting of tax calculations at enterprises of Ukraine

**Zhiryada H.V.**

Master's Degree Seeking Applicant,  
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

**Savchuk D.G.**

Candidate of Economic Sciences,  
Assistant Professor at the Department of Accounting and Taxation,  
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

The article is devoted to the problems of the imperfection of the organization and accounting methods of tax calculations of the enterprise. Since the balance of the state tax system is one of the determinants of its economic growth and business development. The tax system of Ukraine is a set of taxes, fees and other mandatory payments and contributions that, in terms of the entity, are costs. Thus, tax payments are the objects of planning, management and control, despite the fact that their size is rigidly determined by the state.

Tax calculations are the main forming element of the economic potential of the enterprise on the basis of state regulation system. Exactly tax payments are a significant and influential instrument in regulating the economic relations of the state and economic entities. Their formation should: stimulate the development of something progressive and effective, namely, what needs economic activity; to regulate inconsistencies that arise when developing the economic potential of the state and business entities.

With the help of Paying Taxes ratings which is compiled by the World Bank with the PwC audit firm and part of the Doing Business rating, we have identified that Ukrainian accounting officers spend a great deal of time preparing and submitting accounts and paying tax payments.

Thus, having noted the main problem aspects of accounting of tax calculations of business entities of Ukraine, we proposed such measures to optimize the accounting process at the state level: using a single account for accounting of tax payments of the enterprise, which creates conditions for effective control over the accrual and payment of tax liabilities' authorities authorized by those persons; introduction of a single electronic account for payment of tax payments; simplify tax reporting by avoiding duplication of information.

At the level of the individual entity: development in the organizational and administrative documents of the section "Tax calculations of the enterprise: organization and methodology"; creation of a document flow chart; update 1C program: Accounting.

## Проблемні аспекти накопичення в обліку інформації щодо бази оподаткування для обчислення загальнодержавних податків і зборів

**Занько Б.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку  
Університету державної фіскальної служби України

Обґрунтовано необхідність накопичення в системі бухгалтерського обліку інформації, у тому числі щодо бази оподаткування, що використовується для обчислення загальнодержавних податків і зборів. Проведено аналіз наявності в Податковому кодексі України таких обов'язкових елементів податку, як об'єкт оподаткування та база оподаткування, у розрізі загальнодержавних податків і зборів.

**Ключові слова:** база оподаткування, бухгалтерський облік, загальнодержавний збір, загальнодержавний податок, об'єкт оподаткування.

Занько Б.М. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ НАКОПЛЕНИЯ В УЧЕТЕ ИНФОРМАЦИИ О БАЗЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ИСЧИСЛЕНИЯ ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННЫХ НАЛОГОВ И СБОРОВ

Обоснована необхідність накоплення в системі бухгалтерського учета інформації, в том числі относительно бази налогообложения, используемой для исчисления общегосударственных налогов и сборов. Проведен анализ наличия в Налоговом кодексе Украины таких обязательных элементов налога, как объект налогообложения и база налогообложения, в разрезе общегосударственных налогов и сборов.

**Ключевые слова:** база налогообложения, бухгалтерский учет, общегосударственный сбор, общегосударственный налог, объект налогообложения.

Zanko B.M. PROBLEM ASPECTS OF ACCUMULATION IN THE ACCOUNTING OF THE INFORMATION OF THE TAX BASE FOR CALCULATION OF NATIONWIDE TAXES AND FEES

Necessity of accumulation in an accounting system of the information, including regarding the tax base used for calculation of nationwide taxes and fees is justified. Analysis of presence in the Tax Code of Ukraine of such compulsory elements of the tax, as the taxable item and the tax base is carried out, in cut of nationwide taxes and fees.

**Keywords:** tax base, accounting, nationwide fee, nationwide tax, taxable item.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Підприємства, які здійснюють господарську діяльність, повинні сплачувати податки і збори, платниками яких вони є. Інформацію, яка необхідна для обчислення цих обов'язкових платежів, платникам податків доцільно накопичувати в системі бухгалтерського обліку. Під час обчислення загальнодержавних податків і зборів велике значення має інформація, яка характеризує, зокрема, такий обов'язковий елемент податку, як база оподаткування. Якщо в Податковому кодексі України чітко й ясно визначено бази оподаткування в розрізі всіх загальнодержавних податків і зборів, то це сприятиме накопиченню у системі бухгалтерського обліку якісної інформації, що потрібна для обчислення податків і зборів, та зменшуватиме ймовірність помилок, які можуть бути допущені під час розрахунку податкових зобов'язань.

Тому актуальним є дослідження норм Податкового кодексу України стосовно наявності чітко й ясно визначених баз оподаткування в розрізі всіх загальнодержавних податків і зборів, а також щодо можливості відображення інформації про такі бази оподаткування у системі бухгалтерського обліку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основні аспекти бухгалтерського обліку як джерела інформації для прийняття управлінських рішень, а також проблеми оподаткування у своїх працях розглядали В.В. Бабиш [1], Ф.Ф. Бутинець [2], С.Ф. Голов [3], М.Я. Дем'яненко [4], В.М. Жук [5], Г.Г. Кірейцев [6], О.І. Малишкін [7], Н.М. Ткаченко [8], В.Г. Швець [9] та ін.

Віддаючи належне науковим напрацюванням цих учених, слід відзначити, що питання накопичення в обліку інформації щодо бази оподаткування для обчислення загальнодержавних податків і зборів, а також необхідності

чіткого визначення бази оподаткування для кожного із цих обов'язкових платежів на законодавчому рівні розглянуто не повною мірою, а тому потребує подальшого наукового дослідження.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість досліджень, які стосуються складу інформації, яку доцільно накопичувати в бухгалтерському обліку для прийняття управлінських рішень, у тому числі рішень, які стосуються питань оподаткування, питання накопичення в обліку інформації щодо баз оподаткування потребує додаткової уваги, особливо з урахуванням постійних змін у податковому законодавстві.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження норм Податкового кодексу України стосовно наявності чітко й ясно визначених баз оподаткування у розрізі всіх загальнодержавних податків і зборів, а також обґрунтування можливості відображення інформації про такі бази оподаткування у системі бухгалтерського обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Бухгалтерський облік є важливим джерелом інформації, яка використовується керівництвом підприємства під час прийняття управлінських рішень як щодо напрямів розвитку господарської діяльності, так і за податкового планування. Це закономірно, оскільки, відповідно до п. 1 ст. 3 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», «метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства» [10].

Приймати ефективні управлінські рішення керівництвом підприємства може лише тоді, коли бухгалтерський облік здатен забезпечити накопичення якісної інформації. Так, Р.Е. Островерхо зауважує, що «бухгалтерський облік починається з документування фактів господарського життя (далі – ФГЖ), тому його раціональність, оптимальність, уміла організація визначають якість інформаційних ресурсів – основного продукту облікового процесу» [11, с. 675].

Реформування економіки України, зміни в законодавстві, у тому числі й у податковому, подальший розвиток господарської сфери суспільного життя вимагають також і вдосконалення системи бухгалтерського обліку підприємств. Одним з основних шляхів удоско-

налення бухгалтерського обліку як складної, багаторівневої системи, на думку Р.Е. Островерхої, є «вибір оптимальної за складом та обсягом облікової інформації, яка забезпечить реалізацію завдань, поставлених менеджментом» [12, с. 174].

На виняткову важливість ролі облікової інформації в сучасних умовах звертає увагу Р.Ф. Бруханський, який відзначає, що «облікова інформація в умовах зміни управлінської парадигми, розвитку концепції стратегічного управління і трансформації вимог до його обліково-аналітичного забезпечення повинна стати необхідною основою для здійснення процесів довгострокового прогнозування, стратегічного планування, аналізу стратегічних показників та стратегічного контролю, тобто повинна виступати важливим засобом прийняття стратегічних управлінських рішень» [13, с. 20].

Підприємства, які здійснюють господарську діяльність, є, як правило, платниками податків. Для правильного обчислення суми податкових зобов'язань, у тому числі щодо загальнодержавних податків і зборів, підприємство повинне мати у своєму розпорядженні згрупований певним чином масив економічних показників. При цьому величезне значення мають дані щодо різноманітних об'єктів і баз оподаткування.

Інформація, яка характеризує об'єкти і бази оподаткування в розрізі окремих податків і зборів, повинна накопичуватися у системі бухгалтерського обліку, зокрема у підсистемі податкового обліку. М.Я. Дем'яненко та В.М. Рожелюк звертають увагу на те, що «вступаючи в систему бухгалтерського обліку, масив економічних показників збирається на рахунках аналітичного обліку з подальшим узагальненням їх на рахунках синтетичного обліку відповідно до встановлених методів і способів групування, систематизації та вторинної реєстрації даних про стан і рух економічно однорідних видів господарських засобів, джерел їх утворення і господарських процесів» [14, с. 10].

Раціонально організована система бухгалтерського обліку на підприємстві потребує внутрішньої регламентації процесів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів. Цілком погоджуємося з В.Ю. Драчук, яка зауважує, що «особливості здійснення розрахунків із бюджетом за податковими платежами мають обов'язково бути розкриті в окремому розділі Наказу про облікову політику підприємства» [15, с. 25].

Розглянемо, що, відповідно до податкового законодавства, може бути об'єктом оподаткування. Згідно зі ст. 22 Податкового кодексу України, «об'єктом оподаткування можуть бути майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з поставання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством, із наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення у платника податкового обов'язку» [16]. Таким чином, об'єктом оподаткування можуть бути не лише матеріальні об'єкти (майно, товари), а й інші об'єкти, у тому числі різноманітні операції.

Відповідно до ст. 23 Податкового кодексу, «база оподаткування – це фізичний, вартісний чи інший характерний вираз об'єкта оподаткування, до якого застосовується податкова ставка й який використовується для визначення розміру податкового зобов'язання» [16]. Як бачимо, база оподаткування тісно пов'язана з об'єктом оподаткування і є його виразом. Саме до бази оподаткування під час обчислення суми податку повинна застосовуватися ставка податку, про що йдеться у п. 29.1 ст. 29 Податкового кодексу України.

Звернемо увагу на норми ст. ст. 23 та 24 ПКУ, які висвітлюють роль бази оподаткування у справлянні податків:

1) база оподаткування і порядок її визначення встановлюються Податковим кодексом України для кожного податку окремо;

2) одиницею виміру бази оподаткування визнається конкретна вартісна, фізична або інша характеристика бази оподаткування або її частини, щодо якої застосовується ставка податку;

3) одиниця виміру бази оподаткування є єдиною для розрахунку й обліку податку;

4) одній базі оподаткування повинна відповідати одна одиниця виміру бази оподаткування [16].

Одним із принципів, на яких ґрунтується податкове законодавство, згідно з пп. 4.1.11 п. 4.1 ст. 4 Податкового кодексу України, є єдиний підхід до встановлення податків та зборів. Цей принцип передбачає, щоб усі обов'язкові елементи податку обов'язково визначалися на законодавчому рівні. Якщо ж звернутися до пп. 7.1.2 та пп. 7.1.3 п. 7.1 ст. 7 ПКУ, то як об'єкт оподаткування, так і база оподаткування є обов'язковими елементами податку, відповідно, вони повинні бути визначені для кожного податку окремо.

Оскільки об'єкти оподаткування та бази оподаткування між собою можуть бути тісно пов'язаними, розглянемо, чи дійсно Податковим кодексом України для кожного загальнодержавного податку і збору окремо визначено ці обов'язкові елементи податку (табл. 1).

Як видно з даних табл. 1, Податковим кодексом України визначено об'єкти оподаткування у розрізі всіх загальнодержавних податків і зборів. Проте у цьому нормативно-правовому акті не визначено базу оподаткування, зокрема, для п'яти з шести наявних складників рентної плати.

Приміром, порядок справляння рентної плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних із видобуванням корисних копалин, регулюється ст. 253 Податкового кодексу. У цій статті встановлено, що є об'єктом оподаткування під час справляння рентної плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних із видобуванням корисних копалин, проте формально не визначено базу оподаткування для цього виду рентної плати.

Зауважимо, що платники податку і без формального визначення бази оподаткування для різних складників рентної плати спроможні, як засвічує практика багаторічного застосування Податкового кодексу України, згадатися, як слід обчислювати рентну плату, у тому числі її окремі складники. Те ж саме можна сказати і про військовий збір, для якого Податковий кодекс України також не містить формального визначення бази оподаткування, але, незважаючи на це, платникам цього збору все-таки вдається його обчислювати і сплачувати до бюджету.

Однак звернемо увагу на те, що:

1) як було сказано вище, база оподаткування є обов'язковим елементом податку, а тому вона має бути визначена на законодавчому рівні для кожного податку і збору. Якщо щодо якогось податку або збору не визначено базу оподаткування, то це є порушенням норм пп. 4.1.11 п. 4.1 ст. 4, пп. 7.1.3 п. 7.1 ст. 7, пп. 12.1.3 п. 12.1 ст. 12 ПКУ;

2) відсутність визначених на законодавчому рівні баз оподаткування у розрізі всіх загальнодержавних податків і зборів створює додаткові труднощі для бухгалтерських служб підприємств, оскільки це ускладнює накопичення у системі бухгалтерського обліку інформації, що потрібна для обчислення податків і зборів, та збільшує ймовірність помилок, які можуть бути допущені під час розрахунку податкових зобов'язань.

Таблиця 1

**Визначення Податковим кодексом України об'єктів оподаткування та баз оподаткування у розрізі загальнодержавних податків і зборів**

| № з/п | Загальнодержавні податки і збори  | Об'єкт оподаткування   | База оподаткування                                  |
|-------|---|--|---|
| 1     | Податок на прибуток підприємств   | Визначено у ст. 134 Податкового кодексу України  | Визначено у ст. 135 Податкового кодексу України     |
| 2     | Податок на доходи фізичних осіб   | Визначено у ст. 163 Податкового кодексу України  | Визначено у ст. 164 Податкового кодексу України     |
| 3     | Податок на додану вартість  | Визначено у ст. 185 Податкового кодексу України  | Визначено у ст. 188-192 Податкового кодексу України |
| 4     | Акцизний податок  | Визначено у ст. 213 Податкового кодексу України  | Визначено у ст. 214 Податкового кодексу України     |
| 5     | Екологічний податок   | Визначено у ст. 242 Податкового кодексу України  | Визначено у ст. 242 Податкового кодексу України     |
| 6     | Рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин (складник рентної плати)  | Визначено у ст. 252 Податкового кодексу України  | Визначено у ст. 252 Податкового кодексу України     |
| 7     | Рентна плата за користування надрами в цілях, не пов'язаних із видобуванням корисних копалин (складник рентної плати)   | Визначено у ст. 253 Податкового кодексу України  | Не визначено  |
| 8     | Рентна плата за користування радіочастотним ресурсом України (складник рентної плати)   | Визначено у ст. 254 Податкового кодексу України  | Не визначено  |
| 9     | Рентна плата за спеціальне використання води (складник рентної плати)   | Визначено у ст. 255 Податкового кодексу України  | Не визначено  |
| 10    | Рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів (складник рентної плати)   | Визначено у ст. 256 Податкового кодексу України  | Не визначено  |
| 11    | Рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами аміаку територією України (складник рентної плати) | Визначено у ст. ст. 256 <sup>1</sup> Податкового кодексу України   | Не визначено  |
| 12    | Мито  | Визначено у ст. 277 Митного кодексу України  | Визначено у ст. 279 Митного кодексу України         |
| 13    | Військовий збір*  | Визначено у пп. 1.2 п. 16 <sup>1</sup> підрозділу 10 розділу XX Податкового кодексу України, з посиланням на ст. 163 Податкового кодексу України | Не визначено  |

\*Хоча військовий збір прямо не згадується у переліку загальнодержавних податків і зборів, який наведено у ст. 9 Податкового кодексу України, проте він передбачений п. 16<sup>1</sup> підрозділу 10 розділу XX цього Кодексу та є обов'язковим до сплати на всій території України. Враховуючи викладене, у цій таблиці військовий збір також включений до переліку загальнодержавних податків і зборів.

*Джерело: узагальнено автором на основі [16]*

Таким чином, з одного боку, можна погодитися з О.В. Круковською, яка відзначає, що «ключові зміни, які відбулися в реформуванні податкової системи України, орієнтовані на європейське податкове законодавство і враховують досвід реформування країн ЄС у зв'язку з євроінтеграційними процесами, які відбуваються в країні» [17, с. 709]. З іншого боку, незважаючи на зміни, які відбулися в реформуванні податкової системи України, вітчизняне податкове законодавство все ще потребує подальшого доопрацювання у частині чіткого й ясного визначення основних елементів окремих податків і зборів.

**Висновки з цього дослідження.** Проведене дослідження дало змогу дійти таких висновків:

1. Інформацію, яка необхідна для обчислення загальнодержавних податків і зборів, платникам цього податку доцільно накопичувати в системі бухгалтерського обліку. Підприємствам необхідно накопичувати, зокрема, дані щодо баз оподаткування у розрізі всіх податків і зборів.

2. У Податковому кодексі України формально не визначено такий обов'язковий для справляння загальнодержавних податків і зборів елемент, як база оподаткування, для п'яти із шести наявних складників рентної

плати та для військового збору. Якщо щодо якогось податку або збору не визначено базу оподаткування, то це є порушенням норм пп. 4.1.11 п. 4.1 ст. 4, пп. 7.1.3 п. 7.1 ст. 7, пп. 12.1.3 п. 12.1 ст. 12 ПКУ.

3. Відсутність визначених на законодавчому рівні баз оподаткування для окремих загальнодержавних податків і зборів створює додаткові труднощі для бухгалтерських служб підприємств, оскільки це ускладнює накопичення у системі бухгалтерського обліку інформації, що потрібна для обчислення податків і зборів. Унаслідок цього збільшується ймовірність помилок, які можуть бути допущені під час розрахунку податкових зобов'язань.

4. Оскільки, відповідно до пп. 12.1.3 п. 12.1 ст. 12 Податкового кодексу України, саме Верховна Рада України визначає, зокрема, такий елемент, як база оподаткування щодо загальнодержавних податків та зборів, то залишається сподіватися, що цей орган законодавчої влади незабаром виконає свій обов'язок і визначить бази оподаткування для всіх складників рентної плати та військового збору.

Питання накопичення в системі бухгалтерського обліку інформації, яка необхідна для обчислення загальнодержавних податків та зборів, є актуальним і до кінця не вирішеним, а тому потребує подальшого наукового дослідження.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бабиц В.В., Сагова С.В. Фінансовий облік (облік активів): навч. посіб. К.: КНЕУ, 2006. 282 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів; за заг. ред. Ф.Ф. Бутиця; 8-е вид., доп. і перероб. Житомир: Рута, 2009. 912 с.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія. К.: Центр учбової літератури, 2007. 522 с.
4. Дем'яненко М.Я. Про співвідношення бухгалтерського та податкового обліку. Облік і фінанси АПК. 2004. № 1. С. 10–17.
5. Жук В.М. Бухгалтерський облік: шляхи вирішення проблем практики і науки: монографія. К.: Інститут аграрної економіки, 2012. 454 с.
6. Кірейцев Г.Г. Глобальні процеси і актуалізація оновлення методології обліку. Зб. наук. праць Вінницького нац. аграр. університету. Серія «Економічні науки». 2013. Вип. 3 (80). С. 91–103.
7. Малишкін О.І. Податковий облік чи податкові розрахунки? Бухгалтерський облік і аудит. 2012. № 1. С. 22–28.
8. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник; 5-е вид., доп. і перероб. К.: Алерта, 2011. 976 с.
9. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник; 2-е вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2006. 525 с.
10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. Дата оновлення: 01.07.2018. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 07.10.2018).
11. Островерха Р.Е. Документування у бухгалтерському обліку: теоретичні засади та напрями удосконалення. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 23. С. 675–680.
12. Островерха Р.Е. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку: організаційний аспект. Економічний вісник. Серія «Фінанси, облік, оподаткування». 2017. № 1. С. 167–175.
13. Бруханський Р.Ф. Зміна управлінських парадигм як фактор розвитку бухгалтерського обліку: стратегічний аспект. Облік і фінанси. 2014. № 3. С. 15–20.



14. Дем'яненко М.Я., Рожелюк В.М. Системний підхід до формування облікової інформації для потреб управління. Облік і фінанси. 2016. № 2. С. 8–15.
15. Драчук В.Ю. Теоретичні аспекти формування облікової політики щодо розрахункових операцій з бюджетом за податковими платежами. Облік і фінанси. 2016. № 1. С. 22–26.
16. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-IV. Дата оновлення: 04.10.2018. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 07.10.2018).
17. Круковська О.В. Ключові зміни в реформуванні податкової системи України: реалії та перспективи. Економіка та суспільство. 2016. Вип. 2. С. 702–709.

## REFERENCES:

1. Babych V. V., Sahova S. V. (2006) Finansovyi oblik (oblik aktyviv) [Financial Accounting (Assets Accounting)] Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
2. Butynets F. F. (2009) Bukhhalterskyi finansovyi oblik [Financial Accounting]. Zhytomyr: Ruta. (in Ukrainian)
3. Holov S. F. (2007) Bukhhalterskyi oblik v Ukraini: analiz stanu ta perspektyvy rozvytku [Accounting in Ukraine: An Analysis of the Status and Prospects of Development]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
4. Demianenko M. Ya. (2004) Pro spivvidnoshennia bukhhalterskoho ta podatkovoho obliku [About Correlation of Accounting and Tax Accounting]. Oblik i finansy APK, no. 1, pp. 10-17.
5. Zhuk, V. M. (2012) Bukhhalterskyi oblik: shliakhy vyrishennia problem praktyky i nauky [Accounting: Ways to Solve Problems of Practice and Science]. Kyiv: NNTs "Instytut ahrarnoi ekonomiky". (in Ukrainian)
6. Kireitsev H. H. (2013) Hlobalni protsesy i aktualizatsiia onovlennia metodolohii obliku [Global Processes and Actualization of the Updating of the Accounting Methodology]. Zbirnyk naukovuh prats Vinnytskoho natsionalnoho ahrarного universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky", vol. 3(80), pp. 91-103.
7. Malyshekin, O. I. (2012) Podatkovyi oblik chy podatkovyi rozrakhunky? [Tax Accounting or Tax Calculations?]. Bukhhalterskyi oblik i audyt, no. 1, pp. 22-28.
8. Tkachenko N. M. (2011) Bukhhalterskyi finansovyi oblik, opodatkovannia i zvitnist [Financial Accounting, Taxation and Reporting]. Kyiv: Alerta. (in Ukrainian)
9. Shvets V. H. (2006) Teoriia bukhhalterskoho obliku [Theory of Accounting]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)
10. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. № 996-XIV. Data onovlennia: 01.07.2018. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (Data zvernennia: 07.10.2018).
11. Ostroverkha R. E. (2018) Dokumentuvannia u bukhhalterskomu obliku: teoretychni zasady ta napriamy udoskonalennia [Documentation in Accounting: Theoretical Foundations and Directions of Improvement]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky (electronic journal), vol. 23, pp. 675–680. Available at: <http://global-national.in.ua/issue-23-2018> (accessed 07 October 2018).
12. Ostroverkha R. E. (2017) Shliakhy vdoskonalennia bukhhalterskoho obliku: orhanizatsiynyi aspekt [Ways to Improve Accounting: An Organizational Aspect]. Ekonomichni visnyk. Seriya: finansy, oblik, opodatkovannia, vol. 1, pp. 167–175.
13. Brukhanskyi R. F. (2014) Zmina upravlynskykh paradyhm yak faktor rozvytku bukhhalterskoho obliku: stratehichniy aspekt [Changing of Administrative Paradigms as a Factor in the Development of Accounting: The Strategic Aspect]. Oblik i finansy, no. 3, pp. 15–20.
14. Demianenko M. Ya. (2016) Systemnyi pidkhid do formuvannia oblikovoi informatsii dlia potreb upravlinnia [System Approach to the Formation of Accounting Information for Management Needs]. Oblik i finansy, no. 2, pp. 8–15.
15. Drachuk V. Yu. (2016) Teoretychni aspekty formuvannia oblikovoi polityky shchodo rozrakhunkovykh operatsii z biudzhетom za podatkovymi platezhamy [Theoretical Aspects of Formation of Accounting Policy With Regard to Settlement Operations With the Budget on Tax Payments]. Oblik i finansy, no. 1, pp. 22–26.
16. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-IV. Data onovlennia: 04.10.2018. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (Data zvernennia: 07.10.2018).
17. Krukovska O. V. (2016) Kliuchovi zminy v reformuvanni podatkovoi systemy Ukrainy: realii ta perspektyvy [Key Changes in Reforming Ukraine's Tax System: Realities and Prospects]. Ekonomika ta suspilstvo, vol. 2. pp. 702–709. Available at: <http://economyandsociety.in.ua/journal-2/9-articles-2/153-krukovska-o-v> (accessed 07 October 2018).

## **Problem aspects of accumulation in the accounting of the information of the tax base for calculation of nationwide taxes and fees**

**Zanko B.M.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Accounting,  
University of the State Fiscal Service of Ukraine

Enterprises engaged in economic activity must pay taxes and fees. Information necessary for the calculation of nationwide taxes and fees is appropriate for taxpayers to accumulate in the accounting system. Business management can take effective managerial decisions only if accounting is capable of ensuring the accumulation of qualitative information. Companies in the accounting need to accumulate, in particular, data on tax bases in the context of all taxes and fees. The tax base is the physical, cost, or other characteristic expression of the taxable item, to which the tax rate is applied and which is used to determine the amount of tax liability.

According to the current tax legislation, information on mandatory elements of the tax, including the tax base, must be specified in the Tax Code of Ukraine. The conducted research shows that in violation of tax legislation in the Tax Code of Ukraine for some nationwide taxes and fees, such a mandatory element as the tax base is not defined. The tax base for the following taxes and duties is not defined:

- rental payment for the use of subsoil for purposes not related to the extraction of minerals (component part of rental payment);
- rental payment for the use of the radio frequency resource of Ukraine (a component part of rental payment);
- rental payment for special use of water (a component part of rental payment);
- rental payment for special use of forest resources (a component part of rental payment);
- rental payment for the transportation of oil and oil products through main oil pipelines and petroleum product pipelines, the transit transportation of ammonia through pipelines on the territory of Ukraine (a component part of rental payment);
- military fee.

The lack of statutory tax bases in the context of some nationwide taxes and fees creates additional difficulties for the accounting departments of enterprises. As a result, accumulation in the accounting system of information necessary for the calculation of taxes and fees is hampered. As a result, the probability of errors that may arise in calculating tax liabilities increases.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-127>

УДК 657

## Порівняльний аналіз визначення основних засобів за міжнародними та національними стандартами

**Касич А.О.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри менеджменту  
Київського національного університету технологій та дизайну

**Леуська С.М.**

магістрант  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського

У статті порівняно особливості національного бухгалтерського обліку основних засобів (П(С)БО 7 «Основні засоби») з нормами міжнародних стандартів (МСБО 16 «Основні засоби»). Розглянуто подібність та відмінність у трактуванні визначень, складі основних засобів, формуванні вартості, методах розрахунку амортизації. Запропоновано шляхи щодо вдосконалення національного бухгалтерського обліку та наближення його до міжнародного.

**Ключові слова:** національні стандарти, міжнародні стандарти, бухгалтерський облік, основні засоби, формування вартості, витрати.

Касич А.А., Леуская С.Н. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ И НАЦИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ

В статье сравниваются особенности национального бухгалтерского учета основных средств (П(С)БУ 7 «Основные средства») с нормами международных стандартов (МСБУ 16 «Основные средства»). Рассмотрены подобие и отличие в трактовке определений, составе основных средств, формировании стоимости, методах расчета амортизации. Предложены пути усовершенствования национального бухгалтерского учета и приближения его к международному.

**Ключевые слова:** национальные стандарты, международные стандарты, бухгалтерский учет, основные средства, формирование стоимости, затраты.

Kasych A.O., Leuska S.N. COMPARATIVE ANALYSIS OF DETERMINATION OF BASIC MEANS OF INTERNATIONAL AND NATIONAL STANDARDS

The article compares the features of the national accounting of fixed assets (the Provision (Standard) 7 "Fixed assets") with the norms of international standards (IAS 16 "Fixed assets"); the similarity and difference in treatment of terms, composition of fixed assets, formation of value, methods of calculation of depreciation are considered; ways of improving national accounting and bringing it closer to international ones are proposed.

**Keywords:** national standards, international standards, accounting, fixed assets, cost formation, expenses.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Нині в Україні відбувається процес перебудови системи бухгалтерського обліку, що пов'язано з інтеграцією країни до Європейського Союзу. Для зняття економічних перешкод, активізації надходження зарубіжних інвестицій, виходу українських товарів на світові ринки необхідно наблизити національні стандарти бухгалтерського обліку до міжнародних та забезпечити більш високий рівень зрозумілості обліково-аналітичної інформації.

Підприємства будь-якої форми власності та господарювання, різних масштабів діяльності і галузей виробництва мають основні

засоби, вартість яких займає значну частину в активах та формує виробничу потужність. Правильне ведення обліку основних засобів забезпечить ефективну і стабільну роботу підприємства. При цьому основні засоби є вагомою частиною балансу, що суттєво впливає на фінансовий результат та техніко-економічні показники діяльності підприємства, тому актуальним є порівняння обліку основних засобів згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 та Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 16, особливо в контексті вдосконалення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Процес уніфікації обліку та складання звітності триває в Україні впродовж декількох років, а тому ці питання певним чином досліджено у працях учених. Так, С.М. Кафка [1], Н.В. Ключа [2], І.В. Ксьонжик [3], Т.Є. Кучеренко [4], Н.М. Пирець [5], Н.М. Побережна [6], В.І. Попович [7], Л.М. Руденко [8], О.С. Яцунська [9] присвятили наукові праці порівнянню обліку основних засобів за міжнародними та національними стандартами, дослідили особливості обліку основних засобів та запропонували шляхи їх удосконалення. Питання аналізу використання основних засобів та впливу їх величини й амортизації на фінансові результати представлено в працях [10–12]. Однак, ураховуючи складність такого об'єкта обліку, як основні засоби, завжди залишаються питання, які потребують упорядкування, особливо з погляду практики.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – провести порівняння основних відмінностей відображення в обліку основних засобів за міжнародними та національними стандартами та визначити на цій основі напрями подальшої уніфікації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективність управління підприємством залежить від контролю над наявністю та рухом основних засобів, які використовують у виробництві. Міжнародні та національні стандарти бухгалтерського обліку є важливим складником нормативно-правового забезпечення обліку основних засобів.

Згідно з П(С)БО 7, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує для використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [13].

Згідно з МСБО 16, основні засоби – матеріальні об'єкти, що їх:

а) утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей;

б) використовують, за очікуванням, протягом більше одного періоду [14].

Визначення терміна подібні, хоча мають суттєві відмінності. МСБО 16 не уточнює, що є предметом основних засобів. Відповідність певних об'єктів до основних засобів визна-

чає бухгалтер залежно від обставин та умов експлуатації. Подібність та розбіжність інших термінів наведено на рис. 1.

З рис. 1 видно, що спільними у П(С)БО 7 та МСБО 16 є схожі поняття за змістом і назвою: вартість (сума), яка амортизується; амортизація; ліквідаційна вартість; строк корисного використання (експлуатації); основні засоби. Деякі подібні поняття за змістом мають різну назву: чиста вартість реалізації необоротного активу та справедлива вартість; група основних засобів та клас основних засобів; первісна вартість та собівартість.

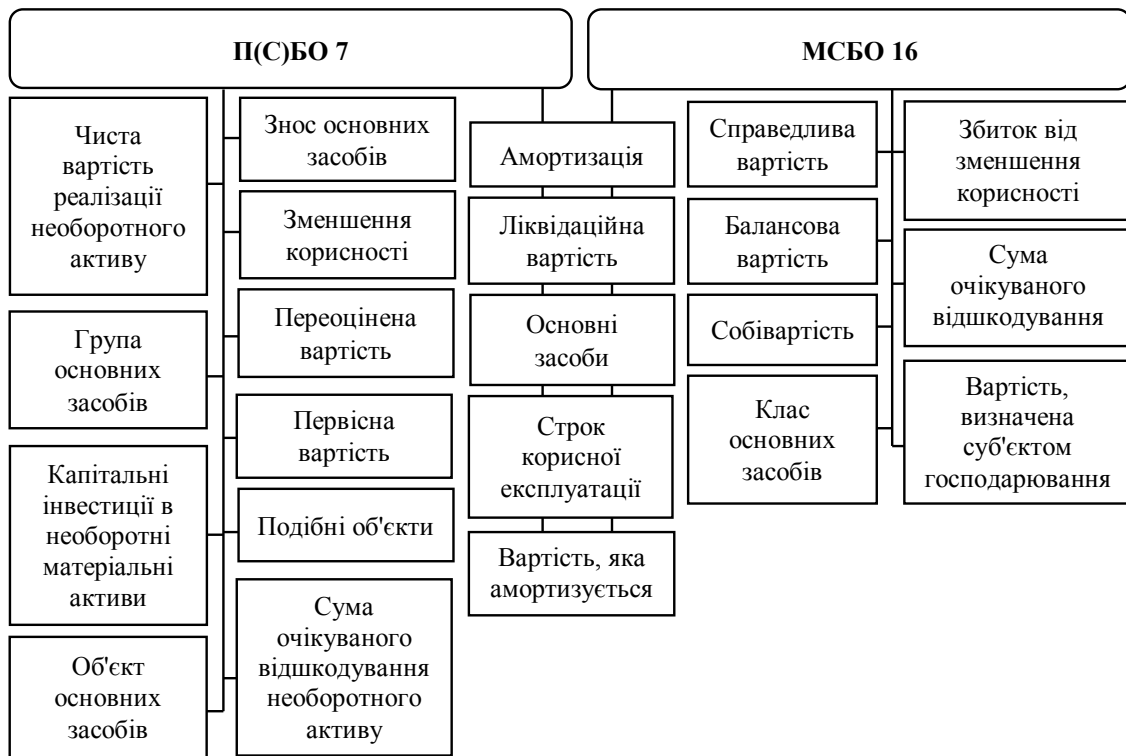
Є відмінність у класифікації основних засобів за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку (рис. 2). МСБО 16 наводить класи основних засобів, тоді як П(С)БО 7 класифікує основні засоби за групами. На відміну від міжнародних стандартів у національних інші необоротні матеріальні активи виділено у самостійну групу.

У П(С)БО 7 визначено п'ять методів нарахування амортизації (рис. 3). У міжнародному стандарті запропоновано лише три (рис. 4), але вказано, що метод може бути змінено у сподіванні майбутніх економічних вигід. У МСБО 16 є несуттєвими початок та кінець нарахування амортизації, навіть вартість землі може бути амортизована, а в національному стандарті терміни амортизації чітко прописані, земля не амортизується.

За національними стандартами амортизація призупиняється, якщо відбувається реконструкція, модернізація, добудова чи консервація об'єкта основних засобів, що не відповідає вимогам міжнародного стандарту.

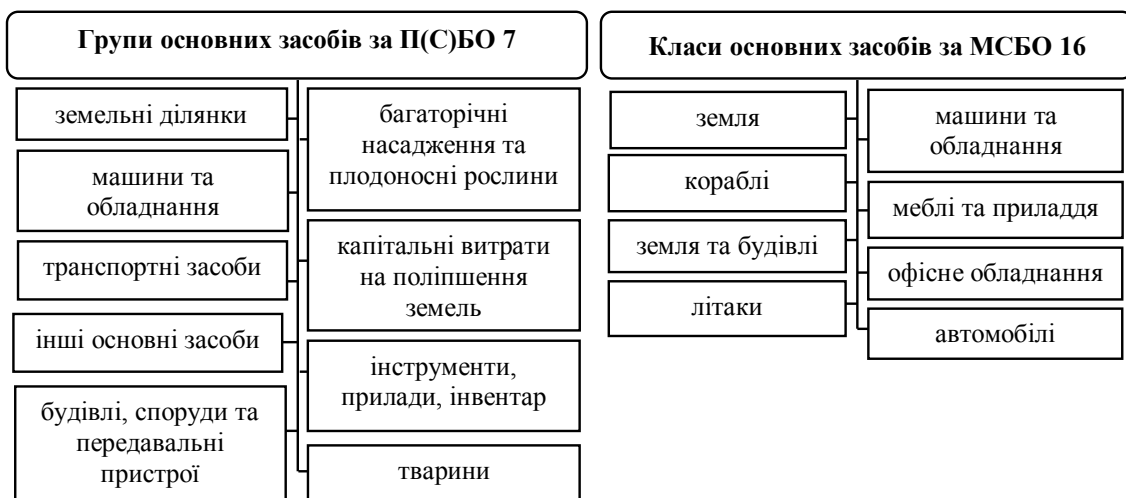
Ще один важливий напрям уніфікації – це свобода у виборі методу амортизації, яка існує за П(С)БО і за МСБО. Однак формальний вільний вибір не означає дійсної свободи для українських підприємств, які найчастіше вибирають метод згідно з ПКУ. Як результат, метод прискореного зменшення залишкової вартості, в якому зацікавлені українські підприємства, має обмеження у використанні.

Згідно з П(С)БО 7, якщо об'єкт основних засобів утворено з частин, які мають різний термін використання, то кожна частина може бути визнана окремим основним засобом. У МСБО 16 не вказано склад об'єкту основних засобів та допускається можливість об'єднання декількох незначних об'єктів в один, до якого застосовується критерій визначення сукупної вартості. На нашу думку, норма міжнародного стандарту спрощує ведення обліку основних засобів.



**Рис. 1. Терміни в національних та міжнародних стандартах**

*Джерело: розроблено і складено на основі [5; 8]*



**Рис. 2. Класифікація основних засобів у П(С)БО 7 та МСБО 16**

*Джерело: розроблено і складено на основі [5; 8]*

Витрати, які включаються до первісної вартості за обома положеннями, мають однаковий зміст: сукупність грошових витрат на купівлю, будівництво, спорудження, доставку та введення в експлуатацію. У МСБО 16 визначено, що на кінець кожного звітного року слід переглядати ліквідаційну вартість та строк корисної експлуатації об'єкта основних засобів, у П(С)БО 7 такої норми немає.

Ми вважаємо, що в національних стандартах, де строк експлуатації об'єкта переглядається тільки в разі зміни майбутніх економічних вигід, потрібно внести доповнення, де чітко прописати норму перегляду строку використання основних засобів.

До первісної оцінки предмета основних засобів, згідно з міжнародним стандартом, можуть включатися витрати на демонтаж,

| Методи нарахування амортизації             |   |
|--|---|
| Прямолінійний                              | постійні рівноцінні відрахування протягом строку використання   |
| Зменшення залишкової вартості              | річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року та річної норми амортизації         |
| Прискореного зменшення залишкової вартості | річна сума амортизації – це подвоєний добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року та річної норми амортизації          |
| Кумулятивний                               | річна сума амортизації – це добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта   |
| Виробничий                                 | місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації |

Рис. 3. Методи нарахування амортизації згідно з П(С)БО 7

Джерело: розроблено і складено на основі [5; 8]

| Методи нарахування амортизації |  |
|--------------------------------|--|
| Прямолінійний                  | постійні відрахування протягом строку корисної експлуатації, якщо ліквідаційна вартість активу не змінюється |
| Зменшення залишку              | зменшення суми відрахувань протягом строку корисної експлуатації   |
| Суми одиниць продукції         | відрахування, базовані на очікуваному використанні або продуктивності активу                                 |

Рис. 4. Методи нарахування амортизації згідно з МСБО 16

Джерело: розроблено і складено на основі [5; 8]

переміщення об'єкта та відновлення території, на якій він був розташований. У національних стандартах таких витрат немає. За П(С)БО 7 до первісної вартості об'єкта основних засобів, який придбано в кредит, не включаються витрати на виплату відсотків, за МСБО 16 відсотки визнаються як компонент балансової вартості об'єкта основних засобів.

У міжнародному стандарті балансова вартість об'єкта основних засобів, який придбано з використанням урядових грантів, буде знижена на суму отриманого державного гранту. У національному стандарті така норма відсутня, тому вартість об'єкта не зменшується на суму залучених коштів, що, на нашу думку, не зовсім правильно.

Згідно з МСБО 16, після проведеного ремонту основних засобів у разі заміни дета-

лей здійснені витрати додаються до балансової вартості, з якої списується вартість попереднього ремонту. Згідно з національним стандартом, вартість об'єктів основних засобів не змінюється у разі заміни складників об'єкту або проведеного техогляду. Всі витрати на проведення ремонту та вартість придбаних деталей включаються до витрат звітного періоду. Вартість об'єкта основних засобів збільшується лише внаслідок реконструкції або модернізації. Ми переконані, що в національному стандарті потрібно чітко прописати процедуру обліку операцій із заміни старих деталей новими та здійснювати зміну вартості основних засобів залежно від використаних складників.

Не повністю вирішеним є також питання впливу витрат на ремонти основних засобів

на величину первісної вартості. Ключовою проблемою багатьох українських підприємств є вікова структура основних засобів та їх моральний і фізичний знос. Заміна окремих частин таких основних засобів може потребувати значних фінансових ресурсів, які за величиною перевищують визначених 10%, а тому буде призводити до збільшення балансової вартості застарілого об'єкта основних засобів. Ця проблема потребує врегулювання в практичному плані.

Оцінка об'єктів під час будівництва у досліджених стандартах є подібною: об'єкти, які споруджені будівельними фірмами чи власними силами, оцінюються за тими самими критеріями, що й об'єкти, які придбали.

Вибуття об'єкту основних засобів у цих стандартах відбувається шляхом продажу. У П(С)БО 7 можливе вибуття внаслідок безоплатної передачі або у разі невідповідності критеріям визнання активу, а в МСБО 16 – це здійснення укладання угоди про фінансову оренду, дарування, тобто виключення об'єкту з використання без сподівання економічної користі від його вибуття. На нашу думку, у національних стандартах слід чітко прописати процедуру припинення визнання балансової вартості об'єкта основних засобів після вибуття або у разі відсутності майбутніх еко-

номічних вигід від його застосування. Однак не повною мірою вирішеним є питання співпадіння справедливої та балансової вартості основних засобів.

**Висновки з цього дослідження.** Національні стандарти бухгалтерського обліку розроблялися після вивчення міжнародних, тому П(С)БО 7 має низку подібних пунктів із МСБО 16, але містить деякі відмінності: у термінах, у класифікації груп (класів), у розрахунку амортизації, у формуванні вартості основного засобу.

Для поліпшення роботи підприємства з іноземними фірмами та створення сприятливого інвестиційного середовища потрібно наблизити національні стандарти до міжнародних, у яких закладено позитивний досвід багатьох країн світу.

Як показало наше дослідження, для інтеграції української економіки в міжнародне середовище необхідно узгодити низку питань, таких як: склад основних засобів; витрати, які включаються до первісної вартості; умови переоцінки вартості та методи розрахунку амортизації. Вирішення цих питань дасть змогу українським підприємствам зайняти гідне місце на міжнародному ринку та викличе довіру іноземних партнерів до показників фінансової звітності щодо використання основних засобів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Кафка С.М., Река О.О. Особливості обліку операцій з основними засобами за МСБО 16 та П(С)БО 7: порівняльний аспект. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/5939/1/223.pdf>.
2. Ключа Н.В. Особливості бухгалтерського обліку основних засобів: вітчизняна та міжнародна практика. Студентський вісник НУВГП. Рівне, 2015. № 2(4). С. 145–149.
3. Ксьонжик І.В., Дяченко Є.С. Облік і структура основних засобів: МСБО та світовий досвід. Економічний форум. 2013. № 3. С. 207–211.
4. Кучеренко Т.Є. МСБО 16 «Основні засоби» відповідно до національних стандартів і податкового законодавства. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2016. № 88. С. 33–39.
5. Пирець Н.М., Псюк Ю.А. Порівняльний аналіз національних та міжнародних стандартів обліку основних засобів. Інноваційна економіка. 2013. № 6. С. 325–330.
6. Побережна Н.М., Яценко А.В. Спільне та відмінне в обліку основних засобів за МСБО 16 та П(С)БО 7. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2014. № 32. С. 110–113.
7. Попович В.І. Облік основних засобів: порівняльний аналіз МСБО та П(С)БО. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2012. № 721. С. 216–219.
8. Руденко Л.М. Відмінності в обліку основних засобів за МСБО 16 і П(С)БО 7. Бизнес и налоги. URL: <http://biznesinologi.com/vidminnosti-v-oblikuosnovnix-zasobiv-za-msbo-16-i-psbo-7/>.
9. Яцунська О.С. Класифікація основних засобів в процесі реформування системи вітчизняного обліку. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2013. № 1. С. 102–107.
10. Касич А.О., Ткаченко І.В. Відмінності встановлення фінансового результату в бухгалтерському і податковому обліку. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 2(116). С. 185–191.
11. Касич А.О., Онищенко О.В. Еволюція наукових підходів до формування облікової політики підприємства. Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. 2013. № 1 (78). С. 172–181.

12. Касич А.О., Романенко Є.В. Проблеми ефективності використання основних засобів сільськогосподарських підприємств. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2012. № 2(46). С. 109–116.

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92 237 (із змінами і доповненнями). URL: zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.

14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби»: затверджено Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку від 01.01.2014. URL: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/mizhnarodnij-standart-bukhgalterskogo-obliku-16-osnovni-zasobi>.

## REFERENCES:

1. Kafka S. M., Reka O. O. Osoblyvosti obliku operatsii z osnovnymy zasobamy za MSBO 16 ta P(S)BO 7 : porivnialnii aspekt. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/5939/1/223.pdf>

2. Kliukha N. V. Osoblyvosti bukhgalterskoho obliku osnovnykh zasobiv : vitchyzniana ta mizhnarodna praktyka. Studentskyi visnyk NUVHP. Rivne, 2015. № 2(4). S. 145-149.

3. Ksonzhyk I. V., Diachenko Ye. S. Oblik i struktura osnovnykh zasobiv : MSBO ta svitovyi dosvid. Ekonomichniy forum. 2013. № 3. S. 207 – 211.

4. Kucherenko T. Ye. MSBO 16 “Osnovni zasoby” vidpovidno do natsionalnykh standartiv i podatkovoho zakonodavstva : zb. nauk. pr. Umanskooho natsionalnoho universytetu sadivnytstva. Uman, 2016. № 88. S. 33–39.

5. Pyrets N. M., Psiuk Yu. A. Porivnialnyi analiz natsionalnykh ta mizhnarodnykh standartiv obliku osnovnykh zasobiv. Innovatsiina ekonomika. 2013. № 6. S. 325-330.

6. Poberezhna N. M., Yatsenko A. V. Spilne ta vidminne v obliku osnovnykh zasobiv za MSBO 16 ta P(S)BO 7. Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu “KhPI”. Tekhnichniy prohres ta efektyvnist vyrobnytstva. Kharkiv, 2014. № 32. S. 110-113.

7. Popovych V. I. Oblik osnovnykh zasobiv: porivnialnyi analiz MSBO ta P(S)BO. Visnyk Natsionalnoho universytetu “Lvivska politehnika”. 2012. № 721. S. 216-219.

8. Rudenko L. M. Vidminnosti v obliku osnovnykh zasobiv za MSBO 16 i P(S)BO 7. Byznes y nalohy. URL: <http://biznesinalogi.com/vidminnosti-v-oblikuosnovnix-zasobiv-za-msbo-16-i-psbo-7/>

9. Yatsunska O. S. Klasyfikatsiia osnovnykh zasobiv v protsesi reformuvannia systemy vitchyznianoho obliku. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. 2013. № 1. S. 102 – 107.

10. Kasych A. O., Tkachenko I. V. Vidminnosti vstanovlennia finansovoho rezultatu v bukhgalterskomu i podatkovomu obliku. Aktualni problemy ekonomiky. 2011. № 2 (116). S. 185–191.

11. Kasych A. O., Onyshchenko O. V. Evoliutsiia naukovykh pidkhodiv do formuvannia oblikovoi polityky pidpriemstva. Visnyk Kremenchutskoho natsionalnoho universytetu imeni Mykhaila Ostrohradskoho. Kremenchuk, 2013. № 1 (78). S. 172–181.

12. Kasych A. O., Romanenko Ye. V. Problemy efektyvnosti vykorystannia osnovnykh zasobiv silskohospodarskykh pidpriemstv. Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky. 2012. № 2 (46). S. 109–116.

13. Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 7 “Osnovni zasoby” : zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.04.2000 r. № 92 237 (iz zminamy i dopovnenniamy). URL: zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.

14. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 16 “Osnovni zasoby” : zatverdzheno Radoiu z Mizhnarodnykh standartiv bukhgalterskoho obliku vid 01.01.2014 r. URL: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/mizhnarodnij-standart-bukhgalterskogo-obliku-16-osnovni-zasobi>.



## Comparative analysis of determination of basic means of international and national standards

**Kasych A.O.**

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Head of Management Department,  
Kyiv National University of Technologies and Design

**Leuska S.N.**

Master of Accounting and Finance Department,  
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

This article investigates the process of restructuring the accounting system, which is connected with the integration of the country into the European Union. In order to remove economic obstacles, increase the inflow of foreign investments, and the release of Ukrainian goods to world markets, it is necessary to bring national accounting standards into international ones.

Fixed assets is a significant part of the balance sheet, which significantly affects the financial result and technical and economic performance of the enterprise, therefore, it is relevant to compare the features of accounting for fixed assets in accordance with the Provision (Standard) 7 and IAS 16.

The article defines the common features of international and national standards, such as: the cost (amount) that is amortized; amortization; liquidation value; term of useful use (operation); fixed assets. Some similar concepts in content have different names: net realizable value of a non-current asset and fair value; group of fixed assets and class of fixed assets; initial cost and cost.

There it is stressed that a difference in the classification of fixed assets in accordance with international and national accounting standards. IAS 16 provides classes of fixed assets, while Provision (Standard) 7 classifies fixed assets in groups. Unlike international standards, national non-negotiable tangible assets are allocated to an independent group.

It was also stressed, that five methods of accrual of depreciation are defined in Provision (Standard) 7. Only three are proposed in the international standard, but it is indicated that the method can be changed in the hope of future economic benefits. In IAS 16 there is an insignificant beginning and end of accrual of depreciation, even the cost of land can be depreciated, and in the national standard, the depreciation

period is clearly recorded, the land is not depreciated. The method of accelerated reduction of residual value, in which Ukrainian enterprises interested in accordance with the Tax Code of Ukraine, has a restriction on use.

According to national standards, depreciation is suspended if there is a reconstruction, modernization, completion or conservation of an item of fixed assets that does not meet the requirements of the international standard.

According to Provision (Standard) 7, if the object of fixed assets is formed from parts that have a different term of use, then each part can be recognized as a separate main means. IAS 16 does not specify the composition of an item of property, plant and equipment, and it is possible to combine several minor objects into one that is subject to the criterion for determining the aggregate value. In our opinion, the norm of the international standard simplifies the accounting of fixed assets.

Costs that are included in the original cost in both positions have the same meaning. IAS 16 specifies that, at the end of each reporting year, the liquidation value and the useful life of the item of property, plant and equipment should be reviewed, there is no such norm in Provision (Standard) 7. We believe that it is necessary to add an addition to the national standards, which clearly states the standard for revision of the use of fixed assets.

As our research has shown to integrate the Ukrainian economy into the international environment, it is necessary to agree on a number of issues, such as: the composition of fixed assets; costs that are included in the original cost; terms of revaluation and methods of calculating depreciation. Solving these issues will allow Ukrainian enterprises to take a worthy place in the international market.

## Методика експрес-аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

**Касич А.О.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри менеджменту  
Київського національного університету технологій та дизайну

**Мирошніченко К.О.**

магістрант  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського

**Похила М.О.**

магістрант  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського

Статтю присвячено питанням удосконалення методики аналізу фінансових результатів з урахуванням вимог сучасної практики до представлення інформації про діяльність підприємства. Досліджено основні підходи та етапи аналізу фінансових результатів, які використовуються в сучасних умовах. Визначено шляхи та пропозиції щодо вдосконалення методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

**Ключові слова:** фінансові результати, методика, аналіз, доходи, витрати, прибуток, експрес-аналіз.

Касич А.А., Мирошніченко Е.А., Похила Н.А. МЕТОДИКА ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросам совершенствования методики анализа финансовых результатов с учетом требований современной практики к предоставлению информации о деятельности предприятия. Исследованы основные подходы и этапы анализа финансовых результатов, которые используются в современных условиях. Определены пути и предложения по совершенствованию методики анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** финансовые результаты, методика, анализ, доходы, расходы, прибыль, экспресс-анализ.

Kasych A.O., Myroshnichenko K.O., Pochyla M.O. EXPRESS-ANALYSIS METHOD OF FINANCIAL RESULTS OF BUSINESS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The article investigates the questions of improvement of the method of analysis of financial results taking into account the requirements of modern practice to the presentation of information on the activities of the enterprise. Also there are studied the main approaches and stages of the analysis of financial results, which are used in modern conditions. The ways and suggestions on perfection of the method of analysis of financial results of the enterprise activity are determined.

**Keywords:** financial results, methodology, analysis, income, expenses, profit, express analysis.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Активізація діяльності українських підприємств на зовнішніх ринках визначає потребу в підвищенні рівня прозорості інформації щодо результатів діяльності та використання того набору показників, які є зрозумілими для зарубіжних контрагентів. Стабільні фінансові результати свідчать про надійність підприємства для контрагентів та кредиторів, його привабливість для інвесторів, його значимість як платника податків. Саме тому можна стверджувати, що зацікав-

леність у стабільних фінансових результатах існує не лише у власників та працівників підприємства. Якщо ж урахувати інтереси безпосередньо зовнішніх користувачів, то для забезпечення зрозумілості інформації про підприємство слід використовувати ті показники, які будуть зрозумілими для всіх. Відповідно, важливим завданням у практичній частині аналітичної діяльності підприємства є формування та представлення результатів аналізу відповідно до потреб користувачів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання вдосконалення методичних підходів до аналізу фінансових результатів певним чином представлені в науковій літературі. При цьому їх доцільно розподілити за такими основними напрямками:

**по-перше**, дослідження понятійного апарату поняття «фінансові результати», дискусія навколо якого не припинилася і дотепер, представлена в роботах Л.В. Дікань [2], Н.С. Струк [10];

**по-друге**, розмежування основних етапів та методів аналізу фінансових результатів, які традиційно використовуються на українських підприємствах –

це праці Є. Гнатенко [1], Н.М. Левченко [7], С.В. Шубіної [11], Ю.М. Оськіної [8];

**по-третє**, ідентифікація сучасних моделей аналізу фінансових результатів, які представлено в працях [6; 7; 11];

**по-четверте**, залежність аналізу фінансових результатів від систем обліку та облікової політики підприємства [3–5; 11].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є узагальнення практичного досвіду зарубіжних підприємств щодо оприлюднення фінансових результатів діяльності та формування на цій основі методики їх експрес-діагностики.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансові результати підприємства – це перевищення доходами, отриманими в процесі його підприємницької діяльності, витрат на її здійснення за певний проміжок часу.

НПСБО 1, регламентуючи структуру форми 2 Звіту про фінансові результати, визначає склад основних фінансових результатів, серед яких – доходи, витрати, прибуток та різні їх види залежно від видів діяльності та рівня агрегування інформації.

Моніторинг фінансових результатів здійснюється підприємством постійно та виконує функції не лише інформаційної бази для внутрішнього аналізу та прийняття управлінських рішень, а й для їх представлення для користування загалом. Фінансові результати діяльності підприємства є досить важливими для багатьох категорій користувачів, які мають свої інтереси, а отже, врахування в ході аналізу інформаційних потреб цих користувачів визначає необхідність зміни і методики аналізу через її доповнення новими, більш сучасними показниками.

Перелік показників, які характеризують фінансові результати, є досить масштабним, а сам процес аналізу дуже трудомістким.

Проблеми аналізу фінансових результатів: – існує досить велика кількість показників, які використовуються науковцями та практиками, причому вони певною мірою відрізняються;

– традиційні показники належать до ретроспективного аналізу, але потреба в їх моніторингу належить до цілей оперативного та перспективного аналізу розвитку підприємства;

– аналіз фінансових результатів більше внутрішньо орієнтований, але потреба в ньому є в тому числі й у зовнішніх користувачів.

Вирішення цих проблем, на нашу думку, полягає у розробленні методики експрес-аналізу фінансових результатів, який не буде трудомістким, але буде забезпечувати інформацію для потреб різних користувачів.

Для обґрунтування методики експрес-аналізу фінансових результатів необхідно систематизувати підходи, які сформовані в науковій літературі, та вивчити досвід реальних підприємств.

Так, інтерпретація різнотекстового тлумачення фінансових результатів підприємства представлено в роботі Н.С. Струк та Ю.І. Муц [10], які розглядали загально-економічний, управлінський та обліково-аналітичний контексти фінансових результатів. Основні види та етапи аналізу фінансових результатів, а також набір методичних інструментів, які доцільно використовувати при цьому, представлено в роботах Є. Гнатенко [1], Н. Струк [10]. Сучасні ринкові методи зовнішньо-орієнтованого аналізу, зокрема SWOT-аналіз, запропоновано використовувати й у процесі аналізу фінансових результатів у роботах І.А. Панченко [9], Ю.М. Оськіної [8]. Важливим, але не повною мірою розкритим у наявних методиках є аналіз якості прибутку. Прибуток має високу якість, якщо паралельно зростає обсяг виробництва, знижуються витрати на виробництво; низька якість прибутку означає зростання цін на продукцію без збільшення випуску та продажів у натуральних показниках. Разом із тим якісним має бути й процес використання прибутку.

Узагальнення представлених у науковій літературі підходів до аналізу фінансових результатів дає змогу представити їх у такому вигляді (рис. 1).

Представлені етапи аналізу повною мірою відповідають структурі та змісту основних форм складання звітності в Україні та фактично представляють її в агрегованому вигляді. Однак зовнішні користувачі можуть самостійно «зчитати» звітність та мати від-



**Рис. 1. Наявні та пропоновані етапи аналізу фінансових результатів підприємства**

*Джерело: складено авторами*

повідне уявлення про динаміку фінансових результатів відповідно до своїх потреб. Водночас зарубіжні й аналітичні агенції, фінансові організації та підприємства застосовують набір більш сучасних методичних підходів, пошук яких у науці аналізу не припиняється.

Вивчення вимог до форми представлення інформації про фінансові результати та узагальнення досвіду провідних зарубіжних підприємств дають змогу сформулювати **мету експрес-аналізу фінансових результатів** у сучасних умовах – формування комплексної інформації про формування та використання фінансових результатів у розрізі видів діяльності, сегментів та ринків збуту з урахуванням ринкової орієнтації.

Для того щоб результати аналізу відповідали запитам користувачів, доцільно в процесі розроблення методики аналізу, яка буде використовуватися на даному підприємстві, слід дотримуватися таких основних принципів, як:

- забезпечення прозорості інформації;
- постійна орієнтація на пошук нових сучасних підходів до аналізу;
- відображення цілей перспективного розвитку.

Наявну методику аналізу фінансових результатів слід доповнити такими основними етапами:

- аналіз формування доходів у розрізі видів діяльності, операційних сегментів та географічних регіонів. Велика кількість підприємств здійснюють свою діяльність та досліджують фінансові результати від операційної та фінансової діяльності; крім того, мають диверсифіковане виробництво та реалізують свою продукцію на ринках багатьох країн;

- аналіз фінансових результатів у розрізі представлення інформації із застосуванням сучасних моделей (EVA, EBIDTA, ROE, EPS, ін.);

- аналіз дивідендної політики – характеризує орієнтацію акціонерів на власні інтереси чи на інтереси підприємства;

- аналіз якості використання прибутку. Якість формування прибутку значною мірою залежить від якості його використання, тобто спрямування на інвестиції та інновації.

Загалом підприємства повинні варіювати і набори показників, і методичні прийоми для їх обробки, оскільки потреби в результатах аналізу у різних категорій користувачів відрізняються; важливо забезпечити підвищення рівня оперативності цього виду аналізу.

Таблиця 1

Табло експрес-аналізу фінансових результатів

| Показники                          | За видами продукції |   |   | У розрізі географічних регіонів |  |  |
|------------------------------------|---------------------|---|---|---------------------------------|--|--|
|                                    | А                   | Б | В |                                 |  |  |
| Дохід від реалізації продукції     |                     |   |   |                                 |  |  |
| Валовий прибуток                   |                     |   |   |                                 |  |  |
| Валова рентабельність              |                     |   |   |                                 |  |  |
| Операційний прибуток               |                     |   |   |                                 |  |  |
| Операційна рентабельність          |                     |   |   |                                 |  |  |
| Чистий прибуток                    |                     |   |   |                                 |  |  |
| Рентабельність за чистим прибутком |                     |   |   |                                 |  |  |
| ЕВІТДА                             |                     |   |   |                                 |  |  |
| Рентабельність за ЕВІТДА           |                     |   |   |                                 |  |  |
| Капітал                            |                     |   |   |                                 |  |  |
| Рентабельність капіталу (ROE)      |                     |   |   |                                 |  |  |
| Кількість акцій, середньозважена   |                     |   |   |                                 |  |  |
| Прибуток на одну акцію (EPS)       |                     |   |   |                                 |  |  |
| Величина інвестицій                |                     |   |   |                                 |  |  |

Джерело: складено авторами

Для проведення експрес-аналізу фінансових результатів пропонується використовувати табло індикаторів із певним рівнем деталізації інформації (табл. 1).

Представлена форма має певні переваги, оскільки вона дасть змогу сформувавши та подати інформацію щодо фінансових результатів у розрізі операційної та фінансової діяльності, що є важливим у сучасних умовах.

**Висновки з цього дослідження.** Українські підприємства потребують підвищення рівня інформаційної прозорості про результати своєї діяльності, що, своєю чергою, вимагає вдосконалення методики аналізу. У переважній більшості аналітичні процедури передбачають дослідження доходів та структури доходів, витрат та фінансових результатів відповідно до понятійного апарату та

набору показників, які представлені у фінансовій звітності згідно з НП(С)БО 1.

Вивчення обґрунтованих у науковій літературі підходів та узагальнення досвіду зарубіжних підприємств дали змогу запропонувати основні напрями вдосконалення аналізу фінансових результатів на підприємствах, серед яких: аналіз формування доходів у розрізі видів діяльності, операційних сегментів та географічних регіонів; аналіз фінансових результатів у розрізі представлення інформації із застосуванням сучасних моделей; аналіз дивідендної політики та аналіз якості використання прибутку. Оскільки існує реальна потреба в проведенні комплексного та своєчасного аналізу фінансових результатів, було запропоновано табло основних показників-індикаторів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Гнатенко Є., Венгер Н. Методичні підходи до проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки. 2016. № 1(6). С. 42–46.
2. Дікань Л.В. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз: монографія. Харків: СПД Лібуркіна Л.М., 2008. С. 92.
3. Касич А.О., Ткаченко І.В. Відмінності встановлення фінансового результату в бухгалтерському і податковому обліку. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 2(116). С. 185–191.
4. Касич А.О., Онищенко О.В. Еволюція наукових підходів до формування облікової політики підприємства. Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. 2013. Вип. 1/2013(78). С. 172–181.
5. Науково-методичні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства / А.О. Касич, Р.М. Циган, О.І. Карбан. Проблеми економіки. 2013. № 1. С. 252–257.

6. Касич А.О., Хіміч І.Г. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2012. № 12. С. 55–59.
7. Левченко Н.М., Кулик Ж.О. Удосконалення методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 21. С. 68-72.
8. Оськіна Ю.Н., Баєва Е.А. Обзор методик анализа финансовых результатов. *Социально-экономические явления и процессы*. 2013. № 4(050). С. 126–130.
9. Панченко І.А. Методика зовнішнього фінансового аналізу фінансових результатів діяльності: практика застосування на прикладі підприємств молокопереробної галузі. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 2. С. 86–92.
10. Струк Н.С., Муц Ю.І. Перспективи розвитку методичного підходу до аналізу фінансових результатів на підприємстві. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 24–25. С. 109–113.
11. Шубіна С.В., Папко Ю.В. Теоретико-методичні підходи до обліку та аналізу фінансових результатів промислового підприємства. *Вісник Університету банківської справи*. 2015. № 2(23). С. 142–147.

## REFERENCES:

1. Hnatenko Ye., Venher N. (2016). *Metodychni pidkhody do provedennia analizu finansovykh rezultatov diialnosti pidpriemstva* [Methodical approaches to the analysis of financial results of the enterprise] *Naukovyi visnyk MNU imeni V.O. Sukhomlyns'koho. Ekonomichni nauky*, no. 1 (6), pp. 42-46.
2. Dikan L.V. (2008). *Finansovy rezultat pidpriemstv: teoretychni uzahalnennia ta prykladnyi analiz* [Financial results of enterprises: theoretical generalizations and applied analysis]. Kharkiv: SPD Liburkina L.M., 92 s. (in Ukrainian).
3. Kasych A.O., Tkachenko I.V. (2011). *Vidminnosti vstanovlennia finansovoho rezultatu v bukhgalterskomu i podatkovomu obliku* [Differences in the establishment of financial results in accounting and tax accounting]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2(116), pp. 185–191.
4. Kasych A.O., Onyshchenko O.V. (2013). *Evoliutsiia naukovykh pidkhodiv do formuvannia oblikovoi polityky pidpriemstva* [Evolution of scientific approaches to the formation of enterprise accounting policy] *Visnyk Kremenchut's'koho natsionalnoho universytetu imeni Mykhaila Ostrohrad's'koho*, no. 1(78), pp. 172–181.
5. Kasych A.O., Tsyhan R.M. (2013). *Naukovo-metodychni aspekty oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia prybutkom pidpriemstva* [Scientific and methodical aspects of accounting and analytical support of enterprise profit management]. *Problemy ekonomiky*, no.1, pp. 252–257.
6. Kasych A.O., Khimich I.H. (2012). *Metodychni pidkhody shchodo otsinky efektyvnosti diialnosti pidpriemstva* [Methodological approaches to assessing the effectiveness of an enterprise]. *Biznes-Inform*, no. 12, pp. 55–59.
7. Levchenko N.M., Kulyk Zh.O. (2014). *Udoskonalennia metodyky analizu finansovykh rezultatov diialnosti pidpriemstva* [Improvement of the method of analysis of financial results of the enterprise]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. no. 21, pp. 68-72.
8. Oskyna Yu.N., Baeva E.A. (2013). *Obzor metodyk analiza finansovykh rezultatov* [Review of methods for analyzing financial results]. *Sotsyalno-ekonomycheskye yavleniia y protsess*, no.4 (050), pp. 126-130.
9. Panchenko I.A. *Metodyka zovnishnoho finansovoho analizu finansovykh rezultatov diialnosti: praktyka zastosuvannia na prykladi pidpriemstv molokopererobnoi haluzi* [Methodology of external financial analysis of financial results of activity: practice of application on the example of enterprises of dairy industry]. *Visnyk ZhDTU*, no. 2, pp.86-92.
10. Struk N.S. (2017). *Perspektyvy rozvytku metodychnoho pidkhodu do analizu finansovykh rezultatov na pidpriemstvi* [Prospects for the development of methodical approach to the analysis of financial results at the enterprise]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*. no. 24-25, pp.109-113.
11. Shubina S. V., Papko Yu.V. (2015). *Teoretyko-metodychni pidkhody do obliku ta analizu finansovykh rezultatov promyslovoho pidpriemstva* [Theoretical and methodical approaches to the accounting and analysis of financial results of an industrial enterprise]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy*, no. 2 (23), pp.142-147.

## Method of financial results' express-analysis of the enterprise business activity

**Kasych A.O.**

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Kyiv National University of Technologies and Design

**Myroshnychenko K.O.**

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

**Pochyla M.O.**

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

This article investigates the questions of improvement of the method of analysis of financial results taking into account the requirements of modern practice to the presentation of information on the activities of the enterprise.

An important task in the practical part of the analytical activity of the enterprise is the formation and presentation of the results of analysis in accordance with the needs of users.

Ukrainian enterprises need to increase the level of informational transparency about the results of their activities, which in turn requires improvement of the methodology of analysis. In the overwhelming majority of analytical procedures, research involves the study of income and structure of income, expenses and financial results in accordance with the conceptual apparatus and a set of indicators presented in the financial statements in accordance with NP(S)A 1.

Article emphasizes some problems of financial results analysis: there is a fairly large number of indicators used by scientists and practitioners, and they are somewhat different; traditional indicators refer to the retrospective analysis, but the need for their monitoring refers to the objectives of the operational and prospective analysis of

enterprise development; the analysis of financial results is more internal-oriented, but the need for it is including the external users.

Also there are studied the main approaches and stages of the analysis of financial results, which are used in modern conditions. Among the main stages, the following stages are distinguished: analysis of the dynamics and structure of the company's income, analysis of the dynamics and structure of operating expenses, analysis of the formation and distribution of profit, analysis of indicators of profitability.

The study of well-grounded scientific literature approaches and the generalization of the experience of foreign enterprises allowed to propose the main directions of improvement of the analysis of financial results at enterprises, among them: the analysis of income generation by the type of activity, operating segments and geographic regions, analysis of financial results in the context of presenting information using modern models, dividend policy analysis and profitability analysis. Since there is a real need for a comprehensive and timely analysis of financial results, a scoreboard for key indicator indicators was proposed.

## Організація процесу документування аудиторської перевірки

**Костирко А.Г.**

кандидат економічних наук, старший викладач  
Миколаївського національного аграрного університету

**Рожнова І.С.**

магістр  
Миколаївського національного аграрного університету

**Михайленко Н.С.**

магістр  
Миколаївського національного аграрного університету

Встановлено, що інтеграційні процеси підвищують вимоги до дотримання суб'єктами аудиторської діяльності високих стандартів, тому очевидним є те, що документування стало базовим складником аудиту як найважливішого контрольного інституту сучасності. Визначено позитивні та проблемні аспекти після запровадження Міжнародних стандартів аудиту у вітчизняну практику, які стосуються документального оформлення аудиторської перевірки. Обґрунтовано вимоги до аудиторської документації, дотримання яких сприятиме ефективному плануванню і провадженню аудиту фінансової звітності та наданню інших аудиторських послуг.

**Ключові слова:** аудит, аудиторська документація, аудиторські процедури, контроль якості аудиту, аудиторський файл.

Костирко А.Г., Рожнова І.С., Михайленко Н.С. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

Установлено, что интеграционные процессы повышают требования к соблюдению субъектами аудиторской деятельности высоких стандартов, поэтому очевидно, что документирование стало базовой составляющей аудита как важнейшего контрольного института современности. Определены положительные и проблемные аспекты, связанные с введением Международных стандартов аудита в отечественную практику, которые касаются документального оформления аудиторской проверки. Обоснованы требования к аудиторской документации, соблюдение которых будет способствовать эффективному планированию и проведению аудита финансовой отчетности и оказанию аудиторских услуг.

**Ключевые слова:** аудит, аудиторская документация, аудиторские процедуры, контроль качества аудита, аудиторский файл.

Kostyrko A.G., Rozhnova I.S., Mykhailenko N.S. ORGANIZATION OF THE DOCUMENTATION PROCESS AUDIT REVIEW

It has been established that integration processes increase the requirements for compliance with high standards of auditing by actors. Therefore, it is obvious that the documentation became the basic component of the audit as the most important control institute of our time. Positive and problematic aspects are identified after the introduction of International Standards on Auditing in Ukrainian practice concerning the documentary design of the audit. The requirements for the audit documentation are substantiated, observance of which will promote effective planning and conducting audit of financial reporting and provision of other audit services.

**Keywords:** audit, audit documentation, audit procedures, audit quality control, audit file.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** За умов інтеграції перед вітчизняними суб'єктами аудиторської діяльності постає питання щодо важливості дотримання високих економічних стандартів, зокрема стандартів у ході проведення аудиту і формулювання незалежної думки. Із цією метою важливим є процес організації порядку фор-

мування підстав для висловлення такої думки в аудиторському звіті, який забезпечується його документальним оформленням, тому очевидним є те, що документування стало базовим складником аудиту як найважливішого контрольного інституту сучасності. Сьогодні питання забезпечення якості документального оформлення аудиту і від-



повідності вимогам Міжнародних стандартів аудиту (МСА) набуває особливого значення і залишається актуальним. Процес документування пронизує всі стадії перевірки і дає змогу зібрати необхідну кількість аудиторських доказів належної якості для висловлювання обґрунтованої думки за підсумками проведеного аудиту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Практика роботи вітчизняних суб'єктів аудиторської діяльності свідчить про значні проблеми, пов'язані з документальним супроводом провадження аудиту фінансової звітності та надання інших аудиторських послуг.

Сьогодні пошук шляхів удосконалення процесу документування аудиторської перевірки реалізується у наукових працях С.М. Бичкової, Ю.В. Боднар, К.Н. Дерев'янка, М.В. Мельник, М.Ф. Сафонові, О.А. Соболевої, Т.Ю. Серебрякової, Л.А. Юдинцевої, які намагаються аудиторську перевірку зробити ефективнішою.

Організація процесу документування відповідно до Міжнародних стандартів аудиту є одним із проблемних аспектів проведення аудиторської перевірки та її трансформації до сучасних умов. Це пояснюється необхідністю врахування складної специфіки процесу документування відповідно до МСА, що зумовило вибір теми дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є обґрунтування напрямів удосконалення організації процесу документування аудиторської перевірки для забезпечення відповідної доказової бази аудиторського звіту й якості аудиторських послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Впровадження МСА у вітчизняну практику стало поштовхом для глобального переосмислення та перспективного розвитку теоретичних основ аудиту. Важливість документального оформлення аудиторської перевірки зумовлена низкою чинників і необхідністю подання доказів, які підтверджують думку аудитора, а також розкривають етапи виконання аудиторських процедур. Аудиторська документація містить відомості про те, що перевірка проводилася відповідно до встановлених стандартів із позиції зовнішнього і внутрішнього контролю якості аудиторської діяльності.

У вітчизняній аудиторській практиці питання, які стосуються структури, кількості і форми робочих документів, були достатньо актуальними завжди. Це пов'язано з тим, що зовнішня перевірка якості послуг, що нада-

ються суб'єктами аудиторської діяльності, була спрямована в тому числі й на достатність і повноту розкриття інформації у зазначеній документації.

Обов'язкове застосування Міжнародних стандартів аудиту на території України загострило проблеми, які носять не лише організаційний, а й методичний характер. З позиції нормативно-правового регулювання та практичної реалізації застосування МСА спростило процес документування і зробило його більш прозорим як під час зовнішнього, так і під час внутрішнього контролю якості [1].

Міжнародні стандарти аудиту чітко і детально розкривають особливості збору, фіксації інформації в аудиторській документації в різних ситуаціях, із взаємоузгодженістю пунктів з інших стандартів, що є їх безумовною перевагою. При цьому в МСА є пряма вказівка аудиторам на те, щоб під час визначення обсягу і змісту робочої документації керуватися своїм професійним судженням [2].

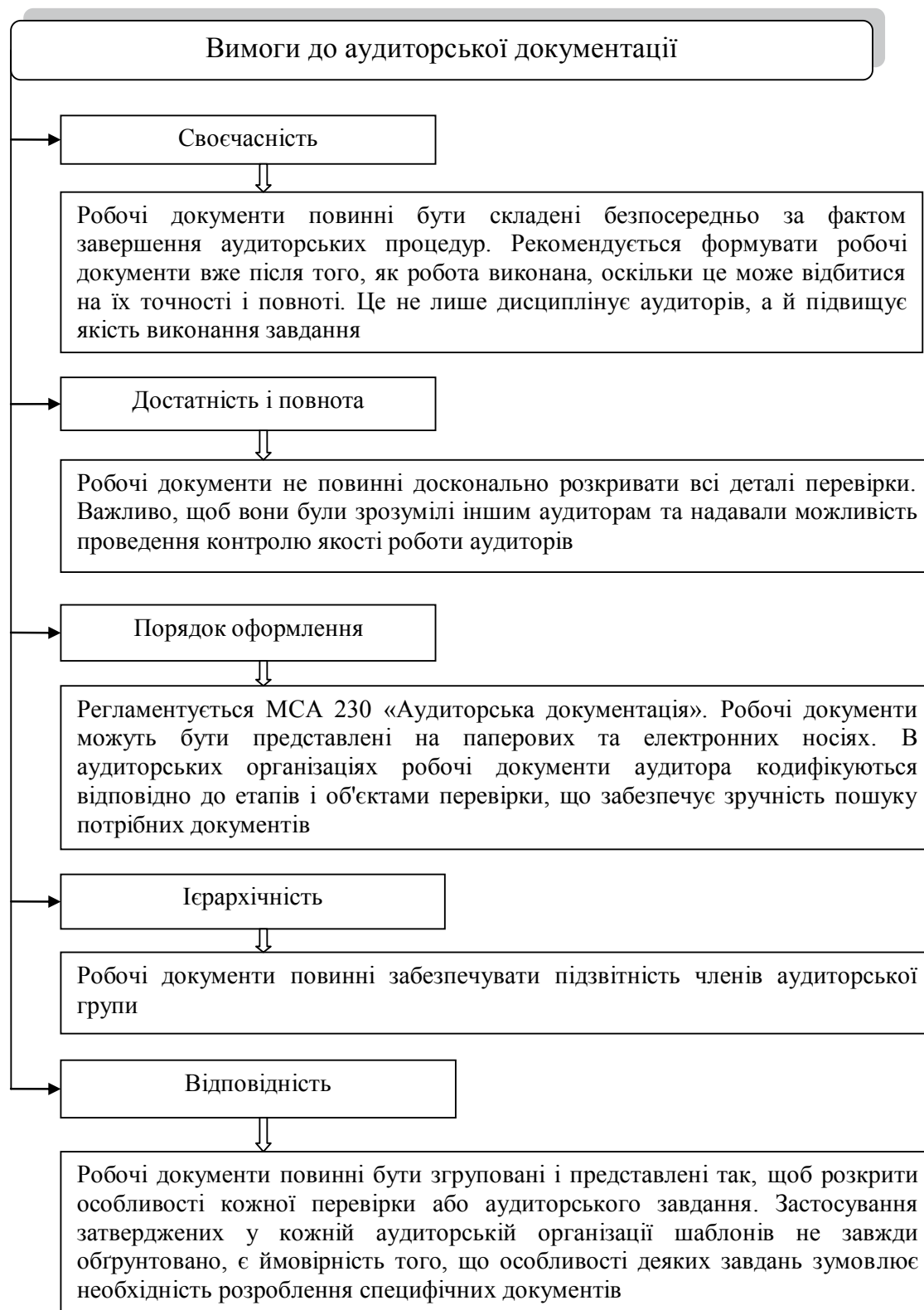
У п.6 МСА 230 «Аудиторська документація» визначено, що аудиторська документація (робочі документи, робоча документація) – це записи виконаних аудиторських процедур, відповідних отриманих аудиторських доказів та висновків, яких дійшов аудитор.

Документування застосовується у ході планування і безпосередньо під час проведення аудиту, у процесі поточного контролю виконаної роботи і фіксації доказів, що підтверджують думку аудитора. Для систематизації робочі документи конкретного аудиторського завдання можуть бути об'єднані в аудиторський файл, що передбачено у п. 6 МСА 230 «Аудиторська документація».

За результатами дослідження було визначено низку недоліків в організації процесу документування аудиторських послуг, а саме: відсутність фактів документальних свідчень щодо фіксування інформації щодо пов'язаних сторін; відсутність документів, що обґрунтовують аудиторську вибірку; недотримання вимог МСА 570 «Безперервність діяльності»; невідповідна якість формування і зберігання аудиторських файлів тощо.

Зазначені недоліки свідчать про недостатнє розуміння аудиторською спільнотою ключових аспектів процесу документування та формування аудиторських файлів.

Для підвищення ефективності організації процесу документування аудиторських послуг систематизовано й обґрунтовано вимоги до формування аудиторської документації (рис. 1).



**Рис. 1. Вимоги до аудиторської документації**

*Джерело: побудовано авторами за [4; 7]*

У доповнення до зазначених вимог рекомендується розробити в аудиторській організації типові форми документації (наприклад, стандартну структуру аудиторського файлу

(папки) робочих документів, бланки, типові листи і звернення тощо).

Як показує практика, зарубіжні аудиторські фірми підходять індивідуально до форму-

вання робочої документації, а самі документи та методика їх складання становлять комерційну таємницю. Враховуючи цей факт, варто відзначити, що у цьому аспекті досвід аудиторських компаній важкодоступний. У зв'язку із цим слідування Міжнародним стандартам аудиту дає змогу уніфікувати підхід до аудиту і, відповідно, до структури і складу робочих документів [3].

Вітчизняний аудит, будучи досить новим інститутом, який перебуває на стадії розвитку, продовжує переймати міжнародний досвід не тільки по відношенню до організації аудиторської діяльності у цілому, а й щодо виконання аудиторських завдань та їх документування. Якість роботи аудитора безпосередньо взаємопов'язана з уніфікацією робочих документів і, як наслідок, впливає на ефективність роботи аудиторської компанії у цілому [5].

Міжнародний стандарт контролю якості 1 (МСКЯ 1) містить вимоги до встановлення політики та процедур щодо порядку зберігання документації за завданням. Відповідно до п. А61 даного стандарту, період зберігання аудиторської документації становить, як правило, не менше п'яти років починаючи з дати аудиторського звіту.

Відповідно до МСА 230 «Аудиторська документація», аудитор зобов'язаний щодо документування розглядати суттєві питання, до яких належать: питання, що призводять до значних ризиків, як визначено у МСА 315 (переглянутому) «Ідентифікація та оцінювання

ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища»; результати аудиторських процедур, які вказують на те, що фінансова інформація може бути істотно викривлена, або на необхідність перегляду аудитором попередньої оцінки ризиків суттєвого викривлення і дій у відповідь аудитора на оцінені ризики; обставини, які доставляють аудитором значні труднощі в застосуванні необхідних аудиторських процедур; обставини, які можуть спричинити модифікацію аудиторської думки. Аудитор повинен своєчасно документувати обговорення з керівництвом та іншими відповідальними особами значущих питань, що виникли в ході аудиторської перевірки [7].

**Висновки з цього дослідження.** Уведення у вітчизняну практику Міжнародних стандартів аудиту значно збільшило теоретичне і практичне навантаження на суб'єктів аудиторської діяльності з погляду адаптації нових правил під особливості національного бізнесу і організацію бухгалтерського обліку. У зв'язку із цим зросла потреба методичної підтримки з боку професійних організацій аудиторів у розробленні єдиного підходу до формування робочої документації, що сприятиме підвищенню якості надання професійних послуг, раціоналізації взаємодії різних аудиторських організацій під час проведення об'єднаних проектів, зменшенню претензій із боку зовнішнього контролю якості до формальних ознак документування.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Мельник М.В. Сучасний етап розвитку обліково-контрольної та аналітичної діяльності. Облік. Аналіз. Аудит. 2017. № 1. С. 83–90.
2. Сафонова М.Ф. Концепція розвитку аудиту як самостійної форми наукового пізнання. Політематичний мережевий електронний науковий журнал Тернопільського державного аграрного університету. 2015. № 114. С. 592–609.
3. Сафонова М.Ф., Дерев'янка К.Н., Данилейко Н.Г. Теорія і методологія внутрішнього і зовнішнього аудиту. К.: Наукова бібліотека, 2015. С. 172.
4. Соболева О.А. Формування аудиторського файлу відповідно до міжнародних стандартів аудиту. Аудиторські відомості. 2017. № 5–6. С. 149–160.
5. Бичкова С.М. Докази достовірності даних обліку і звітності. Аудиторські відомості. 2007. № 8. С. 13–20.
6. Юдинцева Л.А. Аудиторські докази як об'єктивна основа думки аудитора. Міжнародний бухгалтерський облік. 2015. № 9(351). С. 40–48.
7. Серебрякова Т.Ю. Міжнародні стандарти аудиту як об'єкт дослідження. Міжнародний бухгалтерський облік. 2015. № 4(346). С. 37–50.
8. Боднар Ю.В. Робочі документи аудитора. Лід Скедьюли та Програми. Аудиторська вибірка: посібник. К.: Інформ.-аналіт. агентство, 2017. 396 с.

## REFERENCES:

1. Mel'nyk M. V. (2017) Suchasny`j etap rozvy`tku oblikovo-kontrol`noyi ta anality`chnoyi diyal`nosti [Modern stage of development of registration-control and analytical activity]. *Oblik. Analiz. Audy`t*, no 1, pp. 83-90.
2. Safonova M. F. (2015) Koncepciya rozvy`tku audy`tu yak samostijnoyi formy` naukovogo piznannya [Conception of development of audit as an independent form of scientific cognition]. *Politematy`chny`j merezhevny`j elektronny`j naukovy`j zhurnal Ternopil`s`kogo derzhavnogo agrarnogo universy`tetu*, no. 114, pp. 592-609.
3. Safonova M. F., Derevyanko K. N., Dany`lejko N. G. (2015) Teoriya i metodologiya vnutrishn`ogo i zovnishn`ogo audy`tu [Theory and methodology of internal and external audit]. *Ky`yiv : Vy`davny`chy`j dim "Naukova biblioteka"*. (in Ukrainian).
4. Sobolyeva O. A. (2017) Formuvannya audy`tors`kogo fajlu vidpovidno do mizhnarodny`x standartiv audy`tu [Public accountant file composition is in accordance with the international standards of audit]. *Audy`tors`ki vidomosti*, no. 5-6, pp. 149-160.
5. By`chkova S. M. (2007) Dokazy` dostovirnosti dany`x obliku i zvitnosti [Proofs of authenticity of data of account and accounting]. *Audy`tors`ki vidomosti*, no. 8, pp. 13-20.
6. Yudy`nceva L. A. (2015) Audy`tors`ki dokazy` yak ob'yekty`vna osnova dumky` audy`tora [Public accountant proofs as objective basis of opinion of public accountant]. *Mizhnarodny`j buxgalters`ky`j oblik*, no. 9(351), pp. 40-48.
7. Serebryakova T. Yu. (2015) Mizhnarodni standarty` audy`tu yak ob'yekt doslidzhennya [International standards of audit as research object]. *Mizhnarodny`j buxgalters`ky`j oblik*, no. 4 (346), pp. 37-50.
8. Bodnar Yu.V. (2017) Robochi dokumenty` audy`tora. Lid Sked`yuly` ta Programy`. *Audy`tors`ka vy`birka* [Working documents of public accountant. Ice of Скедьюли and Programs. Public accountant selection]. *Ky`yiv : DP "Inform.-analit. Agenstvo"*. (in Ukrainian).

## Organization of the process of documenting the audit

### **Kostyrko A.H.**

Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor  
Mykolayiv National Agrarian University

### **Rozhnova I.S.**

Master, Faculty of Accounting and Finance  
Mykolayiv National Agrarian University

### **Mykhailenko N.S.**

Master, Faculty of Accounting and Finance  
Mykolayiv National Agrarian University

It is determined that integration processes increase the requirements for the observance of high economic standards by auditors, in particular, standards during the audit and the formulation of an independent opinion. Therefore, it is obvious that the documentation became the basic component of the audit as the most important control institute of our time.

It is determined that the importance of documentary registration of an audit is due to a number of factors and the need to provide evidence that will confirm the opinion of the auditor, as well as reveal the stages of the implementation of audit procedures.

According to the results of the study, positive and problematic aspects are identified after the introduction of the International Standards on Auditing in Ukraine concerning the document-

ing of the audit. The requirements for the audit documentation are substantiated, namely: timeliness; sufficiency and completeness; order of registration; hierarchy; conformity. Compliance with these requirements will contribute to effective planning and conducting an audit of financial statements and providing other audit services.

It is established that the introduction of the International Standards on Auditing in the domestic practice significantly increased the theoretical and practical load on auditors in terms of adaptation of new rules to the peculiarities of national business and the organization of accounting. In connection with this, the need for methodological support from professional auditor organizations has grown in developing a unified approach to the development of working documentation.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-130>

УДК 658.15

## Генезис управлінського обліку в умовах перманентних змін

**Костюченко В.М.**

доктор економічних наук,  
доцент, професор кафедри обліку та оподаткування  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Малиновська А.М.**

студентка  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Мамонова А.В.**

студентка  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено еволюцію дефініції «управлінський облік» в умовах сталого розвитку країни. З'ясовано, що для ефективного управління та досягнення результативних показників менеджмент підприємства повинен мати релевантну та достовірну інформацію для прийняття управлінських рішень. Саме управлінський облік є складовою частиною інформаційної бази управління підприємством. Незважаючи на виділення управлінського обліку в окрему науку, між науковцями не вщухають суперечки з приводу єдиного визначення дефініції «управлінський облік» та виокремлення принципів і функцій управлінського обліку. Запропоновано авторське визначення дефініції «управлінський облік» та побудовано модель концептуальної основи управлінського обліку на основі глобальних принципів управлінського обліку.

**Ключові слова:** управлінський облік, глобальні принципи управлінського обліку, об'єкти управлінського обліку, функції управлінського обліку, модель концептуальних основ.

Костюченко В.Н., Малиновская А.М., Мамонова А.В. ГЕНЕЗИС УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ПЕРМАНЕНТНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В статье исследована эволюция дефиниции «управленческий учет» в условиях устойчивого развития страны. Установлено, что для эффективного управления и достижения результативных показателей менеджмент предприятия должен иметь релевантную и достоверную информацию для принятия управленческих решений. Именно управленческий учет является составной частью информационной базы управления предприятием. Несмотря на выделение управленческого учета в отдельную науку, между учеными не утихают споры по поводу единого определения дефиниции «управленческий учет» и выделения принципов и функций управленческого учета. Предложено авторское определение дефиниции «управленческий учет» и построена модель концептуальной основы управленческого учета на основе глобальных принципов управленческого учета.

**Ключевые слова:** управленческий учет, глобальные принципы управленческого учета, объекты управленческого учета, функции управленческого учета, модель концептуальных основ.

Kostyuchenko V.M., Malinovskaya A.M., Mamonova A.V. GENESIS OF MANAGERIAL ACCOUNTING IN PERMANENT CHANGES CONDITIONS

The article investigates the evolution of the definition of "managerial accounting" in the sustainable development conditions of the country. It has been determined that for the effective management and achievement of effective indicators, the management of the enterprise should have relevant and reliable information for making managerial decisions. It is management accounting is an integral part of the enterprise management information base. Despite the allocation of managerial accounting in a separate science, there is no dispute among scholars about the unified definition of « managerial accounting» and the separation of principles and functions of managerial accounting. The author's definition of the definition "managerial accounting" is proposed and a model of the conceptual basis of managerial accounting is built on the basis of global managerial accounting principles.

**Keywords:** managerial accounting, global principles of managerial accounting, objects of managerial accounting, functions of managerial accounting, model of conceptual bases.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В українському суспільстві спостерігаються значні зміни в економічній та соціальній сферах, що спонукають використання фундаментальних положень, які були впроваджені економічно розвиненими країнами на відповідному етапі розвитку.

За цих умов керівники підприємств повинні ефективно використовувати релевантну інформацію у процесі управління. Ефективність та результативність українського менеджменту оцінюються через його спроможність координувати, оперативно реагувати на зміну зовнішніх і внутрішніх чинників, аналізувати та корегувати неактуальні цілі, організувати, підтримувати й прогнозувати капітал у різних його видах на майбутні періоди.

Даний склад елементів системи управлінського обліку може змінюватися залежно від цілей управління та розвитку національної економіки загалом. Він ґрунтується на принципах управлінського обліку, тобто правилах, яких слід дотримуватися під час підготовки інформації для прийняття управлінських рішень.

Незважаючи на доволі тривале практичне застосування, вітчизняні та зарубіжні науковці досі не можуть прийти до єдиного визначення дефініції «управлінський облік», його принципів та функцій. Становлення і розвиток суспільства в напрямі сталого розвитку привносять корективи у визначення, принципи, функції управлінського обліку. Проблема, яка покладена в основу даного дослідження, є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням принципів управлінського обліку займається багато як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Зокрема, Я.В. Волковська у статті «Систематизація принципів управлінського обліку на підприємстві» систематизує основні принципи управлінського обліку з об'єднанням за різними аспектами, виділеними різними науковцями і запропонованим власних [1]. У праці Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера, Ш. Датара «Управлінський облік» відзначається, що основним принципом управлінського обліку є його орієнтація на задоволення інформаційних потреб управління, вирішення завдань внутрішньофірмового менеджменту різного рівня прав і відповідальності. При цьому інформація повинна випереджати прийняті рішення [2].

Л.В. Нападівська у статті «Базові принципи управлінського обліку» уточнює сутність управлінського обліку та на підставі аналізу сутності, мети, основних завдань, функцій і

відмінностей фінансового обліку від управлінського розкриває базові принципи управлінського обліку [3]. У монографії О.В. Карпенко «Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання» також визначаються основні принципи управлінського обліку із зазначенням, що вони повинні узгоджуватися з принципами управління витратами, які вже виробила практика [4]. У статті «Принципи управлінського обліку» О.В. Фоміна аналізує різні підходи вчених до переліку принципів управлінського обліку, визначає базові принципи управлінського обліку [5].

Опубліковано праці, на яких ґрунтується вивчення управлінського обліку, зокрема підручники з управлінського обліку Е.А. Аткинсона, Р.Д. Банкера [6], О. Ніколаєвої та Т. Шишкової [7], «Управлінський облік і звітність» І. Аверчева [8], «Введение в управленческий и производственный учет» К. Друрі [9]. Також опубліковано праці вітчизняних учених, а саме підручник та монографія з управлінського обліку С.Ф. Голова [10; 11], Л.В. Нападівської [12; 13], М.С. Пушкаря [14] та інших науковців.

У працях кожного з науковців було подано тлумачення дефініції «управлінський облік» та розкрито базові складники, на яких ґрунтується ця галузь знань. Разом із тим зміна економіко-правового середовища, посилення конкуренції як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках, поява прогресивних інформаційних технологій і, як результат, збільшення обсягів інформації, зміна потреб запитів користувачів вимагають переглянути усталені визначення дефініції «управлінський облік», його базові принципи, функції.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є теоретичне обґрунтування моделі концептуальних основ управлінського обліку на основі глобальних принципів управлінського обліку в умовах реалізації стратегії сталого розвитку в Україні.

Вирішення поставленої мети конкретизується у вирішенні таких завдань: проаналізувати погляди різних науковців на визначення сутності дефініції «управлінський облік», розглянути суб'єкт і об'єкт управлінського обліку як окремої галузі знань, розкрити принципи та функції управлінського обліку на основі аналізу досліджень вітчизняних і зарубіжних учених та професійних організацій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні питання виокремлення управлінського обліку в окрему науку залишається дискусійним. Вітчизняні науковці розділилися на прихильників виокремлення науки

(І. Белоусова [15], С. Голов [10], Л. Нападівська [12], М. Пушкар [14], М. Чумаченко [16]) та тих, хто заперечує існування управлінського обліку як самостійної науки (О. Бородкін [17], Ф. Бутинець [18], Б. Валуєв [19], В. Ластовецький [20]).

Так, З.В. Задорожний вважає, що управлінський облік, окрім внутрішньогосподарського, включає бюджетне планування, внутрішньогосподарський контроль та аналіз витрат, доходів і фінансових результатів та проектування рішень за наведеними об'єктами обліку [21].

М.Г. Чумаченко робить висновок, що управлінський облік – це не результат «штучного поділу», а цілеспрямований розвиток усього бухгалтерського обліку, який має перетворитися на надійного постачальника інформації для потреб управління [15].

Р.В. Романів зазначає, що управлінський облік являє собою обліковий метод, який готує фінансову інформацію для здійснення підприємством функції планування, контролю і прийняття рішень [22].

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», внутрішньогосподарський (управлінський) облік – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [23].

Інститут управлінських бухгалтерів США (Institute of Management Accountants) подає визначення управлінського обліку як процесу виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині організації та для забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів [24].

Проаналізувавши різні підходи до трактування дефініції «управлінський облік», вважаємо за доцільне запропонувати авторське визначення: управлінський облік – це професія, яка формується на основі інтегрованого мислення, включає співпрацю у прийнятті управлінських рішень, створенні систем планування й управління результатом та забезпеченні експертизи у сфері інтегрованого звітування і контролю для допомоги керівництву у формулюванні та втіленні стратегії підприємства, спрямованої на збереження та зростання вартості в умовах сталого розвитку.

Необхідність зміни визначення управлінського обліку можна пояснити кількома чинниками: 1) Стратегія сталого розвитку «Укра-

їна-2020» [25] визначила мету, вектори руху, пріоритети та індикатори соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України; Стратегія є дорожньою картою вітчизняних суб'єктів господарювання у визначенні стратегічних цілей; 2) роль управлінського обліку на підприємстві змінилася: ефективно прийняття рішень стало надзвичайно важливим і водночас надзвичайно складним в умовах посилення конкуренції; 3) інформаційні технології надалі розвиваються, обсяг інформації та швидкість обміну неструктурованими даними зростають; 4) місце і вагомість цієї професії в суспільстві змінилися. Фахівці з управлінського обліку відіграють усе більшу роль у формулюванні стратегії, обліково-аналітичному забезпеченні управління ризиками в умовах невизначеності, впровадженні і функціонуванні системи внутрішнього контролю, її моніторингу та діагностики.

Метою цієї галузі знань є створення своєчасної, релевантної і корисної інформації для надання допомоги керівництву в розробленні стратегії, плануванні, внутрішньому контролі (через бюджетування, нормативні витрати, аналіз відхилень, інші інструменти), прийнятті управлінських рішень (оцінка альтернатив тощо).

Кожна наука має свої об'єкт та предмет дослідження, які тісно пов'язані між собою. Предметом управлінського обліку виступає сукупність об'єктів у процесі циклу управління господарською діяльністю підприємства, а саме:

1) виробничі ресурси: основні засоби, нематеріальні активи, матеріальні ресурси, трудові ресурси;

2) господарські процеси та їх результати: постачальницько-заготівельна діяльність, виробнича діяльність, фінансово-збутова діяльність, фінансова, інвестиційна та інші види діяльності суб'єкта господарювання [26].

Суб'єктами управлінського обліку є працівники відповідних служб підприємства, що забезпечують інформаційними ресурсами систему управління. До них належать: власники та уповноважені ними органами; персонал та функціональні служби підприємства; спеціальні інформаційні служби [27].

Вітчизняні науковці по-різному підходять до виокремлення основних принципів управлінського обліку. Д.В. Карпенко та О.В. Карпенко виділяють такі принципи: системності (означає, що дослідження витрат і доходів проводиться у взаємозв'язку між собою та

з іншими як показниками діяльності, так і самою діяльністю, управлінням нею); комплексності та релевантності (використання всіх корисних, релевантних, суттєвих видів економічної інформації незалежно від джерел її створення та характеристик); принцип «різна собівартість для різних цілей» (передбачає створення системної інформації про витрати залежно від цілей калькулювання); методологічного плюралізму (можливість використання інструментарію будь-яких наук задля досягнення цілей управлінського обліку, а отже управління); єдності методологічних підходів під час дослідження об'єктів на різних рівнях управління; проведення розрахунків через призму ефективності і результативності, зіставлення витрат і вигод (доходів); стратегічної орієнтації (означає, що під час підготовки інформації для прийняття рішень та контролю передусім до уваги беруться стратегічні бізнес-плани); ефективності облікової системи (повинні забезпечити вигоду більшу, ніж витрати на її створення, запровадження та функціонування); конфіденційності (обмеження доступу до відповідної інформації); відповідальності за створену інформацію; орієнтації на безперервне вдосконалення (підготовка і використання аналітичної інформації, необхідної для постійної оцінки якості діяльності та використання відповідних методик для попроцесно-орієнтованого управління витратами та доходами) [28].

Я.В. Волковська у статті «Систематизація управлінського обліку на підприємстві» пропонує поділяти принципи управлінського обліку відповідно до аспектів, які враховуються, а саме: методологічні аспекти (принципи методологічної залежності, методологічного плюралізму, єдності методологічних підходів під час дослідження об'єктів на різних рівнях управління, науковості); організаційні аспекти (принципи організованої системи, орієнтації на задоволення потреб управління, співвідношення облікової інформації з відповідним рівнем управлінського рішення, комплексності та релевантності, повноти, аналітичності і точності, періодичності, системного підходу, контролю, відповідальності, багатоваріантності); економічні аспекти (принципи кількісного, якісного та вартісного вимірів, оцінки результатів діяльності структурних підрозділів підприємства, різної собівартості для різних цілей, результативності, екстернальності, інтернальності, перспективності, гнучкості, потенціалу, оптимальності); стратегічні аспекти і прогнозування (принципи стратегіч-

ної орієнтації, бюджетування); припущення (професійне судження, безперервність, конфіденційність, корисність, об'єктивність та чесність, консервативність та орієнтація на безперервне вдосконалення) [1].

У 2014 р. професійні організації – Привілейований інститут управлінських бухгалтерів (Chartered Institute of Management Accountants – CIMA) Великої Британії та Американський інститут дипломованих громадських бухгалтерів (American Institute of Certified Public Accountants – AICPA) оприлюднили Глобальні принципи управлінського обліку (Global Management Accounting Principles – GMAP). Глобальні принципи управлінського обліку видано як набір фундаментальних цінностей, норм і характеристик управлінського обліку.

Принципи визначають передову практику бухгалтерського обліку, яка сприяє прийняттю складних рішень, що забезпечують сталу цінність. Вони відображають бачення генеральних і фінансових директорів, науковців та фахівців із п'яти континентів, яке було сформульоване в ході міжнародних консультацій [29].

Глобальні принципи управлінського обліку складаються з таких чотирьох принципів [29]:

1. Комунікація породжує інформацію, забезпечуючи розуміння того, що має вплив.

Управлінський облік починається і завершується спілкуванням. Цей принцип має на меті подолати розрізненість між підприємствами та стимулювати інтегроване мислення, яке забезпечить ефективне прийняття рішень.

2. Інформація є релевантною.

Управлінський облік забезпечує керівників релевантною інформацією, коли це необхідно. Принцип дає змогу виявити минулу, поточну, майбутню інформацію, зокрема фінансові та нефінансові дані (соціальні, екологічні) з внутрішніх та зовнішніх джерел.

3. Вплив на вартість аналізується.

Управлінський облік ув'язує стратегію підприємства із його бізнес-моделлю. Принцип допомагає підприємствам опрацьовувати різні сценарії для розуміння їхнього впливу на створення і збереження вартості.

4. Розумне управління створює довіру.

Процес прийняття рішення стає більш об'єктивним через критичний підхід і підзвітність. Створення оптимального балансу між інтересами підприємства і вартістю для зацікавлених осіб посилює довіру.

Слід указати, що три перші принципи стосуються управлінського обліку як галузі знань. Четвертий принцип стосується індивідуальної поведінки фахівців з управлінського обліку.



Управлінський облік є основою ефективного і результативного прийняття рішень, оскільки дає змогу менеджерам вибрати й проаналізувати релевантну інформацію для створення, підтримання і зростання вартості. Це можливо завдяки тісному взаємозв'язку з функціями управлінського обліку.

У літературі зустрічаються різні підходи до виділення функцій управлінського обліку. Так, Л.В. Нападовська виділяє такі функції управлінського обліку: 1) інформаційну – забезпечення керівників усіх рівнів управління інформацією, яка необхідна для більш ефективного планування, контролю та прийняття управлінських рішень; 2) контрольну – контроль та оцінка результатів діяльності структурних підрозділів й окремих виконавців, а також підприємства у цілому; досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства, ефективності прийнятих рішень та їхнього впливу на результати діяльності підприємства; оцінка критеріїв майбутнього й поточного потенціалів і забезпечення ефективного механізму управління стратегією підприємства; 3) прогнозну – інформаційне забезпечення перспективного планування та спрямування розвитку підприємства на досягнення його стратегічних цілей; 4) аналітичну – інформаційне забезпечення аналізу відхилень фактичних затрат і результатів діяльності окремих центрів відповідальності від запланованих (прогнозних) на основі широкого використання економіко-математичних методів і моделювання; 5) комунікаційну – управлінська інформація є засобом прямого та зворотного зв'язку між рівнями управління, функціональними й структурними підрозділами, внутрішнім і зовнішнім середовищем [3].

С.Ф. Голов виділяє такі функції управлінського обліку згідно з Концептуальною основою управлінського обліку, розробленою Міжнародною федерацією бухгалтерів: використання результатів (підзвітність, критерії результату, порівняння з еталоном); вартість процесів і технологій (використання ресурсів і створення вартості, взаємозв'язок процесів управління, розроблення та оцінка технології); потенціал, необхідний для ефективності функції (критична свідомість, творчі можливості, невпинне вдосконалення, ключова компетентність); особлива функція управління (орієнтація на команду та цілі, орієнтація на бізнес-процеси, орієнтація на вартість, спрямованість на продуктивність ресурсів) [11, с. 19].

В умовах сталого розвитку функції управлінського обліку набувають нового змісту та значення. Інформаційна функція полягає у

забезпеченні всіх рівнів управління своєчасною, релевантною інформацією, яка пов'язана з часом, не обмежена підприємством, є кількісною, якісною, фінансовою, нефінансовою для ухвалення управлінських рішень; прогностична функція сприяє забезпеченню менеджерів інформацією для планування, розроблення стратегії і тактики її реалізації на основі оцінення причин і наслідків між ресурсами та результатами діяльності підприємства; комунікаційна функція полягає у забезпеченні внутрішнього і зовнішнього комунікаційного зв'язку між різними рівнями управління, діючими та потенційними інвесторами, клієнтами, постачальниками, бізнес-партнерами; аналітична функція полягає у забезпеченні ув'язки стратегії підприємства з його бізнес-моделлю; контрольна функція уможливорює забезпечення досягнення стратегічних цілей, спрямованих на збереження і приріст вартості підприємства; репутаційна функція забезпечує відповідальність фахівців з управлінського обліку за рішення, у прийнятті яких вони беруть участь перед бізнес-партнерами та суспільством.

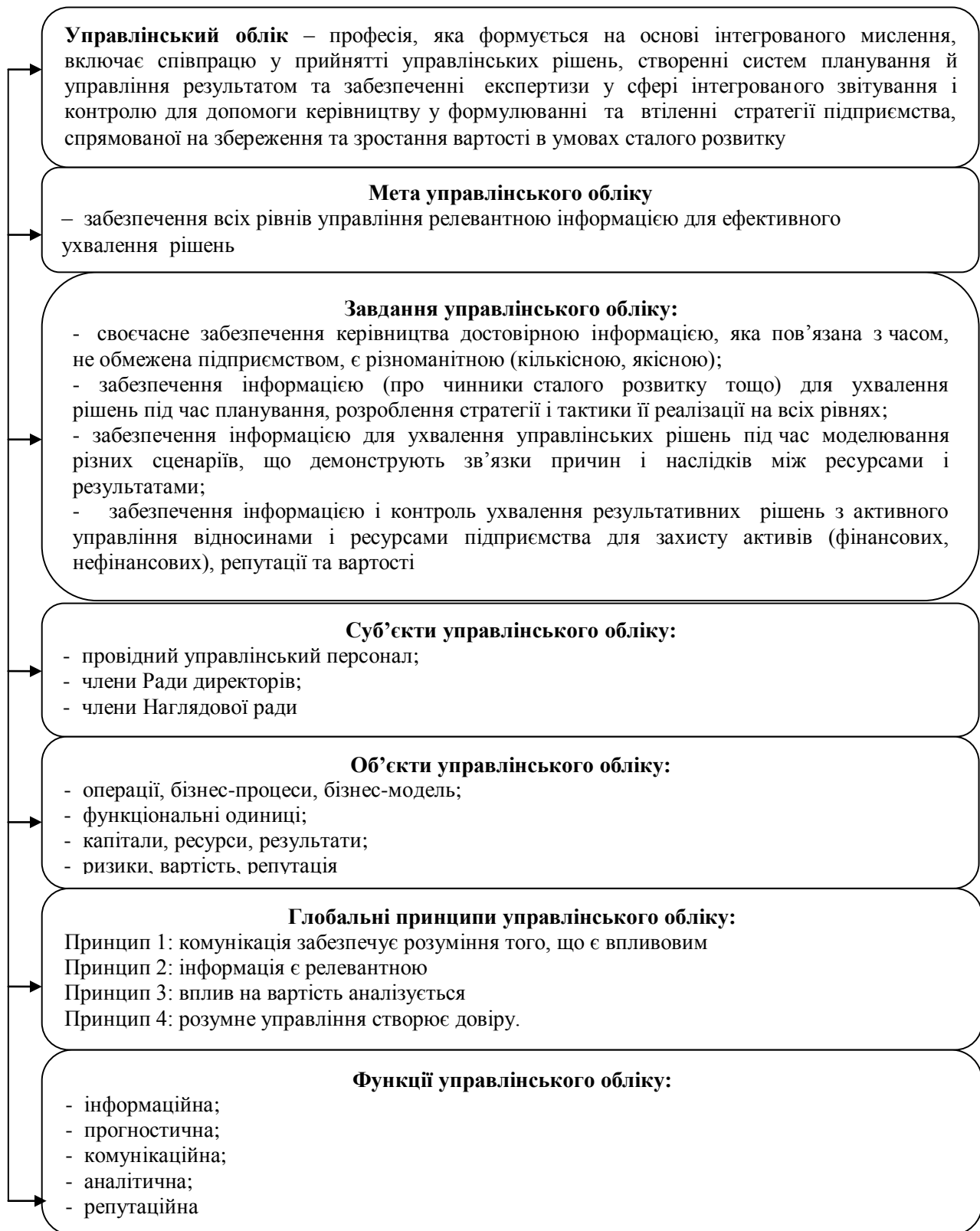
Проаналізувавши об'єкти, суб'єкти, принципи та функції управлінського обліку вітчизняних науковців та дослідивши причини змін запитів користувачів до управлінського обліку в умовах перманентних змін, вважаємо за доцільне запропонувати нову модель концептуальної основи управлінського обліку на основі глобальних принципів в умовах сталого розвитку, яка наведена на рис. 1.

Запропонована модель ґрунтується на авторському визначенні дефініції «управлінський облік».

**Висновки з цього дослідження.** Дослідження наукових робіт у сфері управлінського обліку дало змогу виділити різні точки зору щодо наявності та відсутності управлінського обліку як окремої галузі знань та різні підходи до визначення економічної сутності дефініції «управлінський облік» тих науковців, які виділяють управлінський облік як окремий вид науки.

Аналіз об'єктів, суб'єктів, принципів та функцій управлінського обліку з позиції різних науковців свідчить про дещо єдиний підхід до об'єктів, суб'єктів та функцій управлінського обліку та різні підходи до виокремлення принципів управлінського обліку.

Виділення об'єктів, суб'єктів, принципів та функцій управлінського обліку в умовах сталого розвитку дало змогу розробити модель концептуальної основи управлінського обліку на основі глобальних принципів на базі авторського визначення дефініції «управлінський облік».



**Рис. 1. Модель концептуальної основи управлінського обліку на основі глобальних принципів**  
 Джерело: розроблено автором

Запропонована модель сприятиме досягненню стратегічних цілей, спрямованих на збереження і приріст вартості підприємства

та задоволення інформаційних запитів менеджерів для підвищення ефективності діяльності в умовах перманентних змін.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Волковська Я.В. Систематизація принципів управлінського обліку на підприємстві. Scientific Journal "ScienceRise". 2017. № 8(37). С. 13–16.
2. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет. Санкт-Петербург: Питер, 2007. С. 1008
3. Нападовська Л.В. Базові принципи управлінського обліку. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 1. С. 173–181.
4. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання: монографія. Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. 341 с.
5. Фоміна О.В. Принципи управлінського обліку. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 9. С. 392–397. URL: //nbuv.gov.ua/UJRN /ape\_2015\_9\_50.
6. Аткинсон Е.А., Банкер Р.Д., Каплан Р.С., Янг С.М. Управленческий учет; пер. с англ.; 3-е изд. Москва: Вильямс, 2005. 878 с.
7. Николаева О.Е., Шишлова Т.В. Управленческий учет; 12-е изд. Москва: 2010. 336 с.
8. Аверчев І.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение (+ CD-ROM). Москва: Рид Групп, 2011. 416 с.
9. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: учеб. пособ. для вузов; пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили; предисл. проф. П.С. Безруких; 3-е изд., перераб. и доп. Москва: Аудит. ЮНИТИ. 1998. 783 с.
10. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 522 с.
11. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2018. 534 с.
12. Нападовська Л.В. Управлінський облік: монографія. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. 450 с.
13. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підручник для студ. вищ. навч. закл.; 2-е вид., доопрац. та доп. Київ: КНТЕУ, 2010. 648 с.
14. Пушкар М.С. Управлінський облік. Тернопіль, 1997. 160 с.
15. Белоусова І. Проблеми впровадження управлінського обліку на підприємствах. Бухгалтерський облік і аудит. 2005. № 5. С. 30–34.
16. Чумаченко Н.Г. Учет и анализ в промышленном производстве США. Москва: Финансы, 1971. 240 с.
17. Бородин О. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік: концепція і організація. Бухгалтерський облік і аудит. 2001. № 2. С. 45–53.
18. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2003. 524 с.
19. Валуєв Б.І. Управлінський облік: десять питань, на які немає відповіді. Вісник ЖДТУ. 2003. № 1. С. 63–66.
20. Ластовецький В. Який вид обліку не є управлінським? Бухгалтерський облік і аудит. 2003. № 4. С. 40–44.
21. Задорожний З.В. Внутрішньогосподарський облік у будівництві: монографія. Тернопіль: Екон. думка, 2006. 336 с.
22. Романів Р.В. Формування та функціонування системи управлінського обліку на промислових підприємствах (на приклад підприємств лакофарбової промисловості України): дис. ...канд. екон. наук: 08.06.04. Тернопіль: ТАНГ, 2000. 224 с.
23. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996 – XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
24. Institute of Management Accountants. URL: <https://www.imanet.org/?ssopc=1>.
25. Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
26. Садовська І.Б., Божидарнік Т.В., Нагірська К.Є. Бухгалтерський облік: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 688 с.
27. Цал-Цалко Ю.С., Мороз Ю.Ю., Цегельник Н.І. Управлінський облік: підручник. Житомир: Рута, 2015. 632 с.
28. Волковська Я.В. Систематизація принципів управлінського обліку на підприємстві. ScienceRise. 2017. № 8(37). С. 13–16.
29. Глобальні принципи управлінського обліку / CGMA. AICPA & CIMA. 2014. 56 с. URL: <https://www.cgma.org/content/dam/cgma/resources/reports/downloadabledocuments/ukranian-full-gmaps-document.pdf>.

## REFERENCES:

1. Volkovska Ya. V. (2017) Systematyzacija pryncypiv upravlinskogho obliku na pidpryjemstvi [Systematization of the principles of managerial accounting at the enterprise. Scientific Journal "ScienceRise", no. 8 (37). Pp. 13–16.
2. Khornggren Ch., Foster Dzh., Datar Sh. (2007) Upravlencheskiy uchet [Managerial Accounting] St. Petersburg: Peter. (in Russian)

3. Napadovs'ka, L. V. (2013) Bazovi pryncypy upravlins'kogho obliku [Basic principles of managerial accounting]. Current problems of the economy, no. 1, pp. 173–181.
4. Karpenko, O. V. Upravlins'kyj oblik: orghanizacija, metodologhija, metodyka vykladannja [Managerial accounting: organization, methodology, teaching methods]: Poltava: RVC PUSKU. (in Ukrainian)
5. Fomina O.V. (2015) Pryncypy upravlins'kogho obliku [Principles of managerial accounting]. Aktualjni problemy ekonomiky [Current problems of the economy]. Electronic journal, no. 9, pp. 392–397. Available at: nbuv.gov.ua URL: nbuv.gov.ua/UJRN/ape\_2015\_9\_50 (accessed 18 October 2018).
6. Atkinson, E.A., Banker R.D., Kaplan R.S., Jangh S.M. (2005) Upravlencheskiy uchets [Managerial accounting]. Moscow: Williams. (in Russian)
7. Nikolaeva O.E., Shishlova T.V. (2010) Upravlencheskiy uchets [Managerial accounting]. Moscow. (in Russian)
8. Averchev I.V. (2011) Upravlencheskiy uchets i otchetnost'. Postanovka i vnedrenie [Managerial accounting and reporting. Production and introduction] (+ CD-ROM). Moscow: Reid Group. (in Russian)
9. Druri K. (1998) Vvedenie v upravlencheskiy i proizvodstvennyy uchets [Introduction to managerial and production accounting]: Moscow: Audit. UNITI. (in Russian)
10. Gholov S.F. (2007) Bukhghalters'kyj oblik v Ukrajinі: analiz stanu ta perspektyvy rozvytku [Accounting in Ukraine: Analysis of the Status and Prospects of Development]:K.: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
11. Gholov S.F. (2018) Upravlins'kyj oblik [Managerial accounting]. Kyiv: The Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
12. Napadovs'ka L.V. (2000) Upravlins'kyj oblik [Managerial Accounting]. Dnipropetrovsk: Science and Education. (in Ukrainian)
13. Napadovs'ka L.V.(2010) Upravlins'kyj oblik: pidruchnyk dlja stud. vyssh. navch. zakl. 2-ghe vyd. dooprac. ta dopov [Managerial accounting: Tutorial for the studio. higher tutor shut up – 2nd form. upgrades and papers]. Kiev: KNTEU. (in Ukrainian)
14. Pushkar M.S. (1997) Upravlins'kyj oblik [Managerial accounting]. Ternopil. (in Ukrainian)
15. Bjelousova I. (2005) Problemy vprovadzhennja upravlins'kogho obliku na pidpryjemstvakh [Problems of implementation of managerial accounting in enterprises]. Accounting and auditing, no. 5, pp. 30–34.
16. Chumachenko N.G.(1971) Uchet i analiz v promyshlennom proizvodstve SShA [Accounting and analysis in US industrial production]. Moscow: Finance. (in Russian)
17. Borodkin O. (2001) Vnutrishnjoghospodars'kyj (upravlins'kyj) oblik: koncepcija i orghanizacija [Intra-economic (managerial) accounting: the concept and organization]. Accounting and auditing, no 2, pp. 45–53.
18. Butynec' F.F. Bukhghalters'kyj oblik v Ukrajinі [Accounting in Ukraine]. Zhytomyr: ZhDTU. (in Ukrainian)
19. Valujev B.I. Upravlins'kyj oblik: desjatyj pytanj, na jaki немає vidpovidi [Managerial Accounting: Ten Questions That Do not Answer]. Journal of ZHDTU, no. 1, pp. 63–66.
20. Lastovec'kyj V. Jakyj vyd obliku ne je upravlins'kyj? [What kind of accounting is not managerial?]. Accounting and auditing, no. 4, pp. 40–44.
21. Zadorozhnyj Z.V. Vnutrishnjoghospodars'kyj oblik u budivnyctvi [Internal accounting in construction]. Ternopil: Ekon. Thought. (in Ukrainian)
22. Romaniv R. V. (2000) Formuvannja ta funkcionuvannja systemy upravlins'kogho obliku na promyslovykh pidpryjemstvakh (na pryklad pidpryjemstv lakofarbovoji promyslovosti Ukrajinі) [Formation and functioning of the system of managerial accounting at industrial enterprises (for example, enterprises of paint and varnish industry of Ukraine)]. Ternopil: TANG. (in Ukrainian)
23. Pro bukhhalters'kyj oblik ta finansovu zvitnistj v Ukrajinі: Zakon Ukrajinі vid 16 lypnja 1999 r. № 996 [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine: Law of Ukraine dated July 16, 1999, no. 996], Ukraine, 1999.
24. Institute of Management Accountants // imanet.org. URL: <https://www.imanet.org/?ssopc=1>
25. Pro strateghiju stalogho rozvytku "Ukrajinā – 2020": Ukaz Prezydenta Ukrajinі vid 12 sichnja 2015 r. # 5/2015 [About the Strategy for Sustainable Development "Ukraine 2020": Decree of the President of Ukraine dated January 12, 2015, No. 5/2015], Ukraine, 2015.
26. Sadovs'ka I. B., Bozhydarnik T.V., Naghirs'ka K. Je. (2013) Bukhghalters'kyj oblik: navch. posib [Accounting: a tutorial].Kiev: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
27. Calj-Caljko Ju.S., Moroz Ju.Ju., Cegheljnyk N.I. (2015) Upravlins'kyj oblik [Managerial accounting]. Zhytomyr: PE "Ruta". (in Ukrainian)
28. Volkovs'ka Ja. V. (2017) Systematyzacija pryncypiv upravlins'kogho obliku na pidpryjemstvi [Systematization of the principles of managerial accounting at the enterprise]. Scientific Journal "ScienceRise", no. 8 (37), pp. 13–16.
29. Ghlobalni pryncypy upravlins'kogho obliku [Global Accounting]. Available at: <https://www.cgma.org/content/dam/cgma/resources/reports/downloadabledocuments/ukrainian-full-gmaps-document.pdf> (accessed 18 October 2018)

## Genesis of managerial accounting in permanent changes conditions

**Kostyuchenko V.M.**

Professor of Accounting and Taxation Department,  
Kyiv National University of Trade and Economic

**Malinovskaya A.M.**

Applicant Higher Education of Accounting, Audit  
and Economic Systems Faculty,  
Kyiv National University of Trade and Economics

**Mamonova A.V.**

Applicant Higher Education of Accounting, Audit  
and Economic Systems Faculty,  
Kyiv National University of Trade and Economic

Significant changes are observed in Ukrainian society in the economic and social spheres. Business executives should effectively use relevant information in the management process under these conditions. The composition of the managerial accounting system elements may vary depending on the objectives of management and development of the national economy as a whole.

The formation and development of society brings in the direction of sustainable development adjustments to the definition, principles, functions of managerial accounting.

The purpose of the article is the theoretical substantiation of the model of managerial accounting conceptual bases on the basis of global managerial accounting principles in conditions of the sustainable development strategy implementation in Ukraine.

The issue of the separation of managerial accounting in a separate science remains controversial. Domestic scholars were divided on adherents of the isolation of science and those who deny the existence of “managerial accounting” as an independent science. After analyzing different approaches to the interpretation of the definition of “managerial accounting”, the proposed author's definition, in which “managerial accounting” is considered as a profession formed on the basis of integrated thinking, involves cooperation with leading management personnel in making managerial decisions for implementing a strategy aimed at preserving value in a sustainable development.

Each science has its object and object of research, which are closely interconnected.

The subject of managerial accounting is a set of objects in the process of the cycle management of enterprise economic activities, taking into account certain economic and social goals.

The subjects of managerial accounting are employees of the enterprise relevant services, providing the information resources management system, the owners themselves and their authorized management bodies.

Domestic scientists are differently suited to distinguishing the basic principles of managerial accounting and distinguish the principles from the standpoint of different goals of managerial accounting.

In 2014, professional organizations – the Chartered Institute of Management Accountants (CIMA) in Great Britain and the American Institute of Chartered Accountants (AICPA) – have published the Global Management Accounting Principles (GMAP). The principles determine the best practice of accounting, which facilitates the adoption of complex decisions that provide sustainable value.

Global accounting principles consist of the following principles:

1. Communication generates information, providing an understanding of what has an impact.
2. Information is relevant.
3. Impact on cost is analyzed.
4. Smart governance creates trust.

The first three principles relate to managerial accounting as a field of knowledge. The fourth principle concerns the individual behavior of managerial accounting specialists.

Managerial accounting is the basis of effective and efficient decision making, since it enables managers to select and analyze rele-

vant information for creating, maintaining and increasing value. This is possible, due to the close relationship with the functions of managerial accounting.

Based on the selection of objects, subjects, principles and functions of managerial accounting, a model of the management accounting conceptual basis based on global principles in

the conditions of sustainable development is proposed.

The proposed model will contribute to the achievement of strategic goals aimed at preserving and increasing the value of the enterprise and satisfying the information requests of managers in order to increase the efficiency of activities in the conditions of permanent changes.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-131>

УДК 657:631.1

## Обліково-аналітичне забезпечення управління виробничими процесами на підприємстві

**Кузь В.І.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і оподаткування  
Чернівецького національного університету  
імені Юрія Федьковича

**Тиніц І.І.**

магістр  
Чернівецького національного університету  
імені Юрія Федьковича

Статтю присвячено формуванню обліково-аналітичного забезпечення управління виробничими процесами на підприємстві. Визначено зміст інформаційних запитів управлінського персоналу в розрізі етапів прийняття рішень під час управління виробничими процесами. Встановлено прийнятність принципів бухгалтерського обліку для формування релевантних даних про витрати для управління виробничими процесами. Доведено важливість класифікації витрат для формування якісного обліково-аналітичного забезпечення управління виробничими процесами на підприємстві.

**Ключові слова:** аналітичне забезпечення, витрати, змінні витрати, класифікація витрат, облікове забезпечення, постійні витрати, принципи бухгалтерського обліку.

Кузь В.І., Тиніц І.І. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена формированию учетно-аналитического обеспечения управления производственными процессами на предприятии. Определено содержание информационных запросов управленческого персонала в разрезе этапов принятия решений при управлении производственными процессами. Установлена приемлемость принципов бухгалтерского учета для формирования релевантных данных о расходах для управления производственными процессами. Доказана важность классификации расходов для формирования качественного учетно-аналитического обеспечения управления производственными процессами на предприятии.

**Ключевые слова:** аналитическое обеспечение, расходы, переменные затраты, классификация расходов, учетное обеспечение, постоянные расходы, принципы бухгалтерского учета.

Kuz V.I., Tynits I.I. ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE MANUFACTURING PROCESSES MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

The article is devoted to the formation of accounting and analytical support for the manufacturing process management in enterprise. The content of information request of managerial staff at the decision stage of the manufacturing process management is determined. The acceptance of accounting principles for the formation of the information about relevant cost for manufacturing process management is established. The importance of cost classification for the formation of qualitative accounting and analytical support for the manufacturing process management in the enterprise is proved.

**Keywords:** analytical support, cost, variable costs, cost classification, accounting support, fixed costs, accounting principles.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Розвиток національної економіки базується на тісній співпраці суб'єктів господарювання різних секторів, предметом їх взаємодії повинен стати результат, пов'язаний із випуском конкурентоспроможної продукції. Проте за умов провадження економічних процесів відкритого ринкового типу

простежується ситуація посилення конкурентної боротьби між суб'єктами господарювання в межах однієї країни чи економічного інтеграційного об'єднання, що призводить до підвищення уваги з боку менеджерів до управлінських процесів, зумовлює необхідність їх удосконалення. Адже конкурентні переваги щодо фінансового забезпечення,

забезпечення інтелектуальним і людським капіталом, наявність організаційного капіталу чи достатньої кількості засобів і предметів праці не завжди спричиняють досягнення конкурентних позицій у майбутньому. У цьому контексті окремим елементом отримання конкурентних переваг слід розглядати управлінську систему та її обліково-аналітичне забезпечення, тобто інформаційне підкріплення процесів прийняття управлінських рішень. Особливо актуальним є створення ефективного обліково-аналітичного забезпечення для управління виробничими програмами, адже даний управлінський об'єкт є базовим у господарській діяльності та таким, що здатний забезпечити перспективну прибутковість і перспективну фінансову стабільність.

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

Проблема формування релевантного інформаційного забезпечення процесу управління будь-яким суб'єктом господарювання є багатогранною, адже залежить від низки чинників, серед яких слід виділити зміни принципів функціонування зовнішнього соціально-економічного середовища, зміни технологій виробництва та різноманітність змісту інформаційних запитів управлінського персоналу тощо. Незважаючи на вказані проблеми, окремим дослідникам удалося систематизувати теоретичні знання та практичний досвід щодо формування релевантних даних про витрати в рамках вибраної моделі управління виробничими процесами суб'єкта господарювання. Проте досліджувана проблема залишається актуальною, що спричинено постійним удосконаленням виробничих та управлінських процесів.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Зважаючи на різноманітність виробничих процесів за змістом операцій, тривалістю операційного циклу, вибраною моделлю управління, ресурсами, що використовуються, важливим аспектом формування інформаційного забезпечення системи управління залишається дослідження прийнятності систем бухгалтерського обліку та економічного аналізу щодо продукування релевантних даних для прийняття ефективних управлінських рішень під час виконання суб'єктом господарювання виробничих програм.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження дефініції поняття «витрати» в умовах необхідності формування релевантного інформаційного забезпечення системи управління, ідентифікація змісту інформаційних запитів управлінського персоналу на етапах прийняття рішень

щодо виконання виробничих програм, визначення напрямів підвищення інформаційної цінності даних, що продукуються традиційною системою бухгалтерського обліку, характеристика основних аналітичних процедур, спрямованих на оцінку ефективності управлінських рішень за етапами їх прийняття.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Незважаючи на стрімкий розвиток інформаційного суспільства, е-економіки та економіки сфери послуг, основою розвитку вітчизняної економіки залишається виробничий сектор. Суб'єкти господарювання, фінансово-господарська діяльність яких базується на виробничих процесах, для досягнення конкурентних переваг формують відповідне інформаційне забезпечення, яке апріорі повинно забезпечити задоволення інформаційних запитів управлінського персоналу. Такий стан речей забезпечує множинність підходів до трактувань базових категорій, якими оперують управлінці в ході здійснення виробничих процесів та визначення перспективних напрямів їх розвитку. Важливість формування якісного обліково-аналітичного забезпечення управління виробничими процесами суб'єкта господарювання зумовила існування різних підходів до трактування сутності категорії «витрати».

Як зазначають В.А. Сідун та Ю.В. Пономарьова, «витрати – це обсяг спожитих виробничих чинників (матеріальних, фінансових, трудових ресурсів), необхідних для здійснення підприємством господарської діяльності, спрямованої на отримання прибутку та максимізацію добробуту власників у грошовому вираженні» [1]. Наведене дослідниками визначення сутності досліджуваної категорії базується на припущенні, що в процесі виготовлення продукції (надання послуг) використовуються тільки базові чинники виробництва.

Низка науковців розглядає витрати тільки з фінансового погляду: «витрати – це грошове вираження суми ресурсів (матеріальних, технічних, трудових, фінансових, інформаційних тощо), використаних для виробництва та реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг, здійснення інших видів господарської діяльності, спрямованої на досягнення стратегічних і поточних завдань розвитку суб'єктів господарювання» [2]; «витрати виробництва і реалізації (собівартість продукції, робіт, послуг) являють собою вартісну оцінку використовуваних у процесі виробництва продукції (робіт, послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фон-



дів, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво та реалізацію» [3]. Проте в умовах розвитку інформаційного суспільства під час трактування сутності економічної категорії «витрати» доцільно розглядати ще й інформаційні ресурси як зменшення активів, що використовуються суб'єктом господарювання для виконання виробничих програм.

Для отримання інформації про витрати за сутністю, що міститься у наведених визначеннях, необхідно систематизувати інформацію згідно з методичними підходами, відмінними від традиційно облікової методики. Тому більшість науковців та практиків розглядають витрати з бухгалтерського погляду: «Витрати – це зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу» [4]. Використання інформації про витрати, яка сформована в системі бухгалтерському обліку, є прийнятним, якщо управлінським персоналом під час формування облікового забезпечення управління виробничими процесами застосовується розгалужена система класифікації досліджуваної категорії.

Для формування якісного обліково-інформаційного забезпечення управління виробничими процесами суб'єкта господарювання слід дати уточнене визначення поняття «витрати», що сформоване на основі врахування функцій системи бухгалтерського обліку та системи управління: витрати – це використання в господарських процесах у розрахунковому періоді всіх видів чинників виробництва (ресурсів), що призводить до зменшення

активів або до збільшення зобов'язань, що спричиняє зменшення власного капіталу, якщо використання видів ресурсів може бути достовірно оцінене.

Формування облікового забезпечення управління виробничими процесами суб'єкта господарювання повинно враховувати такі вимоги: не суперечити методологічним аспектам організації та ведення обліку; відповідати класичній моделі управління витратами суб'єкта господарювання; надавати релевантну аналітичну інформацію за видами відповідно до прийнятої класифікації витрат в управлінській моделі. На рис. 1 наведено послідовність завдань у розрізі етапів процесу прийняття рішень під час управління витратами суб'єкта господарювання.

Облікове забезпечення управління виробничими процесами є характерним інформаційним інструментом для всіх етапів прийняття управлінських рішень. Проте його домінантне значення втрачається на початкових та підсумкових етапах, адже базове значення для них мають планова інформація, дані стратегічного характеру, інформація, що одержується в рамках проведення контрольних заходів і застосування аналітичних процедур.

Таким чином, для формування цілісної системи інформаційного забезпечення управління виробничими програмами його слід розглядати в поєднанні облікового та аналітичного забезпечення. Тільки в такому разі управлінський персонал отримуватиме оптимальний масив даних для прийняття раціональних рішень.

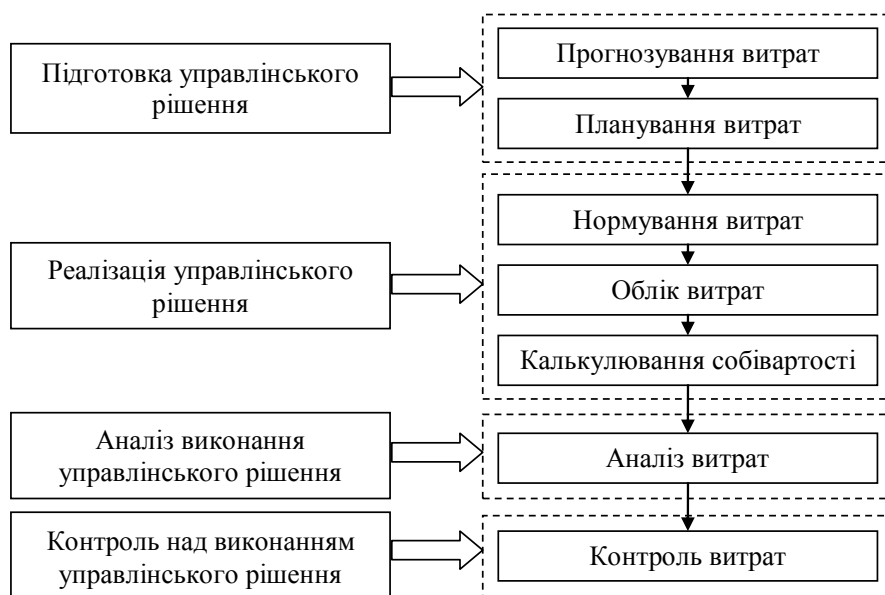


Рис. 1. Етапи управління витратами виробничого процесу

Серед низки завдань економічного та управлінського характеру в системі управління виробничими процесами велике значення має формування облікового забезпечення на етапі реалізації управлінського рішення. Крім того, слід відзначити, що на всіх інших етапах процесу прийняття рішень використовується масив даних, в основу якого покладено облікову інформацію ретроспективного або ж оперативного змісту. Тому систему бухгалтерського обліку доцільно розглядати як базовий складник інформаційного забезпечення управління виробничими процесами. Такий стан речей вимагає оцінки принципів бухгалтерського обліку щодо можливості продукування ними якісного інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень (табл. 1).

Наведені принципи створюють єдині для всіх суб'єктів господарювання правила визнання та оцінки господарських операцій, які призводять до виникнення витрат. Проте якісне облікове забезпечення управління витратами вимагає деталізованої та різносторонньої інформації, що вимагає поділу (класифікації) досліджуваної категорії на види, які становлять інформаційний інтерес для управлінського персоналу.

Для правильного складання класифікації витрат потрібно дотримуватися певних правил, які визначаються властивостями поділу. Поділ – це певна логічна операція, пов'язана

із завданням розподілу та огляду єдиного матеріалу. Однією із багатьох властивостей такого поділу є те, що обсяг матеріалу розподіляється за класами відповідно до зміни певної ознаки. В.Ф. Бернов та Ю.А. Харін [5] доводять існування декількох правил поділу, які необхідно врахувати під час складання класифікації витрат, а саме: члени поділу повинні виключати один одного, їх обсяги не можуть мати спільних елементів; поділ повинен відповідати одному обґрунтуванню, тобто предмети, які підлягають поділу, класифікуються тільки за єдиною ознакою – тією, яка є обґрунтуванням поділу; якщо поділ проводиться за багатьма рівнями, слід переходити від єдиного цілого до більш конкретних рівнів.

Класифікація витрат, проведена таким чином, може забезпечити краще вивчення складу та характеру витрат, а також дати змогу прийняти певні управлінські рішення щодо знаходження джерел економії, сприяти кращому розумінню призначення витрат. У процесі здійснення класифікації витрат потрібно виділяти такі ознаки класифікації, за якими легко поділити витрати на окреслені групи та уникнути подвійного тлумачення їх видів.

Класифікація витрат повинна відповідати вимогам управління підприємством, тому можна погодитися з думкою С.Ф. Голова, що «в основу класифікації витрат має бути покладений принцип «різні витрати для різних

Таблиця 1

**Умови ідентифікації інформації про витрати  
відповідно до базових принципів бухгалтерського обліку**

| <b>Принципи обліку</b>                        | <b>Взаємозв'язок з витратами</b>   |
|---|--|
| 1   | 2  |
| Обачності                                     | Не допускається застосовувати методи оцінки, що б занижували оцінку витрат підприємства  |
| Повного висвітлення                           | Фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні витрати, здатні вплинути на управлінські рішення                       |
| Автономності                                  | Витрати власників не повинні відображатися у фінансовій звітності  |
| Послідовності                                 | Постійне застосування підприємством вибраної облікової політики в частині витрат (методів нарахування амортизації чи резерву сумнівних боргів, тощо) |
| Безперервності                                | Оцінка витрат підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати далі  |
| Нарахування і відповідності доходів та витрат | Витрати визнаються одночасно з доходом, для отримання якого вони були здійснені, у тому числі за рахунок систематичного розподілу                    |
| Історичної (фактичної) собівартості           | Пріоритетною є оцінка активів підприємства виходячи з витрат на їх виробництво та придбання  |
| Єдиного грошового вимірника                   | Вимірювання та узагальнення здійснених витрат у фінансовій звітності здійснюється в єдиній грошовій одиниці  |

потреб» [6, с. 300]. І.Є. Давидович досліджує класифікацію витрат як «зведення за визначеними ознаками всієї різноманітності витрат на виробництво і реалізацію продукції в економічно обґрунтовані групи, які включали б однорідні витрати» [7, с. 173]. В.О. Ластовецький пропонує класифікувати витрати відповідно до виробничих чинників і з урахуванням призначення окремих видів затрат стосовно способів використання ресурсів, які забезпечують основу для управління витратами і калькулювання собівартості продукції [8, с. 39].

В.Ф. Палій радить групувати витрати за ступенем впливу обсягу виробництва (постійні, змінні), за способом віднесення на собівартість (прямі, накладні), за періодичністю вкладень (поточні, одночасні), за відношенням до виробничого процесу (виробничі, невиробничі), за часом розрахунку (фактичні, планові) [9, с. 348]. П.П. Новіченко критично ставиться до групування витрат на основні та накладні у зв'язку з відсутністю великого пізнавального значення через необґрунтованість вибору критерію. Вчений зазначає, що якщо класифікацію витрат проводити за ознакою їхньої участі в утворенні суспільного продукту, то вони є грошовим виразом відповідно виробничих і невиробничих витрат [10, с. 72].

Професор Я.В. Соколов групує витрати за типом чинників господарського життя (дії, події), за визнанням (нараховані й оплачені), стосовно грошей (монетарні, немонетарні), стосовно балансу (ті, що капіталізуються, та некапіталізовані), за очікуванням (ординарні й екстраординарні), за оцінкою (нормативні та планові) тощо [11, с. 134].

Опираючись на правила здійснення поділу економічних категорій за видами, на науково-практичні доробки наведених вище дослідників та на інформаційні потреби управлінського персоналу, слід відзначити, що оптимальним поділом витрат для формування якісного обліково-аналітичного забезпечення буде розмежування досліджуваної категорії за такими ознаками:

- 1) за відношенням до об'єкта управління: прямі та непрямі витрати;
- 2) залежно від вагомості у виконанні виробничих програм: основні та допоміжні витрати;
- 3) за відношенням до змісту виробничих програм: витрати на виконання виробничих програм та витрати звітного періоду;
- 4) за видами: витрати за економічними елементами та витрати за статтями калькуляції;
- 5) за релевантністю інформації: релевантні витрати та нерелевантні витрати.

Наведена класифікація витрат, що забезпечує формування якісного інформаційного забезпечення управління виробничими процесами на підприємстві, відповідає методологічним та методичним аспектам функціонування системи бухгалтерського обліку, є цілісною та зрозумілою для управлінського персоналу, а також такою, яка виключає надлишкові дані, що повинні опрацьовуватися суб'єктом управління під час прийняття рішень.

Запропонований поділ витрат дає змогу сформувати якісне облікове забезпечення для управління виробничими програмами в розрізі всіх етапів процесу прийняття управлінських рішень, проте не забезпечує управлінський персонал даними, що засвідчують відносний стан або ж тенденції. Для повноцінного виконання інформаційних запитів із системи управління слід організувати аналітичне забезпечення процесу управління виробничими програмами на основі низки аналітичних процедур та системи аналітичних показників.

Зміст аналітичного забезпечення в системі управління суб'єктом господарювання реалізується через оброблення інформації із внутрішнього та зовнішнього середовища. Аналітичне забезпечення як процес характерне на всіх стадіях прийняття управлінських рішень.

Більшість дослідників виділяє такі етапи аналізу витрат виробництва та собівартості продукції [12, с. 173]: аналіз структури витрат, її динаміки та оптимальності для одержання прибутку; аналіз динаміки собівартості за узагальнюючими показниками і чинниками їхньої зміни, пошук можливостей усунення чинників зростання собівартості; аналіз собівартості продукції за калькуляційними статтями; аналіз загальних чинників зміни собівартості за калькуляційними статтями; аналіз собівартості одиниці окремих виробів із метою їх здешевлення (не знижуючи якісні параметри) і підвищення конкурентоспроможності; виявлення резервів зниження собівартості.

Наведенні аналітичні дії під час формування аналітичного забезпечення управління виробничими процесами слід розглядати як базові та початкові, адже на етапі аналізу виконання прийнятих управлінських рішень і вироблення перспективних напрямів розвитку виробничої сфери суб'єкта господарювання результати від наведених аналітичних дій є обмеженими. Такий стан речей потребує розгляду як аналітичного забезпечення управління витратами більш складних за своїм змістом аналітично-управлінських моделей, зокрема тих, які зорієнтовані на оцінку стра-

тегічних напрямів розвитку суб'єкта господарювання.

У табл. 2 наведено найпоширеніші підходи до вибору стратегій та особливості оцінювання окремих аспектів планування і виконання виробничих програм суб'єкта господарювання та аналізу зовнішнього соціально-економічного середовища.

Вагоме значення під час оцінки виконання цілей стратегії виробничого розвитку суб'єкта господарювання відіграє визначення ключових показників розвитку. Основні показники оцінки – це кількісні та якісні показники, що відображають найважливіші параметри діяльності для побудови системи управління, яка повинна забезпечувати безперервний контроль результатів роботи на відповідність заданим цілям і стратегіям розвитку.

До кількісних показників оцінки результатів виконання цілей стратегії виробничого роз-

витку слід віднести: величини постійних та змінних витрат, обсяги реалізації готової продукції (товарів, робіт, послуг) у натуральних та вартісних вимірниках, темпи їхнього росту; частка (сегмент) ринку; витрати на дослідження та розробки; життєвий цикл продукції; чистий прибуток (збиток); власний капітал; вартість підприємства; фонд оплати праці; дивіденди; трансакційні витрати; інші показники фінансово-господарської діяльності у числовому вимірі.

Отже, формування обліково-аналітичного забезпечення управління виробничими процесами на підприємстві – це індивідуальний та специфічний процес для кожного із суб'єктів господарювання, проте в будь-якому разі система інформаційного забезпечення управління досліджуваними категоріями передбачає оперування даними не тільки про витрати, а й про суміжні економічні категорії,

Таблиця 2

#### Основні підходи до оцінки стратегії суб'єкта господарювання

| № з/п | Підхід до оцінки                 | Характеристика   |
|-------|----------------------------------|--|
| 1     | 2                                | 3  |
| 1     | Аналіз портфеля замовлень        | Зосередження уваги на природі ринків організації (особливо на оцінці темпів їхнього росту) і на конкурентній стратегії організації   |
| 2     | Матриця Мак-Кінзі                | Оцінювання окремого виду діяльності за двома напрямками: привабливістю галузі виробництва й конкурентним положенням підприємства   |
| 3     | Аналіз життєвого циклу           | Оцінювання базується на зіставленні стану підприємства на ринку і стадії життєвого циклу виробленого продукту  |
| 4     | Бенчмаркінг                      | Методика зіставлення ефективності господарської діяльності досліджуваної компанії й компанії, що є лідером у даній галузі  |
| 5     | Система збалансованих показників | Забезпечує інтеграцію фінансових та нефінансових індикаторів з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результуючими показниками та чинниками, під впливом яких вони формуються  |
| 6     | PEST-аналіз                      | Попередня оцінка стану зовнішнього середовища підприємства, що створюється, або підприємства, в якому відбувається зміна складу власників  |
| 7     | Аналіз галузі                    | Аналіз зовнішнього середовища та частково внутрішнього середовища. Під час аналізу специфіки галузі, як правило, аналізують її стан та привабливість для нових учасників: чим привабливіша галузь, тим жорсткіша буде в ній конкуренція                  |
| 8     | SWOT-аналіз                      | Технологія передбачає виявлення сильних та слабких сторін у роботі підприємства, можливостей та загроз, що очікують його в майбутньому, а також встановлення взаємозв'язку між ними, що може бути використаний під час формування стратегії підприємства |
| 9     | Матриця спрямованої політики     | Зводиться до оцінки кількісних і якісних параметрів бізнесу, тобто призначена для багатопараметричного стратегічного аналізу   |
| 10    | Модель Хофера-Шендела            | Оцінювання проводиться за такими типами ідеального бізнес-набору для підприємства: набір зростання; набір прибутку; збалансований набір  |
| 11    | Модель PIMS                      | В основу оцінювання покладено багатфакторні регресійні моделі, що дають змогу порівняти дані, які характеризують діяльність підприємств, що належать до однієї галузі  |

а також використання інформації про тенденції розвитку зовнішнього соціально-економічного середовища.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, ускладнення управлінських та виробничих процесів у ринкових умовах господарювання слугує індикатором щодо необхідності формування обліково-аналітичного забезпечення управління виробничими процесами. Для задоволення інформаційних запитів управлінського персоналу система обліково-

аналітичного забезпечення управління витратами повинна враховувати у складі витрат виробництва операції, пов'язані з використанням інформаційних ресурсів, базуватися на традиційних облікових та аналітичних процедурах, використовувати стратегічні типи управлінських моделей тощо. Цінність інформаційного забезпечення управління виробничими програмами суб'єкта господарювання зростає за умови правильного поділу його витрат за видами.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2003. 436 с.
2. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: монографія. К.: УБС НБУ, 2008. 219 с.
3. Скирпан О.П., Палюх М.С. Фінансовий облік: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2008. 407 с.
4. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: навч. посіб. Житомир: ЖІТІ, 2002. 600 с.
5. Бернов В.Ф., Харина Ю.А. Филосовский словарь. Мн.: ТетреСистемз, 2003. 352 с.
6. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: практ. посіб. К.: Лібра, 2001. 840 с.
7. Давидович І.Є. Управління витратами: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2008. 320 с.
8. Ластовецький В.Є. Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська (управлінська) звітність за центрами витрат і відповідальності: наук.-прак. посіб. Чернівці: Рута, 2003. 156 с.
9. Палий В.Ф. Современный бухгалтерский учет. М.: Бухгалтерский учет, 2003. 792 с.
10. Новиченко П.П., Шеина Т.Н., Васин Ф.П. Бухгалтерский учет: учебник; под. ред. П.П. Новиченко; 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1996. 378 с.
11. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета; 3-е изд. М.: Магистр, 2009. 455 с.
12. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2001. 365 с.

#### REFERENCES:

1. Sidun V.A., Ponomarova Yu.V. (2003) *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian).
2. Partyn H.O. (2008) *Upravlinnia vytratamy pidpriemstva: kontseptualni zasady, metody ta instrumentarii* [Management of enterprise expenses: conceptual foundations, methods and tools]. Kyiv: UBS NBU. (in Ukrainian).
3. Skyrpan O.P., Paliukh M.S. (2008) *Finansovyi oblik* [Financial Accounting]. Ternopil: TNEU. (in Ukrainian).
4. Tsal-Tsalko Yu.S. (2002) *Vytraty pidpriemstva* [Enterprise costs]. Zhytomyr: ZhITI. (in Ukrainian).
5. Bernov V.F., Kharyna Yu.A. (2003) *Filosovskiy slovar'* [Philosophical Dictionary]. Minsk: TetreSystems. (in Belorussia).
6. Holov S.F., Kostiuchenko V.M. (2001) *Bukhhalterskyi oblik za mizhnarodnyimi standartamy* [Accounting according to international standards]. Kyiv: Libra. (in Ukrainian).
7. Davydovych I.Ye. (2008) *Upravlinnia vytratamy* [Cost management]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian).
8. Lastovetskyi V.Ye. (2003) *Vyrobnycho-komertsiynyi oblik i vnutrishnohospodarska (upravlinska) zvitnist za tsentramy vytrat i vidpovidalnosti* [Production-commercial accounting and internal (managerial) reporting by cost centers and responsibility]. Chernivtsi: Ruta. (in Ukrainian).
9. Paliy V.F. (2003) *Sovremennyy bukhgalterskiy uchet* [Modern accounting]. Moscow: Accounting. (in Russian).
10. Novichenko P.P., Sheina T.N., Vasin F.P. (1996) *Bukhhalterskiy uchet* [Accounting]. Moscow: Finance and Statistics. (in Russian).
11. Sokolov Ya.V., Sokolov V.Ya. (2009) *Istoriya bukhgalterskogo ucheta* [Accounting history]. Moscow: Master. (in Russian).
12. Popovych P.Ya. (2001) *Ekonomichnyi analiz diialnosti subiektiv hospodariuvannia* [Economic analysis of business entities]. Ternopil: Economic Thought. (in Ukrainian).

## **Accounting and analytical support for the manufacturing processes management at the enterprise**

**Kuz V.I.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

**Tynits I.I.**

Master's Degree,  
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

The economic subjects whose financial economic activity is based on manufacturing process, in order to achieve competitive advantages, it forms the corresponding information support, which should ensure satisfaction of information requests of managerial staff.

The formation of accounting support for manufacturing process management of economic subject should take into account the following requirements: it is not contrary the methodological aspects of organization and record-keeping; to correspond to the classical model of cost management of economic subject; to provide relevant analytical information by type in accordance with the accepted cost classification in the management model.

The accounting principles create common rules of recognition and measurement of economic operation that lead to the costs occurrence for all economic subjects. However, high-quality accounting support for cost management requires detailed and versatile information that requires the classification of the investigated category for species, which based on information interest for managerial staff.

To relying on the information needs of managerial staff, it should be noted that the optimal cost sharing in order to create qualitative accounting and analytical support will delineation of the investigated category on the following characteristics: in relation to the object of management: direct and indirect costs; depending on the weight of production programs: basic and support cost; in relation to the content of production programs: the cost for the execution production programs and the cost of the reporting

period; by types: costs for economic elements and costs by calculation items; for relevance information: relevant and irrelevant costs.

The costs classification which ensures the formation of high-quality information support of manufacturing processes management in the enterprise is proposed and corresponds to the methodological and methodical aspects of the functioning accounting system and it is holistic and understandable for managerial staff, also which excludes surplus data that should be processed by the subject of management when it is making decisions.

The content of analytical support in the management system by an economic subject is realized through the processing of information like from the internal environment and as from the external one. Analytical support as a process which is characteristic at all stages managerial decisions making.

Thus, the complication of managerial and production processes in market economic conditions serves as an indicator of the need of formation accounting and analytical support for the manufacturing processes management. In order to ensure satisfaction of information requests of managerial staff, the system of accounting and analytical support for cost management should take into account the costs of production operations, associated with the use of information resources, based on traditional accounting and analytical procedures, use strategic types of management models, etc. The value of the information support of managerial production program by the economic subject increases only if that the costs are divided correctly and by the types.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-132>

УДК 339.564(477)

## Програмне забезпечення документування експорту продукції українських підприємств

Курган Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і бізнес-консалтингу  
Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

У статті досліджено практично затребувану проблему програмної підтримки документообігу та обліку вітчизняних товаровиробників під час здійснення експортних операцій. Розроблено актуальну на 2018 рік схему документообігу підприємства під час продажів продукції за межами митної території України. Виявлено причини відсутності електронних форм документів, необхідних для оформлення експортних операцій, в українських облікових програмах. Запропоновано модернізувати бухгалтерське програмне забезпечення підприємств-експортерів шляхом додавання електронних форм таких первинних облікових документів, як Специфікація, Замовлення експедитору, Інвойс, Відвантажувальна специфікація, Інформація про виробника. Описано обов'язкові реквізити та активні поля цих електронних форм, а також вимоги для їх успішної інтеграції до облікової бази.

**Ключові слова:** експортні операції, нерезидент, іноземна валюта, документообіг, контракт, інвойс, митна декларація.

Курган Н.В. ПРОГРАМНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследована практически востребованная проблема программной поддержки документооборота и учета отечественных товаропроизводителей при осуществлении экспортных операций. Разработана актуальная на 2018 г. схема документооборота предприятия при продажах продукции за пределами таможенной территории Украины. Выявлены причины отсутствия электронных форм документов, необходимых для оформления экспортных операций, в украинских учетных программах. Предложено модернизировать бухгалтерское программное обеспечение предприятий-экспортеров путем добавления электронных форм следующих первичных учетных документов, как Спецификация, Заказ экспедитору, Инвойс, Отгрузочная спецификация, Информация о производителе. Описаны обязательные реквизиты и активные поля этих электронных форм, а также требования для их успешной интеграции в учетную базу.

**Ключевые слова:** экспортные операции, нерезидент, иностранная валюта, документооборот, контракт, инвойс, таможенная декларация.

Kurhan N.V. SOFTWARE OF DOCUMENTING OF UKRAINIAN ENTERPRISES 'S PRODUCT EXPORT

In the article, the practically in-demand problem of program support of document flow and accounting of producers during export operations is investigated. The scheme of document flow of the enterprise, relevant for 2018, at sales of production outside the customs territory of Ukraine is developed. The reasons for the absence of electronic forms of documents for processing export transactions in accounting programs that are used by Ukrainian enterprises are identified. It is proposed to modernize the accounting software of exporting enterprises by adding electronic forms of the following primary accounting documents: Specification, Order for transportation, Invoice, Shipping specification, Information about the manufacturer. Mandatory requisites and active fields of data of electronic forms are described for their successful integration into the accounting base.

**Keywords:** export operations, non-resident, foreign currency, document flow, contract, invoice, customs declaration.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Активізація експортної діяльності вітчизняних товаровиробників має макроекономічний ефект у формі зростання валютних надходжень до країни. Тому державне податкове законодавство заохочує продажі українських товарів за кордоном, надаючи підприємствам-експортерам пільгову ставку ПДВ у

розмірі 0% та відсутність мита для операцій з вивезення товарів за межі митної території України у митному режимі експорту [1]. Водночас виконання міжнародного контракту на продаж товарів нерезиденту має методологічну, організаційну, облікову специфіку, оскільки підпадає під спільну дію валютного, податкового, митного, облікового законодав-

ства України, яке постійно коригується та змінюється. За цих умов товаровиробники нерідко не зважуються на постачання своєї продукції нерезидентам, обмежуючись внутрішнім ринком зі звичним порядком взаємодії з покупцями. Безумовну практичну потребу та актуальність має дослідження сьогоденного порядку здійснення експортних операцій з продажу продукції власного виробництва за кордон, їх документального оформлення та відображення у фінансовому обліку. При цьому за сучасних умов суцільної комп'ютеризації та інформатизації важливим питанням є програмна підтримка для здійснення облікових записів та оформлення первинних документів і звітності щодо експортної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вітчизняні вчені здійснюють постійні дослідження документального оформлення й облікового забезпечення експортної діяльності підприємств України. Безупинні наукові розробки пояснюються змінюваністю проблематики, що вивчається. З одного боку, українське державне валютне, митне та податкове регулювання щомісяця вносить зміни до методології документообігу та обліку експорту. З іншого боку, глобальні тенденції комп'ютеризації та інформатизації бізнес-процесів модифікують взаємини експортера із покупцями-нерезидентами, митницями, банками, фіскальною службою. Це виражається у складанні електронних документів з електронними підписами та печатками (контракту, специфікацій, митної декларації, платіжних доручень, податкової накладної, звітності щодо ЗЕД, тощо), у листуванні через електронну пошту мережі Інтернет. Завдяки інтегруванню до світового інформаційного простору відбувається інтенсифікація документообігу ЗЕД. Розповсюдження і загальноприйнятність обміну електронними документами зумовлює таку тенденцію, як ведення облікових записів в програмному середовищі. Залучення ІТ-технологій, які динамічно розвиваються, до документування та обліку ЗЕД є причиною необхідності постійного перегляду методичних рекомендацій та наукових розробок щодо облікового забезпечення експортних операцій. Н.В. Оляднічук [2], С.В. Шутка [3], Н.Г. Карпенко [4] пропонують актуальні методичні рекомендації щодо обліку експортних операцій, фокусуючи увагу на загальних питаннях перерахунку монетарних статей, визначення курсових різниць та складання бухгалтерських проведень. Питання автома-


тизації обліку експортних операцій розглядається українськими вченими здебільшого у контексті загальної проблеми програмного забезпечення бухгалтерської роботи, як, наприклад, у працях Р.В. Скалюка, С.А. Гаркуши, Ю.А. Кузьминського, В.Г. Швець. При цьому поза увагою дослідників залишаються питання організації документообігу у процесі експортування продукції.


**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Доцільно окремо дослідити питання програмної підтримки документування експортної діяльності українських товаровиробників з огляду на її сучасну специфіку. Для актуалізації потребує уточнення опис документообігу вітчизняного експортера станом на 2018 рік. Залишається недослідженою практично затребувана проблема відсутності у бухгалтерських програмних продуктах електронних форм документів, необхідних для оформлення продажів на зовнішніх ринках.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є наукове узагальнення актуальної станом на 2018 р. практики документального оформлення експортних операцій вітчизняних товаровиробників, а також дослідження сучасних проблем автоматизованого обліку експорту в бухгалтерських базах даних. Об'єктом дослідження є документально-облікове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) українських підприємств. Предмет роботи – порядок ведення документообігу та облікових записів під час здійснення експорту продукції на базі використання сучасних програмних технологій.

**Виклад основного матеріалу.** На рис. 1 подано станом на 2018 рік схему документообігу вітчизняного підприємства-експортера під час постачання продукції власного виробництва за межі митної території України покупцеві-нерезидентів. Схема є власною розробкою автора і підсумком власного досвіду практичної роботи у сфері обліку ЗЕД.

Умовні позначення до рис. 1:

 – підприємства, приватні підприємці – фізичні особи (брокери), фінансові установи (банки), державні органи (митниці);

 – оригінали і копії документів, які складаються під час експорту продукції за межі митної території України;

→ – прямий потік інформації (надання документів на підпис);

← - - - – зворотний потік інформації (повернення підписаних документів);



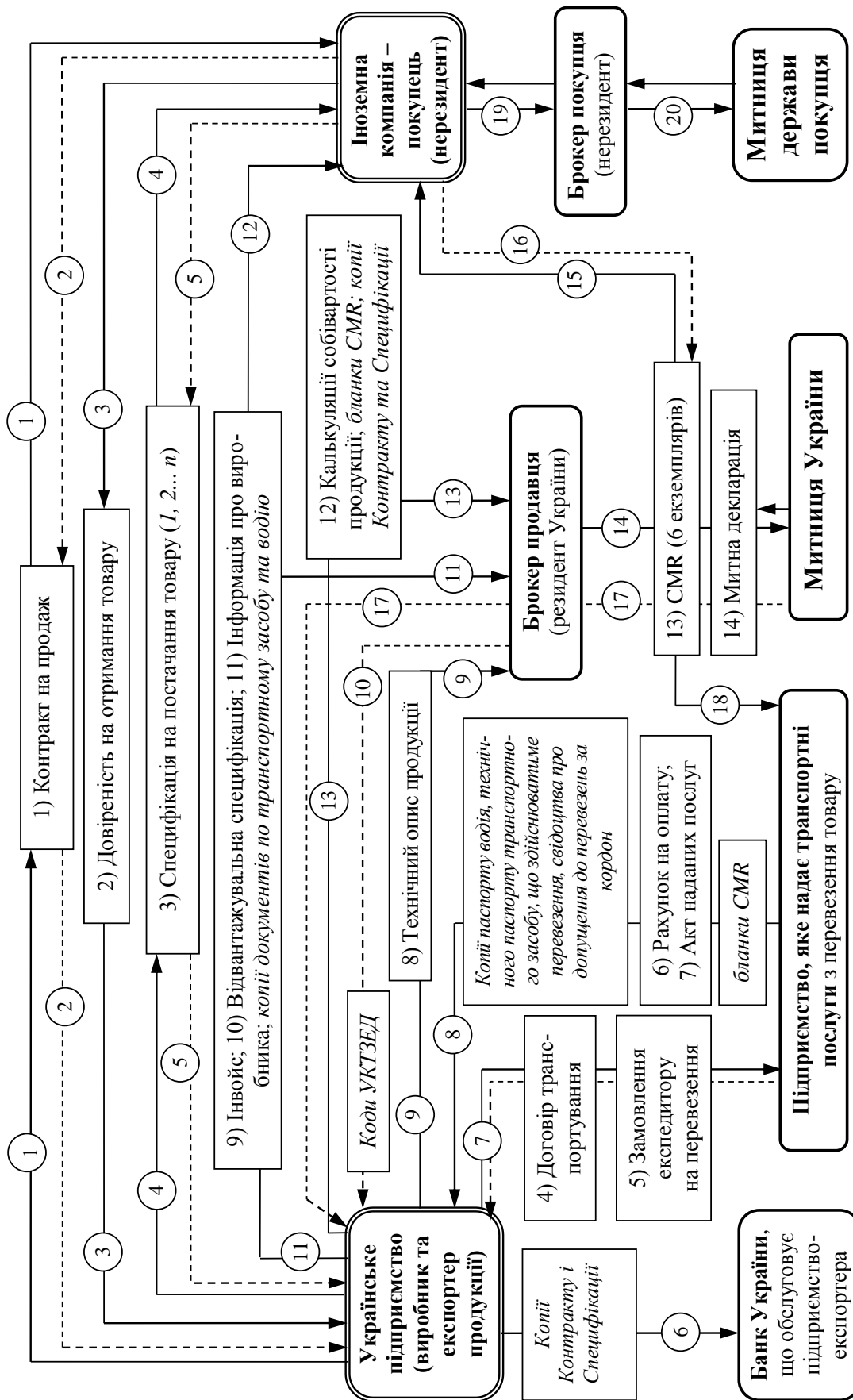


Рис. 1. Документообіг вітчизняного підприємства під час експортної поставки продукції власного виробництва нерезиденту за межі митної території України

Джерело: розроблено автором

1 – підприємство-продавець (далі – Продавець) погоджує з покупцем-нерезидентом (далі – Покупець) умови Контракту на продаж своєї продукції (із обов'язковим зазначенням базис-ної умови постачання відповідно до Інкотермс-2010), надає Покупцеві на підпис 2 роздруко-вані екземпляри Контракту (заздалегідь підписані Продавцем і завірені його печаткою);

2 – Покупець-нерезидент підписує Контракт, завіряє печаткою, один екземпляр Контракту передає українському Продавцю;

3 – іноземний Покупець надає Продавцю Довіреність на отримання товару (завірену підписом директора та печаткою), у якій зазначено паспортні дані фізичних осіб, вповноважених на отримання товару від імені Покупця;

4 – після усних переговорів Продавець надсилає Покупцеві в електронному та друкованому (у 2 екземплярах) вигляді Специфікацію на постачання партії Товару; Специфікація є До-датком до Контракту й отримує відповідний номер за хронологією;

5 – Покупець повертає підписану і завірену печаткою Специфікацію Продавцеві;

6 – вітчизняний Продавець надає своєму українському банку копію Контракту та копію Специфікації, за якими до банку очікується надходження валютної виручки;

7 – Продавець укладає Договір із транспортною компанією (далі – Перевізник) для транспортнування товару Покупцеві (до місця, визначеного базисною умовою постачання Інко-термс, встановленою Контрактом); Продавець надсилає Перевізнку замовлення на перевезення товару за Специфікацією;

8 – Перевізник надсилає Продавцю чисті бланки CMR, рахунок на оплату транспортних послуг (згодом після перевезення – Акт наданих послуг), а також надає інформацію щодо транспортного засобу, що буде здійснювати перевезення, та водія (копії паспорту водія, тех-нічного паспорту транспортного засобу, свідоцтво про допущення дорожнього транспортно-го засобу до перевезень вантажів під митними печатками і пломбами);

9 – Продавець надає своєму Брокеру технічний опис кожного виду продукції, що входить до Специфікації, для визначення їх кодів УКТЗЕД;

10 – Брокер надає Продавцю інформацію про коди УКТЗЕД, яким відповідають товарні позиції Специфікації; надалі ці коди використовуються в Митній декларації, Інвойсі, Відвантажувальній специфікації, під час заповнення CMR;

11; 12 – Продавець підготовлює Інвойс та Відвантажувальну специфікацію, потім разом з Інформацією про виробника та копіями документів по транспортному засобу та водію надає Брокеру та Покупцю-нерезиденту;

13 – Продавець передає Брокеру бланки CMR для подальшого заповнення у день вивозу товару зі складу Продавця на експорт; також Продавець надає копії Контракту, Специфікації та складені Калькуляції собівартості продукції, що експортується за Специфікацією;

14 – у день розмитнення Брокер українського підприємства-продавця заповнює CMR на бланках (Продавець і Перевізник підписують CMR та завіряють своїми печатками), складає Митну декларацію та надає ці документи Митниці України разом з Інвойсом, Відвантажувальною специфікацією, Інформацією про виробника, Калькуляціями собівартості продукції, копіями Контракту та Специфікації, копіями документів по транспортному засобу та водію; Митниця затверджує Митну декларацію печаткою і підписом уповноваженої особи;

15 – Перевізник доставляє CMR Покупцеві, який підписує її та завіряє печаткою;

16 – Покупець залишає собі сторінку 2 CMR «Екземпляр для одержувача», а сторінки 1 «Екземпляр для відправника» та 3 «Екземпляр для перевізника» надає Продавцю;

17 – Продавець отримує Митну декларацію, затверджену Митницею, та сторінку 1 CMR «Екземпляр для відправника»;

18 – Перевізник отримує сторінку 3 CMR «Екземпляр для перевізника»;

19 – Покупець-нерезидент надає своєму Брокеру документи, необхідні для оформлення імпорту товару до його країни;

20 – Брокер нерезидента-покупця співпрацює з іноземною митницею і оформлює ввезення товарів з України до держави покупця.

Рис. 1 демонструє обмін документами під час застосування автомобільного транспорту для перевезення товару, що відповідає умовам FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP. Інформаційні потоки між учасниками експортної операції прокоментовано в умовних позначеннях до рис. 1.

Запропонована на рис. 1 схема документообігу ілюструє, що першим кроком українського товаровиробника для продажів на іноземних ринках стає підписання Контракту із потенціальним покупцем-нерезидентом. Форма і зміст укладеного зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу мають визначальний вплив на подальші бізнес-вза-

ємини з іноземним партнером. У Контракті на продаж прописуються і затверджуються обов'язки сторін, порядок постачання товару, його оплати, врегулювання претензій, а також установлюється базисна умова постачання за переліком Інкотермс-2010 [5]. Для зручності у табл. 1 охарактеризовано усі документи, які опосередковують експортну діяльність підприємства, у тому числі й Контракт. Рис. 1 і табл. 1 узгоджені – кожний документ у них згадується із відповідним номером.

Коли іноземний покупець повертає підписаний екземпляр Контракту продавцеві, бажано, щоб він виписав Довіреність на отримання товару (№ 2, табл. 1), вказавши особисті дані працівників, яких вповноважено отримувати товар від імені покупця у визначеному місці. Далі на кожну поставку сторони складають і підписують додатки до Контракту – Специфікації на постачання (№ 3, табл. 1). Копії підписаних Контракту та Специфікацій українське підприємство-продавець зобов'язане подати до банку, у якому відкрито валютний рахунок, на який очікується надходження експортної виручки (рис. 1). Це необхідно для впевненості банку в економічній безпеці та цільовому призначенні коштів, що надходитимуть від нерезидента на ім'я підприємства.

Якщо за прописаною в Контракті умовою Інкотермс до обов'язків продавця входить перевезення до визначеного пункту, то підприємство-експортер має укласти угоду із транспортною організацією (№ 4, табл. 1). Як показано на рис. 1, у такому разі підприємство-продавець обмінюється із компанією-перевізником такими документами: направляє замовлення експедитору на перевезення (№ 5 табл. 1), а отримує Рахунок на оплату транспортних послуг і Акт наданих послуг (після здійснення перевезення). Крім того, перевізник має надати копії паспорту водія, технічного паспорту транспортного засобу, яким буде здійснювати перевезення, свідоцтво про допущення цього дорожнього транспортного засобу до перевезень вантажів під митними печатками і пломбами. Зазначена інформація згодом вноситься до Інвойсу, Митної декларації та СМР.

Наступним учасником зовнішньоекономічної діяльності підприємства є брокерська компанія. Утримувати фахівця з митної справи у штаті є фінансово обтяжливим для середнього та малого бізнесу, тому розповсюдженою практикою є залучення брокерських послуг для успішної взаємодії з Митницею. Оскільки в Інвойсі, Митній декларації

та СМР кожна товарна позиція вказується із кодом УКТЗЕД [6], необхідно визначити правильні коди перед складанням цих документів. Для цього спеціалісти підприємства-продавця складають технічні описи усіх товарних позицій, що передбачається відвантажити за підписаною Специфікацією, і надають їх брокеру. Брокер кодує за УКТЗЕД і надсилає ці дані експортеру. Тільки після цього обліковці компанії-продавця складають Інвойс, Відвантажувальну специфікацію, Інформацію про виробника та Калькуляції собівартості продукції (№ 9 – 12, табл. 1). Ці документи затверджуються підписами і печаткою та надсилаються брокеру для подання Митниці, як проілюстровано на рис. 1. В наш час більшість зовнішньоекономічних документів надається у трьох формах: у роздрукованому паперовому вигляді, у електронній формі як файл, що редагується, в електронній формі відсканованого малюнку.

Світовою загальноприйнятою практикою є застосування Міжнародної товарно-транспортної накладної СМР для документального оформлення перевезення товарів між країнами (№ 13, табл. 1). СМР оформлюється на бланках TIR-Carnet, що є формою суворої звітності. Бланки TIR-Carnet продаються тільки дійсним членам асоціацій міжнародних автомобільних перевізників, причому кількість бланків для окремого перевізника пропорційна кількості його транспортних засобів. Отже, бланки СМР надає підприємству-продавцю компанія-перевізник. Щоб уникнути помилок, доцільно доручити заповнення СМР брокеру, який зазвичай має для цього спеціальну комп'ютерну програму або Word-шаблон. СМР має кілька примірників, які позначені «Екземпляр для відправника», «Екземпляр для перевізника» та «Екземпляр для одержувача». Порядок документообігу сторінок СМР детально описано в коментарях до рис. 1.

У день митного оформлення брокер від імені підприємства-продавця складає Митну декларацію (№ 14, табл. 1). Уповноважений робітник Митниці перевіряє декларацію і підтверджує її правильність підписом і печаткою. Також Митниця надає Повідомлення про фактичне вивезення товарів, яке разом із Митною декларацією брокер передає підприємству-експортеру. Крім того, бухгалтерія продавця має зберігати сторінку 1 СМР «Екземпляр для відправника» та другі екземпляри Інвойсу, Відвантажувальної специфікації та калькуляцій. Усі зазначені документи є підтвердженням експортної операції.

**Зміст та призначення документів,  
які опосередковують експортні операції українських підприємств**

| <b>Назва документу</b>                          | <b>Зміст, призначення документу</b>  |
|---|--|
| 1   | 2  |
| 1) Контракт на продаж                           | головний документ ЗЕД, яким затверджено взаємні обов'язки Продавця та Покупця; у Контракті вказується обрана сторонами базисна умова поставки за Інкотермс-2010  |
| 2) Довіреність на отримання товару              | підтверджує повноваження фізичної особи (представника Покупця) на отримання ТМЦ  |
| 3) Специфікація на постачання товару            | є додатком до Контракту на продаж, містить перелік товарів, які будуть поставлені однією партією, із зазначенням артикулів, цін, кількості, вартості   |
| 4) Договір транспортування                      | затверджуються взаємні обов'язки Продавця та Перевізника щодо транспортування товару Покупцеві   |
| 5) Замовлення експедитору на перевезення        | Продавець товару замовляє Перевізнику перевезення та експедиторування товару на конкретну дату, вказуючи вимоги до транспортного засобу, водія, час завантаження та місце розмитнення  |
| 6) Рахунок на оплату транспортування            | випишує Перевізник Продавцю, який замовляв транспортування, вказує зміст та вартість послуги   |
| 7) Акт наданих транспортних послуг              | підписується Перевізником і Продавцем (замовником транспортування); підтверджує, що послуга визначеної вартості була надана повністю   |
| 8) Технічний опис продукції                     | складається Продавцем на кожний вид продукції, що експортується; містить повну назву, якісні характеристики, артикул товару, фотографію примірника, стислий опис процесу виробництва, подальше функціональне призначення продукту  |
| 9) Інвойс (англ. <i>invoice</i> )               | містить перелік, артикули, коди УКТЗЕД, кількість, ціну товарів, що поставляються покупцеві, базисну умову поставки, відомості про відправника (Продавця), одержувача (Покупця) та транспортний засіб, що здійснює перевезення. Виписка інвойсу свідчить, що товар відвантажено відповідно до умов поставки, а у Покупця з'являється обов'язок оплати товару відповідно до вказаних в Інвойсі умов |
| 10) Відвантажувальна специфікація               | як і Специфікація, що є додатком до Контракту, містить перелік, артикули, ціни, кількість, вартість товарів, які поставляються однією партією; однак у Відвантажувальній специфікації товари згруповані у групи за спільними кодами УКТЗЕД   |
| 11) Інформація про виробника                    | Продавець вказує виробника кожної товарної позиції, що експортується за кордон   |
| 12) Калькуляції собівартості продукції          | складаються Продавцем на кожний вид продукції, що експортується (якщо Продавець є виробником цієї продукції); вказуються облікові дані щодо виробничих витрат (матеріальних, на оплату праці, інших) у розрахунку на одиницю   |
| 13) Міжнародна товарно-транспортна накладна CMR | зведений документ, що містить повну інформацію щодо міжнародного автомобільного перевезення (хто, що перевозив, в якій кількості, за якими документами, від кого, кому, скільки тривало перевезення, коли товар прибув на митницю, коли був прийнятий відправником і в якому стані, інше)  |
| 14) Митна декларація                            | складається уповноваженою особою (брокером) експортера (Продавця) і затверджується Митницею; містить коди УКТЗЕД, опис, назви, артикули, кількість товарів, що вивозяться за межі митної території України, вказує митну вартість, податки і збори, які експортер має сплатити у процесі розмитнення   |

*Джерело: розроблено автором*

Якщо підприємство-продавець є платником ПДВ, то на дату оформлення Митної декларації воно має зареєструвати у системі

електронного адміністрування ПДВ Державної фіскальної служби електронну податкову накладну на суму митної вартості това-

рів із застосуванням нульової ставки ПДВ. У подальшому необхідно відзвітувати про отриману пільгову ставку ПДВ (0%) у Звіті про суми податкових пільг. Право на нульову ставку ПДВ як раз і підтверджують усі розглянуті документи.

Таким чином, здійснення експортної операції має опосередковуватися численною кількістю документів, які в разі неправильного оформлення можуть завадити розмитненню товарів. Під час здійснення продажів на внутрішньому ринку України підприємство набагато менше обтяжене проблемою документування. Сучасні облікові програми, розповсюджені в нашій державі («1С: Бухгалтерія для України», «MASTER бухгалтерія», «iFin», «Парус», «Діловод», «ДебетПлюс», «GrossBee»), містять електронні форми усіх первинних документів, необхідних під час реалізації продукції (рахунок-фактура, накладна, звіт комісіонера тощо). Однак у цих програмних продуктах відсутні форми документів для здійснення експортної діяльності (табл. 1). У процесі документального оформлення продажів за зовнішніх ринках бухгалтер має використовувати додаткові програми, найчастіше це тестовий редактор MS Word і табличний процесор MS Office Excel. Це підвищує ризик втрати документів, які зберігаються поза єдиною обліковою базою, а також зростає вірогідність помилок під час заповнення документів «з нуля» без шаблону. Причиною описаної ситуації є те, що документи, зазначені у табл. 1, не використовуються у програмах як підстава для формування бухгалтерських проведення, і тому зазвичай не вносяться розробниками до бази.

В Україні облік експортних операцій має здійснюватися за П(с)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [7], особливістю яких є необхідність перерахунку монетарних статей на дату погашення заборгованості та на дату балансу із визначенням курсових різниць. У бухгалтерських програмних продуктах проведення формуються автоматично за внесеним первинним документом. На дату отримання передплати кредиторська заборгованість підприємства перед іноземним покупцем фіксується за рахунком 6812 «Розрахунки за авансами одержаними» на підставі електронного документу «Платіжне доручення вхідне». На дату реалізації товару рахунок 6812 списується і формується монетарна заборгованість покупця за дебетом рахунку 362 на базі електронного документу «Видаткова накладна». Під час погашення покупцем

боргу проведення виконуються за документом «Платіжне доручення вхідне». Крім того, бухгалтерські програми містять форми електронних документів «Купівля-продаж валюти» для обліку конвертації валюти на МВРУ, а також документ для переоцінки монетарних статей на дату балансу. Отже, функціонал ІТ-забезпечення обліку експортних операцій базується на кількох ключових електронних формах, але при цьому в інформаційній базі відсутні документи, які необхідно оформлювати під час продажів за межі митної території України.

Із розглянутих у табл. 1 документів до інформаційної бази будь-якого бухгалтерського програмного забезпечення вносяться Рахунок перевізника на оплату транспортування (як «Рахунок вхідний») та Акт наданих транспортних послуг («Надходження товарів, послуг»). Крім того, вбудований модуль обліку виробництва дає змогу формувати і друкувати Калькуляції виготовленої продукції, у тому числі призначеної на експорт. Інші документи, необхідні для оформлення продажів на зовнішніх ринках, у бухгалтерських програмах відсутні (п. 3, 5, п. 8–14 табл. 1). На думку автора, користувачеві-бухгалтеру зручно було б мати в обліковій базі даних електронні шаблони таких документів, як Специфікація на постачання товару, Замовлення експедитору на перевезення, Інвойс, Відвантажувальна специфікація, Інформація про виробника. Технічний опис продукції являє собою файл із фотографією примірника продукції та коментарем-описом до неї, тому для бухгалтерської бази даних ця інформація є завеликою та недо-речною. Технічні описи доцільно зберігати окремо. Що стосується Митної декларації та CMR, то, як зазначалося, ці документи оформлюються в особливому порядку не продавцем. Таким чином, українським підприємствам-експортерам доцільно вдосконалювати наявне програмне забезпечення обліку зовнішньоекономічних торговельних операцій. Бухгалтерська програма має містити електронні форми документів, які складає і подає підприємство під час експортування, із можливістю їх заповнення, зберігання, копіювання, вивантаження з бази та друку. Це мінімізує часові та трудові витрати на оформлення подібних документів, зменшить ризик помилок, а також дасть змогу мати в єдиній інформаційній базі усю хронологію документування експортних поставок. Запропонована модернізація будь-якої бухгалтерської програми не вплине на закладе-

ний у ній алгоритм обліку операцій в іноземній валюті, оскільки за додатковими документами не будуть формуватися проведення.

Автоматизація документування експортних операцій на підприємстві через доопрацювання наявної бухгалтерської бази даних має виконуватися за дотримання таких вимог: 1) можливість подальшої модифікації форм документів для оформлення експорту, оскільки законодавчі вимоги до змісту та вигляду таких документів нерідко змінюються; 2) узгодженість документів, які додаються до інформаційної бази, з усіма довідниками даних; 3) зберігання підготовлених електронних документів у спеціальних журналах (наприклад, документ «Інвойс» має знаходитися у журналі інвойсів виписаних); 4) можливість призначення відповідальних за заповнення окремих документів виконавців, ПІБ яких має зазначатися у реквізитах. Залежно від масштабів та особливостей зовнішньоекономічної діяльності підприємства запропоновані вдосконалення облікової бази можуть бути різного рівня: від додавання окремих документів для опосередкування експорту до формування комплексного модулю ЗЕД, у складі якого буде здійснюватися документування експортних операцій.

Для успішної автоматизації документування експортних продажів необхідно заздалегідь підготувати опис кожного документа, який має бути внесений до бази, із зазначенням активних полів його електронної форми для заповнення. При цьому взяти до уваги інформаційне наповнення довідників програми – чи буде досить наявних довідників для заповнення нових документів. Якщо ні, то модуль довідників також потребує модифікації та додавання даних. Крім того, слід визначити підпорядкованість документів для експортування один іншому відповідно до хронології їх заповнення.

Специфікація є вихідним базовим документом експортної операції. Її електронна форма має містити: поля для заповнення реквізитів («Продавець», «Країна, юридична адреса продавця», «Покупець», «Країна, юридична адреса покупця», «Номер, дата підписання контракту», «Сума (відсоток) авансу», «Термін постачання товару») і табличну частину (найменування товарів, артикул, кількість, ціна за одиницю і вартість у валюті Контракту). На підставі Специфікації доцільно формувати Відвантажувальну специфікацію, беручи до уваги її ключову особливість – перелік товарів групується за кодами УКТЗЕД, причому за

кожною групою підсумовується кількість вантажних місць та вага (брутто, нетто). Також має бути можливість на підставі Специфікації формувати Інвойс-проформу (необов'язковий документ, попередній рахунок на отримання авансу із орієнтовною сумою) та Інвойс (прописано остаточно погоджену суму оплати за усю партію; інвойс є обов'язковим для митного оформлення). Через спільні реквізити цих документів доцільно передбачити можливість заповнення Інвойсу на підставі Інвойсу-проформи.

Інвойс-проформа, як і Специфікація, містить табличну частину із переліком товарів, значеннями їх кількості, ціни, вартості, а також детальні банківські реквізити для здійснення іноземним покупцем платежу: рахунок покупця, з якого буде перераховано кошти, рахунки банків-посередників операції, валютний рахунок покупця в українському банку. Для заповнення цих даних в бухгалтерській програмі необхідно вдосконалити довідник банків та довідник банківських рахунків, додавши можливість внесення реквізитів банків інших держав. Наприклад, у «1С: Бухгалтерія для України» обов'язковим ідентифікатором банку є МФО, який мають винятково українські банки, що не дозволяє коректно внести повні дані іноземного банку. Інвойс містить усі дані попередньої Інвойс-проформи, але остаточно відредактовані та погоджені сторонами Контракту. Додатковими реквізитами електронної форми Інвойсу є: «Кількість місць», «Вага брутто», «Вага нетто», «Грузоперевізник», «Транспортний засіб», «ПІБ водія». У табличній частині до кожної товарної позиції зазначається код УКТЗЕД та країна походження. Отже, до облікової бази необхідно вбудувати такі довідники: «Коди УКТЗЕД», «Країни», «Транспортний засіб для перевезення». Дані водія можна зберігати у наявному довіднику «Фізичні особи», а реквізит «Грузоперевізник» заповнюватиметься за допомогою довідника «Контрагенти».

Електронна форма документа «Замовлення експедитору на перевезення» має містити такі реквізити: вартість перевезення, дата і пункт завантаження, вантажовідправник, пункт вивантаження, вантажоодержувач, пункт митного очищення вантажу, опис вантажу, вимоги до автотранспорту, прикордонний перехід, норма простою (у годинах), дані транспортного засобу та водія.

У документі «Інформація про виробника» до кожної товарної позиції зазначається її виробник. Відповідне поле у електронній

формі заповнюватиметься даними довідника «Контрагенти».

Нові довідники, документи та журнали мають органічно вбудуватися до бухгалтерської бази, тобто стати повноцінно залученими до функціоналу програми. Це виразиться у формуванні оборотно-сальдових відомостей, аналізу рахунку із субконто нових довідників (наприклад, за 26 рахунком «Готова продукція» має з'явитися аналітика за кодами УКТЗЕД), у побудові графіку документообігу підприємства, у структурі підпорядкованості документів.

**Висновки.** У статті досліджено практично затребувану проблему документального забезпечення експортних продажів українських товаровиробників. Пояснено актуальну послідовність складання документів та обміну ними із суб'єктами ринку у процесі вивезення продукції за межі митної території України. Визначено причину відсутності

ключових документів експортної операції у затребуваних бухгалтерських програмних продуктах. Запропоновано доопрацювання наявної на підприємстві-експортері облікової бази шляхом вбудування нових документів (Специфікація на постачання товару, Замовлення експедитору на перевезення, Інвойс, Відвантажувальна специфікація, Інформація про ви-робника), а також відповідних додаткових довідників («Коди УКТЗЕД», «Країни», «Транспортний засіб для перевезення»). Довідники «Банки» і «Банківські рахунки» мають бути вдосконалені таким чином, щоб можна було вносити платіжні реквізити іноземних фінансових структур. Подальші дослідження автора передбачається присвятити питанням автоматизації документування та програмного забезпечення інших видів зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств (імпортні, толінгові, бартерні, лізингові операції).

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Податковий кодекс України (із змінами і доповненнями) URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/stru#Stru>.
2. Оляднічук Н.В. Облік експортно-імпортних операцій / Н. В. Оляднічук, О.Д. Підлубна // Облік і фінанси. 2017. № 1 (75). С. 48–56.
3. Шутка С.Є. Основні аспекти обліку експортних операцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / С.Є. Шутка, Н. І. Колінько // Науковий вісник НЛТУ України. 2016. Вип. 26.2. С. 253–260.
4. Карпенко Н.Г. Особливості обліку експорту товарів / Н.Г. Карпенко // Економіка і суспільство. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит. 2017. Випуск 9. С. 1134–1138.
5. Інкотермс / І.Г. Бережнюк (відп. ред.) та ін. // Митна енциклопедія: у 2 т. – Хмельницький: ПП Мельник А. А. 2013. Т. 1. 472 с.
6. Порядок ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), затверджений Постановою Кабінету міністрів України від 21 травня 2012 р. № 428. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/428-2012-%D0%BF#n12>.
7. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. URL: <https://buhgalter911.com/nor-mativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgal-terskogo>.

#### REFERENCES:

1. Podatkovyy kodeks Ukraïny (iz zminamy i dopovnennjamy) [Elektronnyj resurs]. – Available at : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/stru#Stru>.
2. Oljadnichuk N.V. Oblik eksportno-importnykh operacij / N.V. Oljadnichuk, O.D. Pidlubna // Oblik i finansy. 2017. № 1 (75). pp. 48–56.
3. Shutka S. Je. Osnovni aspekty obliku eksportnykh operacij sub'ektiv zovnishnjoeconomichnoji dijalnosti / S. Je. Shutka, N. I. Kolinjko // Naukovyj visnyk NLTU Ukraïny. 2016. Vyp. 26.2. pp. 253–260.
4. Karpenko N. Gh. Osoblyvosti obliku eksportu tovariv / N. Gh. Karpenko // Ekonomika i suspiljstvo. Buhghaltersjkyj oblik, analiz i audyt. 2017. Vypusk 9. P. 1134–1138.
5. Inkoterms / I.Gh. Berezhnjuk (vidp. red.) ta in. // Mytna encyklopedija : u 2 t. Khmeljnycjkyj : PP Meljnuk A. A. 2013. T. 1. 472 p.
6. Porjadok vedennja Ukraïnsjkoji klasyfikaciji tovariv zovnishnjoeconomichnoji dijalnosti (UKTZED), zatverdzenyj Postanovoju Kabinetu ministriv Ukraïny vid 21 travnja 2012 r. № 428. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/428-2012-%D0%BF#n12>.
7. Polozhennja (standarty) bukhghaltersjkoĝo obliku. URL: <https://buhgalter911.com/nor-mativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgal-terskogo>.

## Software of documenting of Ukrainian enterprises's product export

**Kurhan N.V.**

Ph.D. (Economics), Associate Professor of Department  
of Accounting and Business Consulting,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The problem of program support of document flow and financial accounting of domestic commodity producers during export operations is investigated. An up-to-date scheme of document flow of the enterprise is developed for sales of products of own production outside the customs territory of Ukraine. The sequence of drawing up, approval and exchange of each document is illustrated and explained. Maintenance and purpose of documents which mediate export activity of the company are explained, including the Contract, Specification, Invoice, Customs declaration and International commodity-transport consignment note CMR. The reasons for the absence of electronic forms of documents for processing export transactions in accounting programs that are used by Ukrainian enterprises are identified. It is established that accounting programs have functions for the introduction of primary documents for transportation, as well as

for the formation of cost calculations of products intended for sale in foreign markets. The expediency of improving the accounting software of exporting enterprises is explained. This will allow to create, print and store such primary accounting documents: Specification for the supply of goods, Order for transportation, Invoice, Shipping specification, Information about the manufacturer. It was proposed to modernize the existing accounting program by adding electronic forms of the specified documents. Mandatory requisites and active fields of data of electronic forms, as well as requirements for the successful integration of the proposed documents into the existing accounting database are described. The subordination and sequence of assembly in the information base of documents intended for export sales have been determined. It was explained that it is necessary to add additional directories and journals to the configuration.



DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-133>

УДК 657.1

## Особливості визнання та кваліфікації основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку

Литвінова К.В.

магістрант кафедри обліку і оподаткування  
Запорізького національного технічного університету

У статті розглянуто проблемні питання з обліку основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку, які потребують вирішення, такі як нормативно-законодавча база з обліку основних засобів, визначення первісної вартості основних засобів та методики її формування, облікове відображення витрат на ремонт, строки корисного використання основних засобів. Це пов'язано насамперед із чинною в Україні нормативно-законодавчою базою, яка не дає змоги повною мірою оптимізувати облік та використання основних засобів.

**Ключові слова:** основні засоби, первісна вартість, бухгалтерський облік, матеріальні витрати, податковий облік.

Литвинова Е.В. ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ И КВАЛИФИКАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

В статье рассмотрены проблемные вопросы по учету основных средств в бухгалтерском и налоговом учете, требующих решения, такие как нормативно-законодательная база по учету основных средств, определение первоначальной стоимости основных средств и методики ее формирования, учетное отражение расходов на ремонт, сроки полезного использования основных средств. Это связано прежде всего с действующей в Украине нормативно-законодательной базой, не позволяющей в полной мере оптимизировать учет и использование основных средств.

**Ключевые слова:** основные средства, первоначальная стоимость, бухгалтерский учет, материальные затраты, налоговый учет.

Litvinova K.V. FEATURES OF RECOGNITION AND QUALIFICATION OF MAIN ACTIVITIES IN ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING

The article deals with the problem of accounting for fixed assets in accounting and tax accounting, which require resolution, in particular, regulatory and legislative framework for the accounting of fixed assets, the definition of the initial value of fixed assets and the method of its formation, accounting reflection of the cost of repairs, useful life of fixed assets. This is primarily due to the regulatory legal framework in force in Ukraine, which does not allow to fully optimize the accounting and use of fixed assets.

**Keywords:** fixed assets, initial cost, accounting, material expenses, tax accounting.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Основні засоби підприємства займають велику питому вагу в балансі підприємства та є найбільшою за питомою вагою частиною національного багатства країни. У процесі ведення бухгалтерського обліку відбувається групування господарських операцій з надходження, експлуатації та вибуття основних засобів з метою їх відображення на рахунках та звітності, що можливо лише завдяки вартісному вимірюванню як об'єктів бухгалтерського обліку, так і змін, які відбуваються з ними в результаті здійснення господарських операцій.

У зв'язку із реформуванням податкової політики України з прийняттям Податкового кодексу виникли розбіжності в особливостях формування вартості об'єктів основних засо-

бів під час їх визнання в обліку та під час оцінки в цілях оподаткування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми облікового відображення основних засобів підприємства знайшли відображення у працях багатьох науковців, таких як В.В. Бабич, В. Баранов, П. Безруких, М.Т. Білуха, В. Бойко, М. Борисенко, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В. Козак, О. Кузьмін, М. Крупка, Л. Лозовський, П. Павлов, Д. Палтерович, М. Пушкар, Ю. Стадницький, В.В. Сопко, А. Чухно, С. Шульман, І. Яремко та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте чинне українське законодавство з питань обліку основних засобів містить протиріччя, які щоденно доводиться погоджувати обліковцям. Окреслене коло проблемних питань обліку осно-

вних засобів визначає актуальність наукового дослідження та потребує вирішення.

**Формулювання цілей статті.** Полягає у розкритті теоретичних основ формування вартості основних засобів у системі обліку, а також дослідженні нормативних умов щодо визначення строку їх корисного використання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно із п. 4 П(С)БО 7 «Основні засоби», «основні засоби – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)».

У доповнення до цього п. 6 П(С)БО 7 визначає, що об'єкт основних засобів визнається активом, якщо є ймовірність того, що підприємство/установа отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання та його вартість може бути достовірно визначена.

Окрім того, тут варто згадати ще одну умову для визнання в бухгалтерському обліку основних засобів, а саме підконтрольність. Адже згідно з п. 3 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання котрих, як очікується, приведе до отримання економічних вигід у майбутньому.

Так, підприємство може контролювати актив лише в разі володіння правами на отримання майбутніх економічних вигод від його використання та здатності обмежувати доступ інших суб'єктів господарювання до таких економічних благ. Як правило, контроль супроводжується наявністю права власності.

Отже, із зазначених норм маємо такі критерії для визнання основних засобів, як:

- контрольованість;
- матеріальність;
- строк корисного використання (експлуатації) понад рік або операційного циклу, якщо він довший за рік;
- отримання в майбутньому економічних вигод від використання такого активу;
- можливість достовірної оцінки;
- призначення – використання в процесі виробництва чи постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій.

Згідно із п. 5.2 П(С)БО 7, підприємства можуть самостійно встановлювати вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів.

Таким чином, підприємства самостійно встановлюють критерій малоцінності. І всі активи, вартість яких нижча від цього критерію та які використовуються довше одного року, у бухобліку потрапляють до лав МНМА. Своєю чергою, ті активи, які використовуються більш ніж рік і вартість яких вища від критерію малоцінності, у бухобліку визнаються основними засобами.

Відповідно до п. 7 П(С)БО 7, одиницею обліку основних засобів є об'єкт основних засобів.

Об'єкт основних засобів – це:

- закінчений пристрій з усіма пристосуваннями та приладдям до нього;
- конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій;
- відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового чи різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу лише в складі комплексу, а не самостійно;
- інший актив, який відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством/установою.

Таке визначення наведено в п. 4 П(С)БО 7 [3]. Окрім нього, там також зазначено: якщо один об'єкт основних засобів складається із частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), то кожна із цих частин може визнаватися в бухобліку як окремий об'єкт основних засобів.

Згідно із п. 8 П(С)БО 7, первісна вартість об'єкта основних засобів складається з таких витрат, як:

- суми, що сплачують постачальникам активів і підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито й аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів;
- витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;

– витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів;

– інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Згідно з пп. 14.1.138 ПКУ, «основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких із дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)».

Виділимо головні характеристики податкового визначення ОЗ та порівняємо їх із бухгалтерськими характеристиками ОЗ.

1. Матеріальність. У податковому обліку основними засобами можуть вважатися тільки матеріальні активи. У бухгалтерському обліку основних засобів можуть потрапити також лише матеріальні активи. Тож із цим жодних непорозумінь бути не повинно.

2. Очікуваний строк корисного використання (експлуатації). Для того щоб претендувати на статус основних засобів, матеріальний актив має бути необоротним. Тобто, за очікуваннями управлінського персоналу, строк його корисного використання з дати введення в експлуатацію повинен перевищувати рік (або операційний цикл, якщо він триваліший за рік). У цьому аспекті податкове визначення основних засобів звучить в унісон із бухгалтерським. На жаль, цього не скажеш про решту критеріїв.

3. Господарська спрямованість активів. З необоротних матеріальних активів до податкових основних засобів можуть потрапити лише ті, які підприємство планує використовувати у власній господарській діяльності. Останньою вважають діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) і/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг і спрямована на отримання доходу та проводиться такою особою самостійно й/або через свої відокремлені підрозділи, а також

через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема, за договорами комісії, доручення й агентськими договорами (пп. 14.1.36 ПКУ) [1].

Звісно, претендувати на статус основних засобів можуть не лише необоротні матеріальні активи, які прямо генерують (збільшують) податкові доходи. Для цього, як на нас, досить навіть опосередкованої участі під час господарської діяльності.

Відповідно, необоротні матеріальні активи, які не використовуються в господарській діяльності платника податку, називають невиробничими основними засобами (пп. 138.3.2 ПКУ). Такі об'єкти не вважають невиробничими основними засобами і, як результат, витрати на їх придбання (створення) у податковому обліку не амортизують. Прикладом невиробничих основних засобів є необоротні матеріальні активи, які підприємство утримує винятково для задоволення особистих потреб своїх працівників або, припустімо, засновників.

У бухгалтерському обліку основні засоби та невиробничі основні засоби немає. Незалежно від того, де задіяно необоротний матеріальний актив (у виробництві чи постачанні товарів, наданні послуг, для здавання в оренду чи для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій), у системі П(С)БО його за визначенням вважають невиробничими основними засобами й амортизують. Тобто використання в господарській діяльності не є визначальним фактором бухгалтерської класифікації необоротного матеріального активу як невиробничих основних засобів [2].

Дещо інакший підхід до цього питання демонструє міжнародна практика. Так, за визначенням із § 6 МСБО 16 «Основні засоби» до невиробничих основних засобів потрапляють лише необоротні матеріальні активи, які «утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей».

Отже, не знайшлося місця для соціально-культурної функції. Тому, якщо матеріальний об'єкт придбано саме для цього, його, по суті, не можна відобразити в МСФЗ-звітності серед невиробничих основних засобів. У разі ж, якщо підприємство може продемонструвати ймовірність надходження майбутніх економічних вигод від такого об'єкта, його доведеться визнати в складі необоротних активів.

4. Вартість об'єкта перевищує 6000 грн. Для того щоб потрапити до податкових ОЗ, вартість придбаного чи створеного необоротного матеріального активу має перевищу-

вати 6000 грн. Звісно, йдеться не про якусь абстрактну вартість (цінність) об'єкта для власника, а про його первісну вартість. Тобто зі згаданим критерієм треба порівнювати всю суму витрат, котрі формують первісну вартість об'єкта невиробничих основних засобів [1].

У разі, якщо матеріальний актив відповідає всім переліченим вище критеріям, окрім вартісного (його первісна вартість не перевищує 6000 грн), підприємство має справу не з податковими невиробничими основними засобами, а з МНМА. З погляду класифікації необоротних активів, наведеної в ПКУ, це інший необоротний матеріальний актив (пп. 138.3.4 ПКУ).

**Висновки з цього дослідження.** Дослідження методичних засад бухгалтерського та податкового обліку основних засобів довело, що бухгалтерський та податковий облік основних засобів стосовно питань формування первісної вартості основних засобів та строків корисного їх використання має низку відмінностей. Вони викликані різним методологічним підходом до формування витрат підприємства від операцій з основними засобами в податковому та бухгалтерському обліку.

Тому з метою вдосконалення обліку основних засобів необхідно гармонізувати нормативні акти, що регламентують їх облік.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. № 2755-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення 10.10.2018).
2. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень): Закон України від 05 жовтня 2017 р. № 2164-VIII / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради (ВВР). 2017. № 44. Ст.397. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2164-19> (дата звернення 10.10.2018).
3. Наказ Міністерства Фінансів України 27 квітня 2000 р. N 92 «Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».
4. Наказ Міністерства Фінансів України 07 листопада 2003 р. N 617 «Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність».

#### REFERENCES:

1. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-IV [Elektronnyi resurs]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua>. (accessed 10. 10.2018).
2. Zakon Ukrainy "Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy "Pro bukhgalterskyi oblik i finansovu zvitnist v Ukraini" (shchodo udoskonalennia deiakykh polozhen)" vid 05.10.2017 r. № 2164-VIII [Elektronnyi resurs]. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>. (accessed 10.10.2018).
3. Ministry of Finance of Ukraine (2003), "Regulation (standard) of accounting 7 "Property, plant and equipment", available at: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288 00](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288%2000) (Accessed 14.10. 2018).
4. Ministry of Finance of Ukraine (2000), "Regulation (standard) of accounting 27 "Non-current assets held for sale", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03> (Accessed 14.10. 2018).

## Features of recognition and qualification of main activities in accounting and tax accounting

**Lutvinova K.V.**

Master of Accounting and Taxation Department,  
Zaporizhzhya National Technical University

The article deals with the problem of accounting for fixed assets in accounting and tax accounting, which require resolution, in particular, regulatory and legislative framework for the accounting of fixed assets, the definition of the initial value of fixed assets and the method of its formation, accounting reflection of the cost of repairs, useful life of fixed assets. This is primarily due to the regulatory legal framework in force in Ukraine, which does not allow to fully optimize the accounting and use of fixed assets.

The company's major assets occupy a large proportion in the balance of the enterprise and are the largest share of the national wealth of the country. In the process of accounting, the grouping of business operations for the receipt, operation and disposal of fixed assets is carried out in order to be reflected in the accounts and reporting, which is possible only due to the measurement of both the objects of accounting and the changes that occur with them as a result of implementation. business operations.

In connection with the reform of the tax policy of Ukraine with the adoption of the Tax Code

there were differences in the peculiarities of the formation of the value of objects of fixed assets when they were recognized in accounting and during the assessment for tax purposes.

Fixed assets – tangible assets held by an enterprise / institution for the purpose of their use in the process of production / activity or supply of goods, provision of services, leasing to other persons or for carrying out administrative and socio-cultural functions, expected useful life of exploitation more than one year.

The study of the methodical principles of accounting and tax accounting for fixed assets showed that the accounting and tax accounting of fixed assets in relation to issues of the formation of the initial cost of fixed assets and the useful life of their use has a number of differences. They are caused by a different methodological approach to the formation of enterprise costs from operations with fixed assets in tax and accounting.

Therefore, in order to improve the accounting of fixed assets, it is necessary to harmonize the regulations regulating their accounting.

## Грошові кошти: проблемні аспекти відображення у звітності

**Макарович В.К.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту  
Державного вищого навчального закладу  
«Ужгородського національного університету»

**Фортуненко К.О.**

магістрант  
Державного вищого навчального закладу  
«Ужгородського національного університету»

Стаття присвячена розгляду питань відображення інформації про грошові кошти у фінансовій звітності. У статті акцентовано увагу на проблемних моментах щодо складання фінансової звітності у розрізі статей, які містять інформацію про грошові кошти та їх еквіваленти. Висвітлено вплив законодавчих змін на облік руху грошових коштів. За результатами дослідження оцінено вплив здійснення операцій з обліку грошових коштів на прийняття управлінських рішень.

**Ключові слова:** грошові кошти, еквіваленти грошових коштів, рух грошових коштів, фінансова звітність.

Макарович В.К., Фортуненко К.О. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА: ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОТРАЖЕНИЯ В ОТЧЕТНОСТИ

Статья посвящена рассмотрению вопросов отражения информации о денежных средствах в финансовой отчетности. В статье акцентировано внимание на проблемных моментах по составлению финансовой отчетности в разрезе статей, содержащих информацию о денежных средствах и их эквивалентах. Освещено влияние законодательных изменений на учет движения денежных средств. По результатам исследования оценено влияние осуществления операций по учету денежных средств на принятие управленческих решений.

**Ключевые слова:** денежные средства, эквиваленты денежных средств, движение денежных средств, финансовая отчетность.

Makarovich V.K., Fortunencko K.A. MONETARY FUNDS: PROBLEMATIC ASPECTS OF FINANCIAL REPORTING

The article is devoted to the consideration of issues of reflecting information on monetary funds in financial reporting. The paper focuses on problematic aspects in relation to the preparation of financial reporting in view of articles containing information on monetary funds and their equivalents. The impact of legislative changes on cash flow accounting is highlighted. The influence of cash accounting operations on making managerial decisions is evaluated according to research results.

**Keywords:** monetary funds, cash equivalents, cash flow, financial reporting.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Успішне вирішення виникаючих в організаціях фінансових проблем багато в чому залежить саме від створення і використання певної системи управління грошовими коштами, базовими складниками якої є чітко працююча система обліку, ретроспективний аналіз і перспективне фінансове планування грошових потоків. Фінансова звітність підприємства являє собою джерело інформації, на основі якого економісти приймають рішення щодо подальшого розвитку підприємства. Тому дуже важливо, особливо тепер, коли економічна ситуація в країні нестабільна, звернути увагу саме на формування влучного

та ефективного прогнозу щодо управління грошовими коштами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання відображення руху грошових коштів у фінансовій звітності розглядали багато науковців, до числа яких можна віднести С.Ф. Голова, В.М. Костюченко, Є.П. Гнатенко, А. О. Гикава, Л.З. Шнейдмана, С. Максимова, М.Ф. Овсійчук, С.Г. Олійник, О. Н. Литнева та інших. Авторами розглядалися проблемні аспекти сутності понять «грошові кошти», «облікове відображення операцій з грошовими коштами», «відображення грошових коштів у звітності».

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Інформаційною

базою для управління грошовими потоками є дані бухгалтерського обліку і звітності про рух грошових коштів. Незважаючи на те що українська система обліку і складання звітності вже наближається до міжнародної, вона все ще містить низку невирішених проблем, пов'язаних із переходом до нових економічних умов. Не є винятком і облік грошових коштів. Цей напрям поки що не можна назвати повністю сформованим, про це свідчить відсутність єдиного нормативного документа, що регулює облік у цій сфері, і виникає велика кількість питань із проблем відображення в обліку і звітності грошових коштів, особливо якщо це стосується грошових коштів за застосування сучасних форм розрахунків.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження проблемних аспектів відображення у звітності операцій з обліку грошових коштів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування іміджу підприємства в основному залежить від своєчасної виплати поточних платежів. Для того щоб підприємство було стабільно платоспроможним, необхідно повною мірою, точно і своєчасно відображати інформацію про рух грошових коштів та їх залишки на підприємстві.

Розглянемо форми фінансової звітності, в яких відображається підсумкова інформація про рух грошових коштів за звітний період.

Відображення грошових коштів в фінансовій звітності регулює Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2], Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 7 «Звіт про рух грошових коштів» [1]. Згідно зі стандартами, рекомендується відображати грошові кошти в Балансі, стаття «Грошові кошти та їхні еквіваленти», а визначати їх у Примітках до фінансових звітів. Надходження і витрати грошових коштів підприємства наводять у Звіті про рух грошових коштів, посилаючись на записи щодо їх руху на рахунках бухгалтерського обліку за трьома видами діяльності: фінансовою, інвестиційною, операційною.

У Звіті про рух грошових коштів відображено підсумки щодо наявності грошових коштів підприємства на кінець року. Деякі сучасні економісти вважають Форму № 3 непростою, проблемною та незрозумілою, яка заповнюється з перекрученням значень у статтях, щоб відобразити залишок грошових коштів на кінець звітного періоду, який буде збігатися із залишком у Балансі [8]. Проте

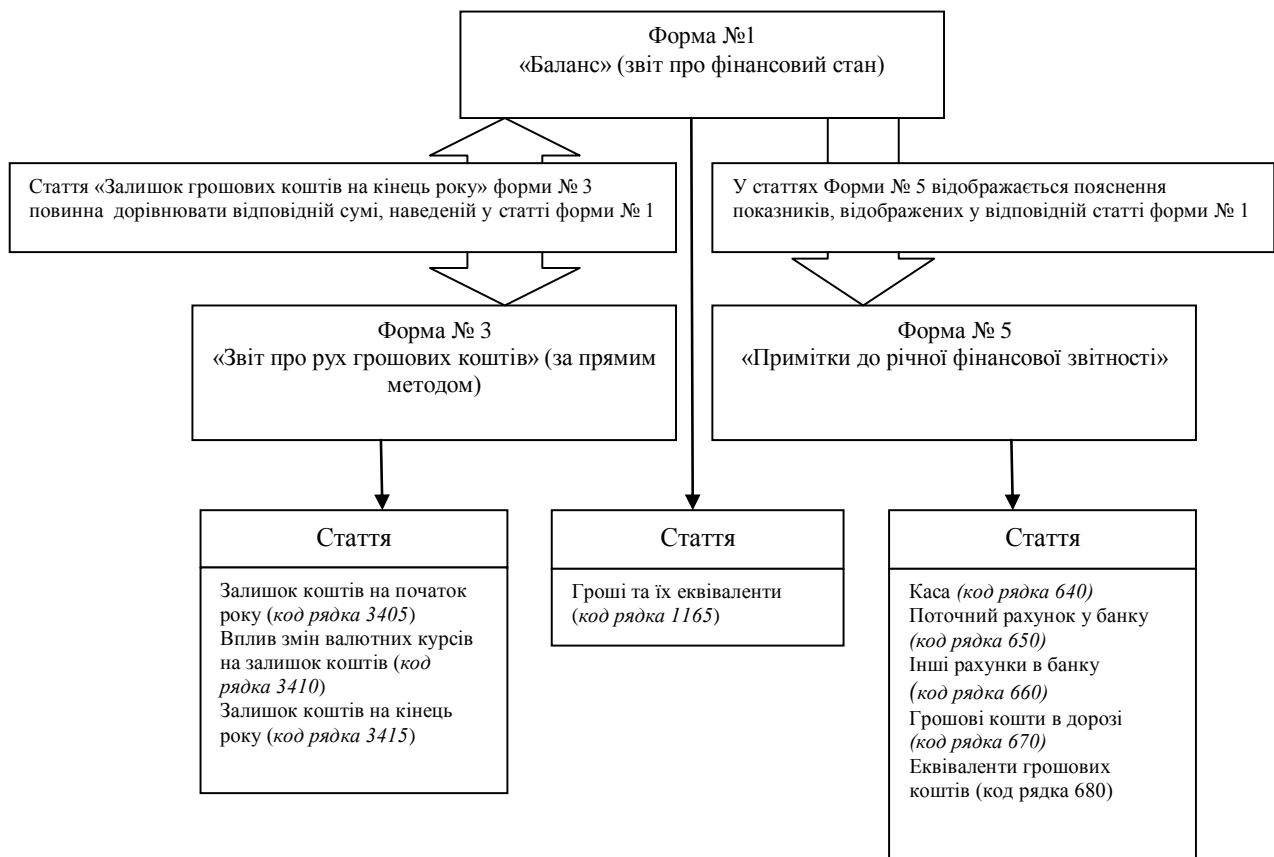
Звіт про рух грошових коштів дає користувачам інформацію про достатність вільних грошових коштів для виплати акціонерам дивідендів, можливості погашення кредиторської заборгованості, яку фінансову або інвестиційну діяльність робила організація протягом звітного періоду, про придбання компанією основних засобів за період, динаміку і причини змін кредиторської заборгованості, нові випуски акцій та напрям отриманих грошових коштів.

Зокрема, Звіт про рух грошових коштів допомагає зрозуміти змінення найбільш ліквідних активів між датами Балансу, тоді як Баланс висвітлює фінансовий стан підприємства на певну дату [10].

Також саме Звіт про рух грошових коштів ближче за всіх до досягнення сучасної мети, що стоїть перед фінансовою звітністю, а саме до оцінки ліквідності компанії. Складання Звіту про рух грошових коштів за прямим методом дає змогу побачити головні джерела надходжень та виплат грошових коштів та їх еквівалентів у результаті операційної діяльності. За допомогою цієї інформації економісти мають можливість спрогнозувати майбутні грошові потоки, контролювати фактичні та виявляти відхилення.

Нижче, на рис. 1, зображено перелік статей форм фінансової звітності в Україні, в яких висвітлюється рух і стан грошових коштів на підприємстві та взаємозв'язок між ними.

С. Максудов вважає, що «у зв'язку з необхідністю визначати і бухгалтерський, і податковий прибуток (із значними розбіжностями в порядку їх визначення) такі канонічні показники діяльності підприємства, як фінансовий результат, прибуток, рентабельність, втратили частину своєї економічної сутності, у зв'язку з цим керівників підприємства все більше цікавить не стільки питання отримання прибутку, скільки рух грошових коштів підприємства» [7]. Погоджуючись із цим твердженням, можна дійти висновку про необхідність детального дослідження проблемних аспектів відображення у звітності грошових коштів. Для проведення цього дослідження вважаємо необхідним спочатку виявити проблеми обліку грошових коштів. Є.П. Гнатенко та А.О. Гикава виокремлюють певні проблемні моменти обліку грошових коштів як у теоретичній, так і в практичній площинах [4]. Оскільки кінцевою метою ведення бухгалтерського обліку є складання фінансової звітності, нами було сформовано низку причин, що можуть бути факторами виникнення цих проблем:



**Рис. 1. Взаємозв'язок форм фінансової звітності щодо відображення грошових коштів**

*Джерело: побудовано на основі джерел 5, 9*

– правильне відображення грошових коштів у фінансовій звітності. Може виникати через те, що деякі форми звітності є громіздкими або незрозумілими, що ускладнює процес складання звітності;

– контроль процесу збереження та використання коштів та необхідність заходів з оптимізації надходжень і виплат готівки, складання інформаційної бази даних, щоб аналізувати отримані і втрачені вигоди проведених заходів. Одна з причин виникнення проблеми – недостатня інформативність форм фінансової звітності для всіх користувачів, що приймають рішення;

– повнота та своєчасність відображення в системі обліку рух грошових коштів. На нашу думку, виникає через недосконалість облікових стандартів та постійних законодавчих змін.

Отже, виокремлення загальних проблемних питань обліку грошових коштів дає нам змогу перейти до формування проблемних аспектів щодо відображення у звітності грошових коштів (табл. 1).

Таким чином, нами виокремлено такі проблемні аспекти формування інформації про рух грошових коштів у фінансовій звітності:

– наявність двох методів складання Звіту про рух грошових коштів породжує суперечки, а саме: відсутність повної картини про рух грошових коштів за основними статтями надходжень і виплат грошових коштів (за використання прямого методу) та про причини відхилення чистого грошового потоку від чистого прибутку (за використання непрямого методу);

– відсутність окремої стандартизації відображення в обліку операцій з грошовими коштами. Впровадження нового стандарту приведе до підвищення правильності та аналітичності відображення грошових коштів у фінансовій звітності;

– недостатня аналітичність Звіту про рух грошових коштів для використання даних звіту в процесі прийняття управлінських рішень.

**Висновки.** Під час складання фінансової звітності і відображення у ній інформації про грошові кошти слід усвідомлювати важливість повноти відображення даних, оскільки показники звітності є джерелом інформації для прогнозування і прийняття управлінських рішень на підприємстві.

За результатами дослідження було визначено статті фінансової звітності, у яких відо-



Таблиця 1

## Проблемні аспекти відображення у звітності грошових коштів

| Виокремлення проблемних аспектів   | Пояснення та складності при різних шляхах їх вирішення   |   |
|--|--|---|
| Наявність двох методів складання Звіту про рух грошових коштів   | Наявність додаткових статей у звіті про рух грошових коштів, що ускладнює процес складання Звіту про рух грошових коштів   | Необхідність створення окремого звіту, що міститиме додаткові статті  |
|  | Відсутність повної картини про рух грошових коштів за основними статтями надходжень і виплат грошових коштів (за використання прямого методу) та про причини відхилення чистого грошового потоку від чистого прибутку (за використання непрямого методу) | Складання обох форм є трудомістким процесом.  |
|  |  | Впровадження такої форми потребує внесення змін на законодавчому рівні.   |
| Відсутність окремої стандартизації (стандарту), що регулює формування інформації про операції щодо руху грошових коштів на підприємствах | Трудомісткість розроблення такого підходу до формування стандарту, який регулюватиме звітність про рух грошових коштів, що не суперечитиме чинним стандартам і стандартам МСБО.  | Формування уніфікованої форми потребує заміни програмного забезпечення бухгалтерських програм.  |
|  | Впровадження нового стандарту приведе до підвищення правильності відображення грошових коштів у фінансовій звітності, але може й ускладнити роботу бухгалтерського апарату через необхідність швидко адаптуватися до змін у законодавстві.               |   |
| Недостатня аналітичність Звіту про рух грошових коштів для використання даних звіту в процесі прийняття управлінських рішень             | У разі введення змін – необхідність комплексного вдосконалення всіх форм звітності, оскільки вони є взаємопов'язаними.   | Звітність стане більш прозорою та інформативною для користувачів, але може ускладнити процес збору та формування інформаційних потоків про грошові кошти у звітності. |
|  |  |   |

Джерело: побудовано на основі джерел 3, 5, 6

бражено інформацію щодо грошових коштів та досліджено взаємозв'язки між показниками цих статей. Будь-які вдосконалення форм звітності повинні бути обов'язково комплексними через наявність подібних взаємозв'язків.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що дослідження, проведені в цій статті відкривають широке поле для подальшого вивчення та формування рекомендацій щодо вдосконалення методики відображення грошових коштів у фінансовій звітності підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 7 «Звіт про рух грошових коштів». URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_019](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_019)
2. Загальні вимоги до фінансової звітності: Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Практичний посібник / С.Ф. Голов. К.: Лібра, 2008. 920 с.
4. Гнатенко Є.П. Проблеми обліку грошових коштів на підприємстві / Є.П. Гнатенко, А.О. Гикава // Економіка суспільства. 2016. Вип. 5 С. 421–424.
5. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»: вид. 2-е, доп. і перероб. / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
6. Шнейдман Л.З. Что в МСФО означает понятие «эквиваленты денежных средств»? / Л. З. Шнейдман // URL: <http://www.lawmix.ru>.
7. Максutow С. Учет и анализ денежных потоков предприятия / С. Максutow. Вестник бухгалтера и аудитора Украины. 2002. № 18. С. 4–7.

8. Лытнев О.Н. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. Ч.1/ О.Н. Лытнев. Калининград: Калининградский государственный университет, 2000. – 118 с.

9. Овсїйчук М.Ф. Управление активами та методика фінансування / М.Ф. Овсїйчук // Контракти. 2008. № 4. с. 34–38.

10. Олейник С.Г. Бухгалтерский учет на предприятиях Украины с применением международных стандартов: Метод. пособие / С.Г. Олейник А.Д. Ивановна, (сост.). Х.: Основа, 2006. 677с.

#### REFERENCES:

1. Mizhnarodny`j standart buxgalters`kogo obliku (MSBO) 7 “Zvit pro rux groshovy`x koshtiv” [Elektronny`j resurs]. Rezhym`m dostupu: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_019](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_019)

2. Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti : Polozhennia (Standart) bukhgalterskoho obliku 1, zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy (2013) # 73 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. Holov S.F. (2008) Bukhgalterskyi oblik ta finansova zvitnist za mizhnarodnymi standartamy” Praktychnyi posibnyk / S.F. Holov K.: Libra, 620 s/ [in Ukrainian].

4. Hnatenko Ye.P., & Hykava A.O. (2016). Problemy obliku hroshovykh koshtiv na pidpriemstvi [Problems of cash accounting at the enterprise]. Ekonomika suspilstva – Economics of society, No 5, pp. 421–424 [in Ukrainian].

5. Butynets F. F. (2000) Teoriia bukhgalterskoho obliku: pidruchnyk dlia studentiv vuziv spetsialnosti 7.050106 “Oblik i audyt”: vyd. 2-e, dop. i pererob. / F. F. Butynets. Zhytomyr: ZhITI, 640 s. [in Ukrainian].

6. Shneydman L.Z. Chto v MSFO oznachaet ponyatie “ekvivalenty denezhnykh sredstv”? [Elektronnyi resurs] / L.Z. Shneydman // Rezhim dostupu: <http://www.lawmix.ru>.

7. Maksutov S. (2002) Uchet i analiz denezhnykh potokov predpriyatiya / S. Maksutov. – Vestnik bukhgaltera i auditora Ukrainy. № 18. S. 4–7.

8. Lytnev O.N. (2000) Osnovy finansovogo menedzhmenta: Ucheb. posobie. Ch.1/ O.N. Lytnev. Kaliningrad: Kaliningradskiy gosudarstvennyy universitet, 118 s.

9. Ovsichuk M.F. (2008) Upravlenye aktyvamy ta metodyka finansuvannia / M.F. Ovsichuk // Kontrakty. #4. s. 34–38. [in Ukrainian].

10. Oleynik S.G. (2006) Bukhgalterskiy uchet na predpriyatiyakh Ukrainy s primeneniem mezhdunarodnykh standartov: Metod. posobie / S.G. Oleynik A.D. Ivanovna, (sost.). Kh.: Osнова, 677 s.

## Cash: problem aspects of reporting

**Makarovych V.K.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit,  
Uzhhorod National University

**Fortunenکو K.O.**

Graduate Student, Department of Accounting and Audit,  
Uzhhorod National University

In the process of economic activity, enterprises enter into relations with various subjects of market relations. Circulation of economic transactions among them is usually carried out in cash. Since cash is the most highly liquid assets of enterprises that ensure the fulfilment of obligations of any level and type, the disclosure of information about sources of funds and directions of using these funds is an integral task in the formation of financial statements. The financial statements of the company are a source of information, on the basis of which decisions are made on the further development of the enterprise. The article is devoted to the consideration of issues of displaying information about cash in the financial statements. In the course of the research, the articles of financial reporting, which contain information about cash, are determined and the relationships between the indicators of these articles are studied. Any improvement of reporting forms should be necessarily complex because of the existence of such interconnections. An attention is drawn to

the problematic aspects of preparing financial statements in the context of articles containing information on cash and cash equivalents: the existence of two methods for drawing up the Cash Flow Statement gives rise to disputes, namely: the absence of a complete picture of the cash flows by major items of cash inflows and outflows (using the direct method) and the reasons for the deviation of the net cash flow from net profit (using the indirect method); the absence of a separate standardization of the accounting for cash operations (introducing a new standard will increase the reliability and analyticity of the presentation of cash in the financial statements); insufficient analyticity of the Cash Flow Statement for using the report data in the process of making managerial decisions. The solution of the abovementioned problem aspects will ensure improving the process of formation of reliable information flows about cash flow, the information about which is the key to assessing the company's liquidity and making optimal managerial decisions at the enterprise.

## Економічна експертиза достовірності фінансової звітності

**Михайлишин Н.П.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної експертизи та аудиту бізнесу  
Тернопільського національного економічного університету

**Будник Л.А.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної експертизи та аудиту бізнесу  
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена дослідженню способів викривлення звітних показників і методиці економічної експертизи достовірності фінансової звітності. Розкрито сутність навмисних і ненавмисних викривлень, вуалювання і фальсифікації звітності. Розглянуто основні способи викривлення показників і прийоми їх виявлення, а також основні етапи, які включає методика економічної експертизи фінансової звітності.

**Ключові слова:** економічна експертиза, вуалювання, фальсифікація, фінансова звітність, методика.

Михайлишин Н.П., Будник Л.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ДОСТОВЕРНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Статья посвящена исследованию способов искажения отчетных показателей и методике экономической экспертизы достоверности финансовой отчетности. Раскрыта сущность умышленных и неумышленных искажений, вуалирования и фальсификации отчетности. Рассмотрены основные способы искажения показателей и приемы их определения, а также основные этапы проведения экономической экспертизы финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** экономическая экспертиза, вуалирование, фальсификация, финансовая отчетность, методика.

Mykhailyshyn N.P., Budnyk L.A. ECONOMIC EXPERTISE OF THE FINANCIAL REPORTING RELIABILITY

The article investigates methods of accounting distortion performance and the method of economic expertise of financial reporting reliability. The essence of intentional and unintentional distortions, veiling and falsification of reporting has been disclosed. The main ways of distorting the indicators and methods of their detection, as well as the main stages, which includes the method of economic expertise of financial reporting, have been considered.

**Keywords:** economic expertise, veiling, falsification, financial reporting, methodology.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Недостовірною інформацією про фінансовий стан та результати діяльності підприємства створює оманливе враження про суб'єкт господарювання у користувачів фінансової звітності та унеможливорює прийняття ними обґрунтованих управлінських рішень. До того ж, більшість правопорушень і злочинів економічного характеру здійснюється шляхом маніпулювання фінансовою звітністю. До таких правопорушень належать: ухилення від розрахунків з контрагентами, податкові злочини, незаконне отримання кредиту, обман потенційних партнерів або інвесторів, фіктивне та навмисне банкрутство підприємств та ін. Тому фінансова звітність є одним з основних об'єктів дослідження експерта-економіста.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання про достовірність показників фінансової звітності розглядалися у працях Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка та інших учених. Проте проблеми, що стосуються методики проведення економічної експертизи фінансової звітності, залишаються недостатньо вивченими і потребують подальшого дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає у дослідженні змісту різних способів фальсифікації фінансової звітності та прийомів їх виявлення, а також розкритті методики економічної експертизи фінансової звітності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під час проведення економічної експертизи

фінансової звітності підприємства експерт-економіст насамперед повинен встановити її достовірність і виявити можливі факти викривлення окремих показників. Достовірність фінансової звітності забезпечується повнотою і якістю сформованого масиву документації за звітний період.

Причинами викривлення показників фінансової звітності можуть бути як рівень кваліфікації бухгалтерів, так і відверта фальсифікація показників керівництвом (власниками) підприємства або викривлення даних у первинних документах співробітниками, що, в кінцевому рахунку, приводить до фальсифікації звітних показників.

За ступенем впливу на достовірність фінансової звітності викривлення поділяють на суттєві та несуттєві. Суттєві викривлення настільки істотно впливають на достовірність фінансової звітності, що користувачі інформації можуть зробити помилкові висновки і прийняти хибні управлінські рішення. Викривлення визнається суттєвим не тільки за його величиною, але й за характером виникнення. Несуттєві викривлення не впливають на обґрунтованість управлінських рішень користувачів звітності.

За характером виникнення викривлення поділяються на ненавмисні і навмисні. Ненавмисні викривлення є результатом помилок, допущених через некомпетентність, неухважність, халатність облікових працівників, недосконалість системи обліку і чинного законодавства. Це, зокрема, пропущені суми, арифметичні чи логічні похибки, нерозкрита інформація, неточності під час обробки даних, на основі яких була складена фінансова звітність, а в умовах автоматизованої обробки інформації – втрата даних під час збереження, повторне введення даних, неточне заокруглення, програмні помилки тощо.

Навмисні викривлення здійснюються з метою введення в оману користувачів фінансової звітності для отримання незаконних вигод:

- завищення прибутку від операційної діяльності або прибутку до оподаткування – для відображення у більш вигідному світлі результатів роботи системи менеджменту;
- заниження прибутку до оподаткування – для мінімізації податку на прибуток;
- завищення чистого прибутку – для збільшення прибутку на акцію;
- завищення суми активів – для штучного збільшення капіталізації компанії;
- приховування операційних збитків;
- приховування операцій з виведення активів або відмивання коштів.

У будь-якому разі особи, що навмисно викривляють показники звітності, прагнуть

зробити її більш привабливою для потенційних користувачів – акціонерів (власників), інвесторів, контролюючих органів.

У практиці економічної експертизи розглядають два види навмисних викривлень фінансової звітності: вуалювання і фальсифікацію. У результаті вуалювання звітність втрачає конкретність, але при цьому не порушуються жодні вимоги законодавчих актів щодо ведення бухгалтерського обліку. Як правило, вуалювання здійснюють за тими статтями фінансової звітності, за якими намагаються з тих чи інших причин приховати реальні показники.

До вуалювання можна віднести згортання активів і зобов'язань (неправильний залік вимог і зобов'язань), подрібнення статей з метою подальшого об'єднання з іншими статтями звітності, об'єднання різнорідних сум, які намагаються зменшити, в одній статті, внутрішніх змін у структурі Балансу щодо зобов'язань, використання реорганізаційних процедур (злиття, поглинання) для покращення (погіршення) показників звітності, використання звітних даних афільованих осіб тощо.

Фальсифікація фінансової звітності пов'язана з підміною одних показників іншими і створенням у користувачів хибного уявлення про фінансовий стан підприємства та результати його діяльності. Наприклад, з метою залучення інвестицій викривляють статті Балансу, на підставі яких розраховуються показники ліквідності і фінансової стійкості. Завищення вартості активів і заниження вартості зобов'язань дає можливість завищити розмір прибутку, а отже, й розмір власного капіталу.

Фальсифікація вважається більш кваліфікованою дією, ніж вуалювання. Вуалювання знижує якість інформації, внаслідок чого вона не відповідає встановленим вимогам. Фальсифікація показників фінансової звітності може докорінно змінити результат діяльності підприємства, сприяти вчиненню протиправних дій у податковій сфері, доведенню підприємства до банкрутства.

Перш ніж перейти до методики економічної експертизи фінансової звітності, розглянемо поширені у світовій практиці способи викривлення інформації.

1. Штучне завищення суми чистого доходу від реалізації продукції:

- перенесення витрат на підконтрольні компанії, тоді як доходи відображаються в обліку підприємства;

- розрахунки через підставні компанії за неіснуючі товари, в результаті чого реальний рух грошових коштів супроводжується під-

робленими документами, а дохід відображається у звітності тоді, коли це вигідно економічному суб'єкту;

– порушення критерію визнання доходів і витрат. Дохід визнається в одному звітному періоді, а витрати, пов'язані з його отриманням, – в іншому, що приводить до викривлення результативних показників діяльності підприємства. З метою фальсифікації на межі звітних періодів підприємство може визнати дохід у грудні, а витрати, пов'язані з його отриманням, – у січні наступного року;

– реалізація товарів з умовою невизначеності моменту переходу права власності на нього й отримання вигод (умова зворотного викупу), що приводить до підміни категорій реалізації та грошової позики під заставу товару;

– відвантаження товару за фіктивною ціною. Така схема передбачає реалізацію товарів неналежної якості за ціною якісного товару з наступним списанням частини дебіторської заборгованості як нереальної до стягнення.

До ознак викривлення доходу від реалізації продукції відносять невинуватене (без скорочення витрат, збільшення виробничих потужностей) різке його зростання; незрозуміле збільшення оборотності дебіторської заборгованості; зростання доходу порівняно з конкурентами і компаніями-партнерами з тієї ж сфери бізнесу; збільшення доходу від реалізації, наприклад, на 30% за одночасного збільшення дебіторської заборгованості на 75%; значний обсяг продажів підприємствам, вид економічної діяльності і склад засновників яких невідомі.

2. Заниження витрат, а отже, завищення прибутку. Витрати не відображають або відображають в іншому періоді, внаслідок чого занижується вартість робіт (послуг). Симптомами таких викривлень є негативні грошові потоки за зростання прибутковості; незвичне збільшення прибутку порівняно з аналогічними підприємствами галузі.

3. Некоректна оцінка активів або зобов'язань. Для багатьох компаній штучне завищення активів є способом формального дотримання умов кредитних угод (вартості заставного майна або встановлених позичальником критеріїв надання чи продовження кредиту). Крім того, завищення вартості активів (особливо дебіторської заборгованості і запасів) і заниження суми зобов'язань штучно збільшує розмір прибутку, а отже, завищує величину власного капіталу підприємства. А заниження вартості активу і завищення зобов'язань штучно зменшує розмір прибутку або приводить до фіктивного збитку. Небезпечними сигналами для експерта

є наявність негативних грошових потоків, тоді як у звітності показано прибуток; використання складних обґрунтувань для визначення вартості активів, витрат і доходів.

4. Інші сфери для маніпулювання: некоректне розкриття інформації про зобов'язання, про пов'язані сторони; проведення і відображення складних транзакцій з використанням інвестиційних схем чи реорганізацій; наявність сумнівних контрагентів тощо. Експерта має насторожити наявність значного обсягу операцій з пов'язаними сторонами, з дочірніми компаніями, що знаходяться в офшорних зонах, із сумнівними контрагентами.

Методика економічної експертизи достовірності фінансової звітності включає такі етапи [1]:

1. Експрес-огляд фінансової звітності. Основна мета цього етапу – отримання оперативної оцінки фінансового благополуччя і динаміки розвитку досліджуваного підприємства, виявлення «больових» точок його діяльності. Фінансова звітність перевіряється на предмет явно виражених порушень. Для цього експерт-економіст застосовує такі процедури: візуальну і просту рахункову перевірку звітності за формальними ознаками і за суттю (комплектність звітності, правильність заповнення всіх форм, наявність усіх необхідних реквізитів, включаючи підписи відповідальних осіб, арифметичну перевірку валюти Балансу, всіх проміжних підсумків і основних контрольних співвідношень, взаємної ув'язки показників різних форм звітності, аналіз динаміки зміни показників з метою виявлення незвичних відхилень і різких змін). Це дасть змогу виділити сегменти інформації, експертизі яких слід приділити особливу увагу чи запросити додаткові матеріали.

2. Комплексний огляд фінансової звітності й оборотно-сальдової відомості за всіма рахунками бухгалтерського обліку, що дасть можливість експерту-економісту простежити обороти за дебетом і кредитом відповідних рахунків і скласти уявлення про характер, обсяг і значущість окремих господарських операцій.

3. Деагрегація показників фінансової звітності. На цьому етапі встановлюється взаємозв'язок між показниками фінансової звітності та рахунками бухгалтерського обліку, які використовуються для формування цих показників. З метою максимально точного підтвердження показників фінансової звітності експерт-економіст кожен статтю звітності розкладає на складники аж до окремих залишків або оборотів за рахунками. Формування окре-

мих показників простежується до первинних документів і господарських операцій.

4. Визначення господарських операцій, в межах яких проводитиметься економічна експертиза. Оскільки викривлення показників фінансової звітності, як правило, відбувається через неправильне відображення господарських операцій в обліку, то під час проведення економічної експертизи доцільно дослідити взаємозв'язки між окремими об'єктами обліку, що виникають під час здійснення господарських операцій. Такі взаємозв'язки називають циклами господарських операцій. Під час проведення економічної експертизи фінансової звітності доцільно виділяти такі цикли: постачання, виробництво, реалізація і формування фінансових результатів, розрахунки, використання прибутку і формування капіталу, інвестування. Класифікація циклів господарських операцій дає змогу ідентифікувати облікові записи по дебету одного рахунка і кредиту іншого, виявляючи таким чином викривлення чи пропуски в записах.

5. Перевірка правильності відображення в обліку всіх господарських операцій, обґрунтованості їх повноти, достовірності і точності. На цьому етапі експерт аналізує первинну документацію, що є підставою для відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

6. Перевірка правильності узагальнення і групування облікових даних і перенесення їх в реєстри бухгалтерського обліку.

7. Перевірка правильності формування показників фінансової звітності на основі даних реєстрів бухгалтерського обліку. На цьому етапі формується остаточна думка експерта-економіста про викривлення показників фінансової звітності, що відображається у висновку експерта.

Найбільш ефективним способом виявлення фальсифікації фінансової звітності є вивчення подій, які виходять за меж нормальної практики: різких необґрунтованих відхилень показників порівняно з попереднім звітним періодом або іншими порівняльними даними; збіль-

шення доходів за зменшення грошових надходжень; збільшення запасів за зменшення кредиторської заборгованості тощо. Для виявлення такого роду викривлень застосовують аналітичні процедури (вертикальний, горизонтальний аналіз, фінансовий аналіз показників або коефіцієнтів). Якщо аналіз показників проводиться з метою виявлення симптомів, незвичних кореляцій показників фінансової звітності, то доцільно попередньо встановити критерії, відхилення від яких вважатимуться аномальними. Під час використання аналітичних процедур фінансові показники досліджуваного суб'єкта порівнюються з порівняльними показниками за попередні роки, з очікуваними результатами діяльності, з показниками підприємств, що здійснюють аналогічну діяльність.

Якщо експертом виявлені ознаки правопорушень, що призводять до банкрутства підприємства, то за результатами аналізу фінансового стану, що проводиться за даними фінансової звітності, він може встановити фактори, які впливають на зниження платоспроможності. Подальший аналіз показників фінансової звітності дає змогу встановити, чи можна було запобігти неплатоспроможності підприємства. Порівнявши отримані результати з іншою доказовою інформацією, експерт-економіст може констатувати факт наявності умислу в діях керівника, менеджера, власника підприємства або найманих працівників.

**Висновки з цього дослідження.** Фальсифікація фінансової звітності завдає значних збитків усім учасникам ринку, які на її основі приймають управлінські рішення, та сприяє вчиненню різноманітних економічних злочинів. Розуміння сутності навмисних і ненавмисних викривлень, вуалювання і фальсифікації дає змогу підвищити ефективність економічної експертизи фінансової звітності. Напрями пошуку викривлених звітних показників, сумнівних бухгалтерських записів визначаються процесом формування цих записів і звітних даних, в яких найважливішу роль відіграє їх взаємозв'язок і взаємозалежність.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Кеворкова Ж.А. Экономическая экспертиза. Курс лекцій: Учебное пособие / Ж.А. Кеворкова. М. «Прспект», 2017. 253 с.
2. Будник Л.А. Економічна експертиза маркетингової стратегії підприємства / Л.А. Будник, Н.М. Михайлишин // Управління економічними процесами: сучасні реалії і виклики: тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. – Мукачево, 2017. С. 81–83.
3. Сардарова Б. Манипулирование финансовой отчетностью – схемы и способы выявления / Б. Сардарова // Электронный практический журнал «Финансовый директор». 2009. 19 ноября. URL: <https://fd.ru/articles/37006-manipulirovanie-finansovoy-otchetnostyu--shemy-i--sposoby-vyyavleniya?ustp=W>

## REFERENCES:

1. Kevorkova Zh.A. Ekonomicheskaya ekspertiza. Kurs lektsiy: Uchebnoe posobie / Zh.A. Kevorkova. M. «Prospekt», 2017. 253 s.
2. Budnik L.A. Ekonomichna ekspertiza marketingovoї strategii pidpriemstva / L.A. Budnik, N.M. Mikhaylishin // Upravlinnya ekonomichnimi protsesami: suchasni realii i vikliki: tezi dopovidey Mizhnarodnoї nauково-praktichnoї konferentsii. Mukachevo, 2017. S. 81–83.
3. Sardarova B. Manipulirovanie finansovoy otchetnost'yu – skhemy i sposoby vyyavleniya / B. Sardarova // Elektronnyy prakticheskiy zhurnal «Finansovyy direktor». 2009. 19 noyabrya. URL: <https://fd.ru/articles/37006-manipulirovanie-finansovoy-otchetnostyu--shemy-i--sposoby-vyyavleniya?ustp=W>

## Economic expertise of the financial reporting reliability

**Mykhailyshyn N.P.**

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of Economics Examination and Audit Business,  
Ternopil National Economic University

**Budnyk L.A.**

Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of Economics Examination and Audit Business,  
Ternopil National Economic University

Financial reporting is one of the main research objects of an expert-economist. While conducting an economic expertise of financial reporting, an expert-economist should establish its reliability and identify possible facts of distortion of individual indicators.

By the nature of the occurrence distortions are divided into unintentional and intentional. Unintentional distortion is the result of errors, when intentional distortions are carried out in order to obtain unlawful benefits.

There are two types of intentional distortions in the practice of economic expertise: veiling and falsification. As a result of veiling, reporting loses its specificity, but no requirements of accounting acts are violated. Falsification is related to the substitution of some indicators by others and creating the false idea about the financial state of the enterprise and the results of its activities.

In world practice, the following ways of information distorting are common:

1. Artificial overestimation of the amount of net income from sales of products.
2. Underreporting costs and thus overstating profits.
3. Incorrect assessment of assets or liabilities.
4. Other areas for manipulation.

The methodology of economic expertise of the financial reporting reliability includes following steps:

1. Express-review of financial reports.
2. Comprehensive review of financial reports and turnover data for all accounts.
3. Disaggregation of financial reporting indicators.
4. Defining business transactions which are conducted within economic expertise.
5. Checking the correctness of displaying in the account of all business operations, the validity of their completeness, reliability and accuracy.
6. Checking the correctness of the generalization and grouping of credentials and transferring them to registers of accounting.
7. Verification of the correctness of the formation of financial reporting indicators based on the data of the registers of accounting.

The falsification of financial reporting causes significant losses to all market participants, who, on the basis of their decisions, make managerial decisions and facilitate various economic crimes. Understanding the nature of intentional and unintentional distortions, veiling and falsifications can increase the efficiency of economic expertise of the financial reporting reliability.



DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-136>

УДК 657.1:336.71

## Управлінські інформаційні системи в обліку банківських установ

**Нездойминога О.Є.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри організації обліку та аудиту  
Полтавської державної аграрної академії

Стаття присвячена питанням організації та використання управлінських інформаційних систем у банківських установах. Приділено увагу основним принципам створення банківських технологій. Досліджено окремі аспекти організації автоматизованого робочого місця бухгалтера банку – бек-офісу. Встановлено основні переваги системи ABS BARS, що може впроваджуватися для організації бізнес-процесів сучасних банківських установ, в тому числі й ведення обліку.

**Ключові слова:** інформаційна система банківської установи, автоматизована банківська система, бек-офіс, АРМ бухгалтера банку, система ABS BARS

Нездойминога Е.Е. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УЧЕТЕ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Статья посвящена вопросам организации и использования управленческих информационных систем в банковских учреждениях. Уделено внимание основным принципам создания банковских технологий. Исследованы отдельные аспекты организации автоматизированного рабочего места бухгалтера банка – бэк-офиса. Установлены основные преимущества системы ABS BARS, которая может быть внедрена для организации бизнес-процессов современных банковских учреждений, в том числе и ведения учета.

**Ключевые слова:** информационная система банковского учреждения, автоматизирована банковская система, бэк-офис, АРМ бухгалтера банка, система ABS BARS

Nezdoimynoga E.E. MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS IN ACCOUNTING OF BANKING INSTITUTIONS

The article is devoted to the questions of organization and use of management information systems in banking institutions. Attention is paid to the basic principles of creating banking technologies. Some aspects of the organization of the automated workplace of bank accountant (the back office) were investigated. It was established the main advantages of the ABS BARS system, which can be implemented for the organization of business processes of modern banking institutions, including accounting.

**Keywords:** information system of banking institution, automated banking system, back office, AWP (Automated Workplace) of bank accountant, ABS BARS system.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В сучасних умовах проблема автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах України залишається однією з актуальних і складних. Насамперед це пов'язано з необхідністю значних витрат на програмне забезпечення та наявністю кваліфікованого персоналу, який вільно володіє комп'ютерною технікою, а також процесом ведення бухгалтерського обліку. Водночас вибір правильної, якісної інформаційної технології, що найбільш повно буде задовольняти потреби тієї чи іншої установи, є також важливим. Слід зауважити, що вибір інформаційної технології в обліку банківських установ має ґрунтуватися на забезпеченні їх важливою інформацією.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Використання інформаційних систем

та порядок їх впровадження на підприємствах різних організаційно-правових форм були предметом досліджень багатьох учених, зокрема С.В. Івахненка, В.П. Завгороднього, В. Кінга, Д. Кліленда, М.С. Пушкаря та ін. Однак ці питання залишаються актуальними в теперішній час та потребують подальших досліджень і рекомендацій щодо їх вирішення.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Сучасний швидкий розвиток технологій змушує керівників різних підприємств і організацій до пошуку оптимальних інформаційних технологій, які будуть якомога повніше відповідати вимогам цих підприємств і організацій з огляду на специфіку їхньої діяльності. Управлінські інформаційні системи насамперед забезпечують здійснення процесу управління підприємством з

метою отримання максимального прибутку. Водночас ефективність упровадження таких систем залежить від обізнаності відповідального персоналу щодо основних аспектів упровадження та функціонування тієї чи іншої інформаційної системи, яку планується використовувати на підприємстві чи в організації.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження особливостей впровадження у використання управлінських інформаційних систем для організації обліку в банках.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних умовах організована система інформаційних потоків відіграє важливу роль в ефективному управлінні та сприяє досягненню стратегії банку, яка полягає у залученні клієнтів, розширенні сфери збуту своїх послуг, завоюванні міцних позицій на кредитному ринку і у кінцевому підсумку – підвищенні прибутковості.

На сучасному етапі банківська сфера має прогресивні інформаційні системи, які дають змогу своєчасно отримувати інформацію і приймати управлінські рішення усередині банків. Інформаційна система характеризується параметрами входу та виходу, які є взаємозалежними, між ними є прямий причинно-наслідковий зв'язок, що виявляється у функціонуванні системи.

Використовуючи інформаційну систему, банки можуть визначатися щодо виходу цінної та потрібної зовнішньої інформації. Нині банки не мають чіткого розмежування між внутрішньою інформацією, яка повинна використовуватися для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, і зовнішньою інформацією, яка є необхідною та зрозумілою для населення та клієнтів банку.

Формування ефективної інформаційної системи банківської установи є важливим організаційним процесом, що складається з декількох підсистем.

Забезпечуючі підсистеми об'єднують всі види ресурсів, необхідні для функціонування системи. До їх складу відносять підсистеми інформаційного, технічного, програмного, математичного, лінгвістичного, організаційного, методичного та ергономічного забезпечення.

Функціональні підсистеми об'єднують блоки, комплекси та окремі завдання, які реалізують певні банківські функції. Перелік функцій, які реалізуються банківською системою, можна розподілити на дві частини: обов'язкові та допоміжні. До перших слід від-

нести ті функції, які мають місце у будь-якому комерційному банку. Набір допоміжних функцій залежить від спеціалізації банку.

Як правило, структура управлінської інформаційної системи комерційного банку складається з таких елементів, як:

- АРМ управління валютними операціями;
- АРМ інформаційного забезпечення керівництва;
- АРМ управління кредитними операціями;
- АРМ управління ліквідністю;
- АРМ управління депозитними операціями;
- АРМ аналізу стану банку;
- АРМ управління касами;
- АРМ маркетингових операцій;
- АРМ управління міжбанківськими рахунками.

Сучасні банківські технології як інструментарій підтримки і розвитку банківської справи створюються на основі таких базових принципів, як:

- комплексний підхід в охопленні широкого спектру банківських функцій з їх повною інтеграцією;
- модульний принцип побудови, який дає змогу легко налаштовувати конфігурацію систем під конкретне замовлення з можливим нарощуванням;
- відкритість задіяних технологій, які здатні взаємодіяти з різноманітними зовнішніми системами (системами телекомунікацій, фінансового аналізу та іншими) та забезпечувати вибір програмно-технічної платформи і сумісність на інші апаратні засоби;
- гнучкість налагодження модулів банківської системи і їх адаптація до потреб і умов діяльності конкретного банку;
- масштабованість, яка передбачає розширення і вдосконалення функціональних модулів системи в процесі розвитку бізнес-процесів (наприклад, підтримка роботи філій і відділень банку, поглиблення аналізу тощо);
- багатокористувацький доступ до даних у реальному часі та реалізація функцій в єдиному інформаційному просторі;
- моделювання банку і його бізнес-процесів, можливість алгоритмічних надбудов бізнес-процесів;
- неперервний розвиток і вдосконалення системи на основі її реінжинірингу бізнес-процесів [1, с. 45].

Аналіз практики показує, що в зарубіжних банках інформаційні технології охоплюють тепер усі аспекти банківської справи, зокрема забезпечують:

- клірингові операції (взаємні розрахунки банків);
- торгові операції і маркетинг, управління касовими ресурсами;
- управління діяльністю банку;
- кредитні операції, включаючи аналіз заявок клієнтів на їх кредитоспроможність;
- системи електронних платежів (SWIFT);
- використання банківських автоматів;
- банківські операції по телефону й обслуговування на дому;
- використання різних платіжних карток;
- електронну пошту і канцелярію;
- безпаперовий документообіг у банку і за взаємодій «центр – філіали», «банк – клієнти»;
- фондовий ринок і операції з цінними паперами;
- аналіз інвестицій і фінансового ринку;
- автоматизацію розрахунків у торгових точках.

Автоматизація банківської справи передбачає широке використання комп'ютерних інформаційних систем у банках, автоматизацію обробки платіжних документів у відділах, які працюють із клієнтами, в операційних відділах, а також автоматизацію фінансових операцій в межах міжнародного банківського бізнесу [2, с. 27].

Автоматизація банківських операцій дає змогу:

- виконувати безпаперові платіжні операції з мінімальним залученням праці людей і скороченням організаційних витрат;
- проводити обробку платежів переважно в реальному часі, за винятком підведення бухгалтерських звітів у кінці дня і звітності по них;
- прискорювати обмін інформацією між банками і клієнтами, банками і їх відділеннями за допомогою комунікаційних ліній зв'язку;
- мінімізувати типові види банківського ризику (втрата документів, помилкова адресація, фальсифікація платіжних документів та ін.);
- забезпечувати керівників стратегічними оцінками положення банку в умовах конкуренції, організації роботи і кадрової політики.

Основною ланкою інформаційних технологій у банку є автоматизована банківська система (АБС), від вибору якої головним чином залежить подальша конкурентоспроможність банку. Така система передбачає комплексну автоматизацію операційної, облікової та управлінської банківської діяльності і повинна бути інтегрованою з усіма банківськими технологіями й іншими АБС,

легко поновлюватися та масштабуватися (працювати як у малих, так і у великих банках), забезпечувати автоматизацію формування та надання звітності Національному банку України та іншим інститутам, володіти службою підтримки (здебільшого з боку постачальника АБС), включати методи інтелектуального аналізу даних для побудови аналітичних звітів і прогнозів діяльності банку й ін. По суті АБС – це інформаційне середовище банку [3].

АРМ бухгалтера банку являє собою бек-офіс. Модуль «операційний день банку» здійснює облік усіх банківських операцій, зокрема кредитних операцій протягом одного операційного дня. АРМ операціоніста здійснює обслуговування позичальника за операціями платежів із погашення кредитів і відсотків за ними. Модуль управління кредитними ресурсами оцінює й аналізує кредитоспроможність позичальника, умови надання кредитів та належить до класу OLAP.

Доцільно зазначити, що програмне забезпечення повинно також містити модуль аналізу діяльності банку, який забезпечує вирішення аналітичних завдань банку класу OLAP щодо напрямів діяльності банку та функціонально забезпечує аналіз:

- виконання банком нормативів економічної діяльності НБУ;
- прибутків, витрат і рентабельності банку;
- структури пасивів та активів;
- консолідованого балансу в розрізі класів, розділів і груп;
- виконання плану прибутків і витрат;
- аналіз розподілу й освоєння фондів банку [4].

Першою бек-офісною технологією у нашій класифікації виступає банківський документообіг. На нашу думку, технологію електронного документообігу використовують мало українських банків, що пов'язано з відсутністю загальнодержавної інфраструктури таких процесів та повільним розвитком їх юридичного регулювання. На українському ринку систем електронного документообігу (СЕД) найбільш конкурентними є такі: СЕД «ДІЛО» ([www.eos.com.ua](http://www.eos.com.ua)), СЕД "Megapolis.DocNet" ([www.inbase.com.ua](http://www.inbase.com.ua)), СЕД "MasterDoc" ([www.bkc.com.ua](http://www.bkc.com.ua)), СЕД "FossDoc" ([www.fossdoc.com.ua](http://www.fossdoc.com.ua)). Проте для забезпечення якісного обліку у банках, використання інформаційних технологій задля забезпечення електронного документообігу недостатньо. Необхідно впровадження більш якісних програмних комплексів, що не тільки будуть вирішувати облі-

кові питання, але й сприятимуть підвищенню діяльності банківської установи загалом через ефективне функціонування й інших процесів і систем.

Ефективність діяльності банку як суб'єкта господарювання може забезпечуватися насамперед за рахунок:

- підвищення службової дисципліни через використання автоматизованої підсистеми контролю доступу та засобів контролю;

- підвищення ефективності кадрового менеджменту через використання операцій наскрізного контролю бізнес-процесів;

- підвищення продуктивності праці персоналу за рахунок непродуктивних витрат часу і ресурсів на основі аналізу відеоархівів;

- оптимізації й узгодження проведення банківських операцій, документування особливо важливих подій, аналіз ефективності використання банківських ресурсів тощо [5].

Проте для кожної банківської установи має бути розроблена окрема інформаційна автоматизована система.

Розглянемо для прикладу сучасну автоматизовану банківську систему ABS BARS. Це система з комплексним або індивідуальним підходом до клієнта, що автоматизує широкий спектр бізнес-процесів і функцій банку. Її модулі можуть бути використані для автоматизації процесів будь-якого комерційного банку в Україні, але за потреби можуть бути удосконалені з огляду на специфіку і спрямованість діяльності.

Основні переваги системи ABS BARS:

- Легка інтеграція з держустановами, де використовується продукт UNITY-BARS (НБУ, Державна Казначейська Служба України, Держмитниця, Розрахунковий центр (Всеукраїнський депозитарій цінних паперів)).

- III-рівнева модель архітектури.

- Робота з великими обсягами інформації (15 млн. клієнтів, 25 млн. рахунків, 10 тис. користувачів; щоденно обробляється більш ніж 600 тис. документів).

- Інтерфейс користувача на базі веб-технологій забезпечує роботу через повільні канали зв'язку.

- Відповідність до сучасних вимог інформаційної безпеки.

- Використання сучасних засобів розробки (ASP.NET, ANGULAR, KENDO). СКБД Oracle.

Ця програма містить декілька модулів, які дають можливість здійснювати певні функції системі, що допомагає ефективно організувати діяльність банківської установи.

Група модулів «Основні» включає такі підсистеми, як: Ядро системи, Облік клієнтів, Головна книга, Управління роботою, Архівація оперативних даних, СМС та E-mail інформування, Облік угод, ЕЦП.

Група модулів «Бізнес» включає такі підсистеми, як: Кредитний портфель фізичних та юридичних осіб, Овердрафт Банки, ЮО, ФО; Міжбанківські кредити, депозити, Кредитні ресурси, Докредитне обслуговування, FOREX – угоди, Цінні папери, Факторинг, Формування резервного фонду, Ф'ючерси, Документарні операції, гарантії, акредитиви, Страхування, Розрахунок фін. стану клієнта ЮО, Розрахунок фін. стану клієнта ФО, Облік забезпечення, Депозити ФО, Депозити ЮО, Депозитні скриньки, Біржові операції, Розрахунково-касове обслуговування та абонплата, Скупка лому дорогоцінних металів, Бронювання коштів на рахунках господарюючих органів, Регулярні платежі, Кор. рахунки ЛОРО та НОСТРО, Внутрішньобанківські, міжбанківські та міжнародні перекази, Дорожні чеки, Спец. функціонал, Податковий облік.

Група модулів «Звітність» включає такі підсистеми, як: Звітність НБУ, Звітність до органів, Звіти для аудиторів (з АБС), Аналітичні звіти.

Група модулів «Інтеграційні» включає такі підсистеми, як: Міграція даних з інших систем, Інтерфейс з «Реєстром боржників», Інтерфейс з НСМЕП, Інтерфейс з ПВБКІ (Реєстр позичальників), Інтерфейс із системою SWIFT, Взаємодія СЕП-СВІФТ-ВПС, Приймання ВМД (валютно-митних декларацій), Взаємодія з платіжними терміналами, Інтеграція з депозитарієм ЦП (НБУ), Інтеграція з розрахунковим банком (НБУ), Інтерфейс з реєстром інсайдерів, Інтеграція АБС з електронним архівом, Інтеграція АБС і GMSU, Інтерфейс з депозитарієм цінних паперів, Інтеграція WAY4 web banking, Взаємодія з CRM BPMNOnline, Взаємодія з Microsoft CRM, Інтеграція з ПЦ Way4, Інтеграція з ПЦ УкрКард (УПБ), Взаємодія з фондом гарантування вкладів, Підтримка СЕП НБУ та Внутрішня платіжна система банку (за наявності), Корпоративний Клієнт-Банк, Вивантаження даних у Сховище даних (DWH), Вивантаження даних у Сховище даних (DWH), Інтеграція з Єдиною базою клієнтів, Консолідація К-файлів, Централізований реєстр компенсаційних рахунків (ЦРКР), Інтеграція ПЗ АБС «БАРС» та модуля Card Management «Кредитна фабрика», ЦРНВ (нерухомі вклади), Реєстр вкладників «Родовід банку», ЦРВ (центральний реєстр вкладників СССР).

Група модулів «Управління/Моніторинг/Контроль» включає такі підсистеми, як: Кошторис, Бюджетування. План-факт, Валютний контроль, Господарська дебіторка, Контроль валютообмінних операцій, Фінансовий моніторинг – реєстр, Система мотивації персоналу банку.

Таким чином, використання нових управлінських інформаційних технологій є головним чинником забезпечення більш якісного

ведення обліку та аналізу й прогнозування діяльності банківської установи в Україні.

**Висновки.** Інформаційні технології, що використовуються в банківських установах, потребують постійного вдосконалення та оновлення. Використання якісних управлінських інформаційних систем в обліку банківських установ має особливе значення з огляду на специфіку та масштабність їхньої діяльності.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Дубчак Л.В. Інформаційні системи і технології в банківській діяльності: навч. посіб. / Л.В. Дубчак, Л.А. Ключко, В.Ю. Свириденко. Ірпінь: Видавництво Національного університету державної податкової служби України, 2016. 248 с.
2. Інформаційні системи в фінансово-кредитних установах: Курс лекцій / Упоряд. А.І. Ткач, І.І. Ткач. Тернопіль: ТНЕУ, 2008. 120 с.
3. Приймак П.В. Розвиток інформаційних технологій в банківській системі України / П.В. Приймак // Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.12. С. 342–348.
4. Ведернікова С.В. Інформаційні технології як інструмент взаємодії банківської сфери з національною економікою / С.В. Ведернікова // Актуальні проблеми економіки. 2012. № 4(130). С. 78–85.
5. Сніщенко Р.Г. Основні аспекти автоматизації банківської діяльності / Р.Г. Сніщенко, С. А. Ардашов, В.В. Гладкий // Вісник КДУ імені Михайла Остроградського. Випуск 10. 2010. Частина 1. С. 87–89.
6. Офіційний сайт IT-компанії Unitybars. URL: <http://unity-bars.com/portfolio/abs-bars-core-banking-system/>

#### REFERENCES:

1. Dubchak L.V. Informatsiini systemy i tekhnolohii v bankivskii diialnosti: navch. Posib (2016), Irpin: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy.
2. Informatsiini systemy v finansovo-kredytnykh ustanovakh: Kurs lektzii (2008), Ternopil: TNEU.
3. Pryimak P.V. (2012) Rozvytok informatsiinykh tekhnolohii v bankivskii systemi Ukrainy. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, no. 22.12, pp. 342–348.
4. Vedernikova S.V. (2012) Informatsiini tekhnolohii yak infstrument vzaiemodii bankivskoi sfery z natsionalnoiu ekonmoikoiu. Aktualni problemy ekonomiky. no. 4(130), pp. 78–85.
5. Snishchenko R.H. (2010) Osnovni aspekty avtomatyzatsii bankivskoi diialnosti. Visnyk KDU imeni Mykhaila Ostrohradskoho, no. 10, vol. 1, pp. 87–89.
6. Ofitsiynyi sait IT-kompanii Unitybars (electronic resurs). – Available at: <http://unity-bars.com/portfolio/abs-bars-core-banking-system/>

## Management information systems in accounting of banking institutions

**Nezdoimynoga O.E.**

Candidate of Economic Sciences,  
Poltava State Agrarian Academy

At the present stage, the banking sector has advanced information systems that allow to get timely information and make management decisions within banks. The information system is characterized by input and output parameters that are interdependent; there is a direct cause-and-effect relationship between them, which is manifested in the functioning of the system.

The formation of an effective information system of a banking institution is an important organizational process, which consists of several subsystems: providing – which combining all kinds of resources that are necessary for the functioning of the system; functional – which combine blocks, complexes and individual tasks that implement certain banking functions.

Modern banking technologies are created on the basis of certain principles and thus ensure effective development of the bank as a whole. These include: modular construction principle; the flexibility of debugging the modules of the banking system and their adaptation to the needs and conditions of the particular bank; multi-user access to real-time data and implementation of functions in a single information space.

AWP (Automated Workplace) of bank accountant is a back office. The first back-office technology in our classification is banking document circulation. However, to ensure high-quality accounting in banks, the use of information technology to ensure electronic document flow is not enough. It is necessary to introduce more qualitative software complexes, which will solve not only accounting issues, but will also help to increase the activity of the banking institution as a whole through the effective functioning of other processes and systems. For each banking institution, a separate informational automated system should be developed. For example, we considered the features of modular organization and the main advantages of the ABS BARS system, which automates a wide range of business processes and functions of the bank.

In our opinion, the information technologies used in banking institutions need constant improvement and updating. The use of quality management information systems in the accounting of banking institutions has the particular importance in view of the specificity and scale of their activities.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-137>

УДК 657.37

## Звіт керівництва: сутність, структура та місце у системі фінансової звітності суб'єкта господарювання

Озеран А.В.

доктор економічних наук,  
професор кафедри обліку й оподаткування,  
Державного вищого навчального закладу  
«Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»

У статті досліджено сутність, принципи складання і призначення Звіту керівництва (звіту про управління). Доводиться, що Звіт керівництва знаходиться в межах фінансової звітності підприємства, і його головне призначення – забезпечити розуміння статей, наведених у супроводжуваних фінансових звітах. Розглядаються і пояснюються принципи, на яких ґрунтується складання Звіту керівництва. На підставі аналізу вимог Директив 2013/34/ЄС і 2014/95/ЄС та Положення з практики «Коментар керівництва» запропоновано орієнтовний перелік питань, що підлягають розкриттю у Звіті керівництва. Викладено пропозиції щодо змістовного наповнення звіту про довкілля і персонал та звіту про корпоративне управління.

**Ключові слова:** Звіт керівництва, Звіт про управління, нефінансова інформація, призначення Звіту керівництва, принципи Звіту керівництва, фінансове звітування, фінансова звітність, фінансові звіти.

Озеран А.В. ОТЧЕТ РУКОВОДСТВА: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И МЕСТО В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.

В статье исследуются сущность, принципы составления и цели Отчета руководства (отчета об управлении). Доказывается, что Отчет руководства лежит в границах финансовой отчетности предприятия, и его главная цель – обеспечить понимание статей, приведенных в сопровождающих финансовых отчетах. Рассматриваются и объясняются принципы, на которых основывается составление Отчета руководства. На основе анализа требований Директив 2013/34/ЕС и 2014/95/ЕС, а также Положения по практике «Комментарий руководства» предложен ориентированный перечень вопросов, подлежащих раскрытию в Отчете руководства. Изложены предложения относительно содержания отчета об окружающей среде и персонале и отчета о корпоративном управлении.

**Ключевые слова:** Отчет руководства, Отчет об управлении, нефинансовая информация, цель Отчета руководства, принципы Отчета руководства, финансовая отчетность, финансовые отчеты.

Ozeran A.V. MANAGEMENT REPORT: ESSENCE, STRUCTURE AND PLACE IN THE FINANCIAL REPORTING SYSTEM OF A BUSINESS ENTITY.

The paper studies the essence, principles of compilation and object of Management report. It is proved that the Management Report lies in the scope of financial reporting of entities, and its main purpose is to provide additional explanations of amounts reported in the related financial statements. The key principles of the Management Report are considered and explained. Based on the analysis of the requirements of the Directives 2013/34/EC and 2014/95/EC, as well as the Statement of Practice "Management Commentary", an oriented list of issues to be disclosed in the Management Report is proposed. Suggestions are made regarding the content of the Social and Environmental Report and the Corporate Governance Report.

**Keywords:** Management report, non-financial information, objective of Management report, Principles of Management report, financial reporting, financial report, financial statements.

**Постановка проблеми.** Звіт керівництва (або в національному законодавстві – звіт про управління) є принципово новою формою звітування підприємств України. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» звіт про управління повинен містити фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку під-

приємства, та розкривати основні ризики і невизначеності його діяльності [1]. Його зобов'язані подавати разом із фінансовою та консолідованою фінансовою звітністю лише великі підприємства, у тому числі суб'єкти, що становлять суспільний інтерес, а середні підприємства мають право подавати його у скороченому вигляді (без нефінансової інформації).

Оприлюднений проект наказу Міністерства фінансів України щодо запровадження Звіту про управління передбачає самостійне розроблення підприємствами його форми відповідно до визначення та опису змісту. Однак цей опис забезпечує доволі поверхневе уявлення про зміст і структуру звіту, з одного боку, надаючи широкий простір для прояву творчого потенціалу управлінського персоналу підприємства, а з іншого боку – ставлячи під загрозу повноту і транспарентність розкриття інформації.

Водночас дослідження, проведені Центром ділової активності при Інституті приєднаних бухгалтерів Англії та Уельсу (ICAEW) стосовно розкриття описової інформації в альтернативних регуляторних режимах, показали: імперативні норми стосовно змісту Звіту керівництва забезпечують розкриття якіснішої інформації, ніж довільна, заснована на принципах система [2].

Отже, в умовах, коли вітчизняна нормативна база не містить пояснень і чітких рекомендацій щодо складання Звіту керівництва, актуальними стають наукові дослідження, в яких на основі аналізу міжнародних документів і світової практики вирішуються проблеми місця Звіту керівництва (звіту про управління) у системі фінансової звітності суб'єкта господарювання, його призначення і змісту.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Сьогодні в національному науковому просторі у період 2014–2018 років проблеми змісту і структури складання звіту про управління досліджуються у наукових працях К.В. Безверхого, М.І. Бондаря, Т.А. Бондар, О.В. Гандзюк, І.В. Жураковської, Н. Литвин, Л.Г. Ловінської, В.П. Пантелеєва. Слід відзначити, що розробки більшості авторів ґрунтуються на нормах Директиви 2013/34/ЄС «Про річні фінансові звіти, консолідовані фінансові звіти та пов'язані з ними звіти певних типів підприємств» [3] і Директиви 2014/95/ЄС, яка вносить зміни до Директиви 2013/34/ЄС щодо розкриття інформації про нефінансову та іншу інформацію деякими великими підприємствами і групами [4]. Так, Проф. Л.Г. Ловінська, посилаючись на норми Директиви 2013/34/ЄС, вважає, що структурно звіт про управління складається з трьох частин, в яких наводиться: 1) комплексний аналіз розвитку й діяльності компанії та її положення порівняно з розміром і складністю бізнесу; 2) певна обов'язкова інформація щодо подальшого розвитку компанії, її інструментів, капіталу та ризиків тощо; 3) Звіт про корпоративне

управління. Крім того, проф. Л.Г. Ловінська [5, с. 25], доц. І.В. Жураковська [6, с. 54], проф. В.П. Пантелеєв і доц. К.В. Безверхий [7] вважають, що інформація у звіті про управління включає аналіз екологічних та соціальних аспектів діяльності, необхідних для розуміння розвитку і результативності підприємства. Проф. М.І. Бондар і доц. Т.А. Бондар стверджують, що інформація цього звіту «повинна розкривати найбільш істотний вплив підприємства на економіку, довкілля та суспільство» [8, с. 32]. Тому структурним елементом звіту повинна бути інформація щодо підходів до управління підприємством, сфери економіки, охорони навколишнього середовища та екологічних проблем і соціальних відносин.

О.В. Гандзюк розглядає звіт про управління як своєрідний прототип інтегрованої звітності [9, с. 133]. Проте концепція інтегрованої звітності полягає у поєднанні інформації про фінанси, громадський нагляд, питання оточуючого середовища та соціальні аспекти в один чіткий, взаємопов'язаний та придатний для порівняння формат. Тому звіт про управління, який відповідно до Закону про бухгалтерський облік є окремим звітом, що подається разом із фінансовою звітністю, можна розглядати тільки як елемент інтегрованої звітності.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Слабким місцем досліджень названих науковців є ігнорування Положення з практики «Коментар керівництва: основи для представлення» (Practice Statement Management Commentary: A framework for presentation, далі – Положення «Коментар керівництва» [10]), яке видано Радою з МСФЗ у грудні 2010 року. Невраховання положень документа Ради з МСФЗ не дозволяє вести мову про гармонізацію з міжнародними стандартами. А враховуючи незгодженість норм Директив ЄС і Положення з практики Ради МСФЗ, односторонні (лише під кутом Директиви ЄС) дослідження викривлюють, на нашу думку, розуміння сутності і змісту Звіту керівництва, що викликає труднощі у створенні національної нормативної бази.

**Метою статті** є дослідження сутності Звіту керівництва та його аналога – звіту про управління, з'ясування його місця у системі фінансової звітності суб'єкта господарювання та надання рекомендацій щодо його структури і змісту на основі порівняння вимог, викладених у Положенні з практики «Коментарі керівництва», виданого Радою з МСФЗ, і Директивах 2013/34/ЄС і 2014/95/ЄС.



**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні панує думка, що окремі фінансові звіти не надають користувачам звітності повного розуміння результатів діяльності підприємства та перспектив його розвитку. Це розуміння у світовій практиці досягається через складання Звіту керівництва, у якому наводиться додаткова фінансова інформація, яка не регулюється стандартами обліку і звітності, та нефінансова інформація. Звіт керівництва дає можливість управлінському персоналу переглянути досягнуті результати діяльності та пояснити, чому вони відрізняються від запланованих, а також надає інвесторам інформацію про те, як зовнішні і внутрішні фактори можуть вплинути на результати діяльності суб'єкта господарювання і чи прийняті керівництвом заходи сприятимуть досягненню поставлених цілей.

Українським законодавством передбачається, що звіт про управління – це окремий від фінансової звітності звіт. Однак, відповідно до пункту 26 Директиви 2013/34/ЄС, Звіт керівництва є важливим елементом фінансового звітування (financial reporting) [3]. Згідно з Положенням із практики «Коментар керівництва» Звіт керівництва являє собою описовий звіт, пов'язаний із фінансовими звітами (financial statements), підготовленими відповідно до МСФЗ [10]. У Положенні зазначається, що Звіт керівництва не є частиною фінансових звітів, хоча знаходиться у межах фінансового звітування (financial reporting) підприємства, оскільки відповідає визначенню «інше фінансове звітування» (other financial reporting), що зазначено у параграфі 7 Передмови до Міжнародних стандартів фінансового звітування (Preface to International Financial Reporting Standards) [11].

Доречно зазначити, що у п. 13 МСБО 1 «Подання фінансової звітності» вказується, що багато підприємств подають, окрім фінансових звітів, фінансовий огляд, складений управлінським персоналом [12]. У ньому наводиться опис і пояснення основних характеристик фінансових результатів діяльності та фінансового стану суб'єкта господарювання, а також основні невизначеності, які пов'язані з ним.

У проектах Концептуальної основи фінансового звітування і Принципів розкриття інформації за МСФЗ розмежовуються терміни general purpose financial report(s) (фінансова звітність загального призначення) та general purpose financial statements (фінансові звіти загального призначення). Фінансова звітність загального призначення – це звітність, яка

забезпечує основних користувачів інформації суб'єкта звітування інформацією про економічні ресурси суб'єкта господарювання, права суб'єкта звітування та зміни в його економічних ресурсах і правах. Фінансові звіти загального призначення – це особлива форма фінансової звітності загального призначення, яка містить корисну для основних користувачів цих звітів інформацію (про активи суб'єкта звітування, його зобов'язання, власний капітал, доходи і витрати) з метою оцінювання перспективи майбутніх чистих грошових надходжень та ефективності управління ресурсами суб'єкта звітування [13, 14]. Отже, із наведених визначень витікає: термін “statement” вужчий за термін “report”.

Базуючись на термінах, які застосовуються у МСФЗ, пропонуємо під фінансовим звітуванням розуміти процес розкриття фінансової інформації про діяльність суб'єкта звітування (підприємство або групу підприємств). Своєю чергою, фінансова звітність – продукт фінансового звітування – система узагальнених показників, сформованих на підставі даних рахунків бухгалтерського обліку та іншої релевантної фінансової інформації про суб'єкт звітування за звітний період, яка призначена для широкого кола користувачів з метою здійснення управління та прийняття економічних рішень. А фінансові звіти – це сукупність звітних форм, в яких наводиться інформація про суб'єкт звітування у вартісному вимірі і порядок формування якої визначено стандартами бухгалтерського обліку і фінансового звітування.

Вважаємо, що виділення і закріплення цих категорій у Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» дозволить чіткіше уявляти склад і зміст звітності, що має складатися суб'єктом звітування. Виходячи із зазначеного, Звіт керівництва, поряд із фінансовими звітами, є частиною фінансової звітності суб'єкта звітування.

Слід також наголосити на термінологічній неузгодженості між різними нормативними актами України. Так, Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» [15] і Положенням про розкриття інформації емітентами цінних паперів [16] передбачено складання Звіту керівництва, водночас у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] використовується термін «звіт про управління». Враховуючи, що звіт, про який йдеться, повинен відображати думку керівництва на стан і розвиток підприємства, вважаємо, що під час перекладу й імплементації

ментації Директив 2013/34/ЄС і 2014/95/ЄС допущено термінологічну помилку, і коректна назва документу – Звіт керівництва.

Виходячи з того, що Звіт керівництва забезпечує контекст суміжних із ним фінансових звітів, його основною метою є:

1) забезпечити інформацією інвесторів, позикодавців та інших кредиторів для інтерпретації та оцінювання відповідних фінансових звітів у контексті середовища, в якому працює суб'єкт господарювання;

2) визначити найважливіші проблеми, які стоять перед суб'єктом господарювання, і способи їх вирішення керівництвом суб'єкта господарювання;

3) дати оцінку стратегіям, що прийняті суб'єктом господарювання, та оцінити ймовірність того, що ці стратегії матимуть успіх.

Досягнення цієї мети буде означати, що Звіт керівництва містить фінансові, але не передбачені бухгалтерськими стандартами, і нефінансові показники, а також описові пояснення діяльності суб'єкта господарювання.

Звіт керівництва базується на принципах, які наведені на рис. 1.

Відповідно до принципу «Очами керівництва» (Through the eyes of management) інформація у Звіті керівництва дає можливість користувачам фінансової звітності пізнати діяльність підприємства, його фінансовий стан та перспективи розвитку з погляду управлінського персоналу. Він вимагає розкриття відповідних елементів інформації, які використовуються керівництвом для внутрішніх цілей, і визнає необхідність узгодження внутрішньої та зовнішньої звітності. Під час визначення характеру та масштабу внутрішньої інформації, що підлягає оприлюдненню, компанії повинні збалансувати корисність від розкриття інформації з потребами різних груп користувачів, одночасно визнаючи, що вони

мають розкрити інформацію відповідно до нормативних актів (стандартів).

Згідно з принципом «Комбінування з фінансовими звітами» (Integration with Financial Statements) або, як пропонується Радою з МСФЗ у Положенні «Коментар керівництва», доповнення та укомплектування інформації фінансових звітів (Supplement and complement the financial statement information), Звіт керівництва доповнює та забезпечує повноту фінансових звітів. Це досягається завдяки наведенню додаткового тлумачення сум, зазначених у фінансових звітах, та пояснень умов і подій, які формували інформацію у фінансових звітах і які можуть вплинути на майбутні фінансові наслідки. Крім того, Звіт керівництва повинен включати фінансову (кількісну) та нефінансову (якісну) інформацію про підприємство та результати його діяльності, що не наведена у фінансових звітах, але є актуальною для оцінки минулих результатів та прогнозування.

Відповідно до принципу «Орієнтація на майбутнє» (Forward-Looking Orientation) у Звіті керівництва слід пояснювати минулі події, рішення, обставини та результати діяльності у контексті того, яким чином вони впливають на майбутню діяльність. Цей принцип також вимагає викладення стратегії та цілей управління, можливих майбутніх подій, обставин, можливостей і ризиків, що базуються на припущеннях і які, на думку керівництва, можуть мати істотний вплив на розвиток суб'єкта господарювання, його фінансовий стан і результати діяльності.

Важливими, але одночасно складними для українських менеджерів, бухгалтерів, фінансистів аспектами формування Звіту керівництва є його структура і зміст, адже ані Директива 2013/34/ЄС, ані Положення «Коментар керівництва» не містять детальних вимог щодо цих питань.

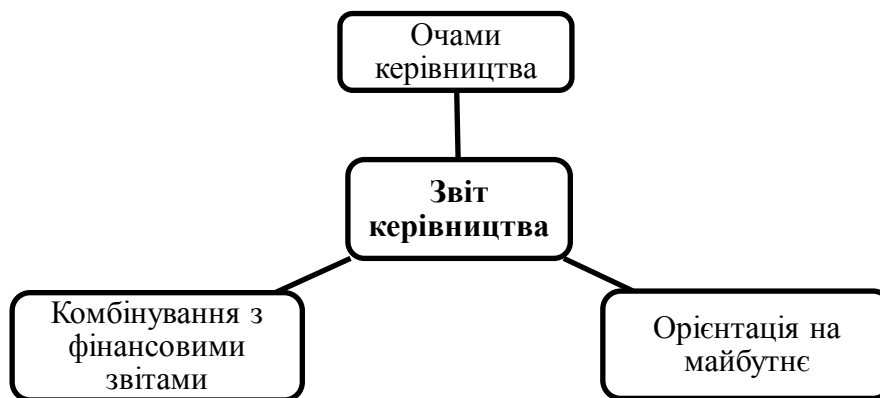


Рис. 1. Принципи формування Звіту керівництва.

У Положенні «Коментар керівництва» вказується, що зміст і обсяг Звіту буде залежати від фактів та обставин суб'єкта господарювання, однак наводиться п'ять ключових розділів звітування (табл. 1), які, на думку Ради з МСФЗ, вважаються корисними для користувачів.

На рис. 2 проілюстровано структуру Звіту керівництва згідно із ст. 19 Директиви 2013/34/ЄС та ст. 19а Директиви 2014/95/ЄС.

Аналіз табл. 1 та рис. 2 показує, що Директива розглядає Звіт керівництва значно ширше, ніж Положення «Коментар керівни-



Рис. 2. Структура Звіту керівництва відповідно до норм Директив 2013/34/ЄС та 2014/95/ЄС

Таблиця 1

Структура Звіту керівництва відповідно до норм Положення «Коментарі керівництва»

|    | Назва розділу  |
|----|--|
| А. | Характер бізнесу   |
| Б. | Цілі управління та способи їх досягнення   |
| В. | Результати діяльності та перспективи компанії  |
| Г. | Найважливіші ресурси, ризики і відносини підприємства  |
| Д. | Основні показники та коефіцієнти, які керівництво використовує для оцінки продуктивності діяльності щодо заявлених цілей |

цтва»: разом з аналізом фінансових показників діяльності компанії у звіті необхідно розкривати інформацію з питань навколишнього середовища та заходи щодо захисту прав робітників і боротьби з корупцією та хабарництвом. Крім того, Директива 2013/34/ЄС зобов'язує суб'єктів суспільного інтересу, чії цінні папери допущені до торгів на регульованому ринку, у Звіт керівництва включати звіт про корпоративне управління.

Вимоги щодо розкриття інформації про бізнес-модель підприємства, підходи до управління ним, ризики і фінансові результати його діяльності загалом тотожні.

Необхідно відзначити, що Директиви 2013/34/ЄС і 2014/95/ЄС більш спрямовані на розкриття інформації про соціально-екологічні аспекти діяльності підприємства. Посилання на додаткові пояснення і суми, що зазначені у річних фінансових звітах, у Звіті керівництва можуть наводитися лише у разі необхідності. Це наводить на думку, що формування Звіту керівництва відповідно до зазначених Директив не передбачає дотримання принципу комбінування з фінансовими звітами. Внаслідок цього виникає питання: чи доречно відображати інформацію, яка прямо не стосується фінансового стану і фінансових результатів діяльності підприємства, у складі фінансової звітності, до якої відноситься Звіт керівництва?

На думку головного бухгалтера Комісії з цінних паперів та бірж США (SEC) Уеслі Брікера (Wesley Bricker), слід звільнити фінансову звітність загального призначення, мета якої полягає у створенні інформації для прийняття рішень про розподіл вільного капіталу широким колом користувачів, від додаткових цілей. Тому, як підкреслив Уеслі Брікер, ні в якому разі не можна застосувати очікування щодо спеціальної звітності до звітності загального призначення, а також займатися самостійним розробленням додаткових стандартів для додаткових цілей, які виходять за межі ділових рішень щодо розподілу капіталу [17].

Не заперечуючи важливості інформації про екологічну та соціальну стійкість, вважаємо, що Звіт керівництва слід відокремлювати від спеціальної звітності, яка складається на основі особливих стандартів (GRI, CSR тощо), або розглядати його як їхню альтернативу. На нашу думку, у Звіті керівництва інформація про благодійну діяльність і взаємодію із суспільством, а також діяльність з охорони довкілля доречна лише тоді, коли відображає

думку керівництва про вплив певних екологічних та соціальних аспектів на фінансових стан та результати діяльності підприємства.

Враховуючи сказане, хотілося б звернути увагу на параграф 4 ст. 19а Директиви 2014/95/ЄС, згідно з яким підприємствам дозволено нефінансову інформацію відображати в окремому звіті за умови, що такий окремий звіт буде опубліковано разом із Звітом керівництва відповідно до ст. 30 Директиви 2013/34/ЄС або впродовж шести місяців після дати балансу – на веб-сайті підприємства з посиланням на нього у Звіті керівництва [3].

Слід відзначити, що абзацом 5 пункту 1 ст. 19а Директиви 2014/95/ЄС допускається розкриття ключових питань, наведених в абзаці 1 цього пункту, на базі національної, міжсоюзної або міжнародної Концептуальної основи з обов'язковим зазначенням, яку саме основу підприємства використовували під час підготовки Звіту керівництва. Таким чином, підприємства, які за Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» зобов'язані складати фінансову звітність на основі МСФЗ, повинні формувати Звіт керівництва, керуючись Положенням із практики «Коментарі керівництва», незважаючи на те, що Положення з практики не є МСФЗ, і суб'єкти господарювання не зобов'язані його неухильно дотримуватися.

Вимоги до змісту Звіту керівництва, наведені у Положенні з практики, уможливають запропонувати орієнтовну структуру Звіту керівництва, що наведено у 2.

Варто зазначити, що структура і зміст Звіту керівництва буде варіюватися не тільки між суб'єктами господарювання, але й між звітними періодами, оскільки він залежить від характеру бізнесу, цілей, прийнятих і відкоригованих керівництвом, і регулятивного середовища, в якому працює підприємство. Отже, оптимальний рівень розкриття інформації, про яку слід повідомляти, буде специфічним для кожного суб'єкта господарювання. Обов'язок керівництва полягає в тому, щоб визначити кількість та типи інформації і фінансових показників, які найкраще сприяють розумінню бізнесу суб'єкта звітування.

Не можна оминати увагою сучасні тенденції і вимоги Директив 2013/34/ЄС та 2014/95/ЄС щодо посилення розкриття інформації про довкілля, персонал та корпоративне управління. Можна припустити, що вони мають містити інформацію, що наведено у табл. 3.

Звичайно, запропонований перелік не є вичерпним і може звужуватись або розши-

Таблиця 2

**Орієнтована структура Звіту керівництва відповідно  
до Положення з практики «Коментар керівництва»**

| <b>Назва розділу</b>   |   |
|--|---|
| <b>А. Характер бізнесу</b>   |   |
| A.1  | Опис галузі   |
| A.2  | Загальний опис діяльності   |
| A.3  | Основна продукція і послуги   |
| A.4  | Основні бізнес-процеси  |
| A.5  | Основні ринки і сегменти ринку  |
| A.6  | Закони та інші нормативні акти, що впливають на господарську діяльність |
| A.7  | Зміни у регуляторних актах  |
| A.8  | Зовнішні фактори, що впливають на бізнес                                |
| A.9  | Внутрішні фактори, що впливають на бізнес                               |
| A.10   | Вплив макроекономічних показників на доходи підприємства                |
| A.11   | Конкуренція на ринку  |
| A.12   | Опис важливих патентів, торгових марок тощо                             |
| A.13   | Сезонність продукції  |
| A.14   | Методи постачання та збуту  |
| A.15   | Методи ціноутворення  |
| <b>Б. Стратегія і цілі управління та методи їх досягнення</b>  |   |
| B.1  | Основна мета діяльності підприємства                                    |
| B.2  | Основні цілі для досягнення загальної мети                              |
| B.3  | Обговорення узгодженості цілей та напрямів діяльності                   |
| B.4  | Плани і заходи для досягнення основної мети і цілей підприємства        |
| B.5  | Зміни у загальній меті та цілях порівняно з попередніми роками          |
| B.6  | Методи врахування ринкових тенденцій, оцінка загроз і можливостей       |
| <b>В. Ресурси, ризики і відносини підприємства</b>   |   |
| V.1  | Розташування, характер, потужність та використання майна (за видами)    |
| V.2  | Основні фактори виробництва   |
| V.3  | Основні контракти   |
| V.4  | Основні клієнти   |
| V.5  | Основні постачальники   |
| V.6  | Характер і причина ризиків  |
| V.7  | Вплив можливостей і ризиків на майбутні грошові потоки                  |
| V.8  | Операції із зв'язаними сторонами  |
| V.9  | Операційні ресурси  |
| V.10   | Час, необхідний для виконання основних контрактів                       |
| V.11   | Нехарактерні або разові події   |
| <b>Г. Результати діяльності та перспективи</b> (наводяться дані за минулий, звітний період і прогнозні дані із вказанням можливих причин змін) |   |
| G.1  | Доходи  |
| G.2  | Операційні витрати  |
| G.3  | Капітальні витрати  |
| G.4  | Відсотки за позиками  |
| G.5  | Витрати на інновації  |
| G.6  | Прибуток і рентабельність   |
| G.7  | Фінансовий стан   |
| G.8  | Фінансові інструменти   |
| G.9  | Ліквідність, робочий капітал  |
| G.10   | Грошові потоки  |

|   |  |
|---|--|
| Г.11  | Дивіденди  |
| Г.12  | Фінансова інформація, не наведена в іншому місці |
| Г.13  | Фактори, що впливають на розвиток                |
| <b>Д. Основні показники та коефіцієнти, які керівництво використовує для оцінки продуктивності діяльності щодо заявлених цілей</b>  |  |
| Фінансові коефіцієнти за такими напрямками: показники ефективності, повернення капіталу, рівень задоволеності клієнтів, коефіцієнт загальної доходності до середньозваженої вартості капіталу тощо. |  |

*Джерело: пропозиція автора*

Таблиця 3

**Орієнтовний перелік питань щодо розкриття інформації про довкілля, персонал та корпоративне управління**

| <b>Інформація з питань довкілля</b>  | <b>Звіт про корпоративне управління</b>   |
|--|---|
| Екологічна відповідальність підприємства   | Регулювання та відповідність (зовнішні і внутрішні документи, що регулюють корпоративне управління) |
| Опис і оцінка впливу бізнесу на довкілля: види і кількість викидів   | Структура управління  |
| Заходи щодо збереження навколишнього середовища, зокрема заходи щодо використання енергозберігаючих технологій та поновлюваної енергії | Склад Ради директорів та бібліографічні дані кожного члена Ради                                     |
| Витрати на проведення заходів щодо збереження довкілля   | Права і обов'язки Ради директорів   |
| Оцінка змін у довкіллі після здійснення заходів щодо збереження навколишнього середовища   | Склад Наглядової Ради та бібліографічні дані кожного члена Ради                                     |
| <b>Інформація з питань персоналу</b>   | Права і обов'язки Наглядової Ради, необхідні компетенції та обмеження щодо участі                   |
| Загальна кількість працівників   | Стан виконання обов'язків Наглядової Ради   |
| Співвідношення штатних і нештатних працівників   | Інформація про участь члена Наглядової Ради у засіданнях  |
| Співвідношення працівників, що працюють повний робочий день, і працівників, які працюють неповний робочий день                         | Інформація про компенсаційні виплати керівному персоналу та членам Наглядової Ради                  |
| Частка жінок на керівних посадах   | Наявність і стан внутрішнього контролю  |
| Плинність кадрів, рівень збереження персоналу, вакансії  | Власники істотної участі у суб'єкта господарювання та зміна їх складу протягом року                 |
| Заходи із заохочення працівників   | Щорічні збори учасників та стосунки з інвесторами   |
| Охорона праці та безпека персоналу   | Операції із зв'язаними сторонами  |
| Забезпечення поваги до прав людини   | Антикорупційні програми   |

рюватися залежно від намірів керівництва. Проте, на нашу думку, він може слугувати базою для розроблення власних нефінансових звітів.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Однією із суттєвих проблем вітчизняного законодавства є неузгодженість термінології між різними нормативними актами. Так, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачає

складання звіту про управління, а Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» вимагає скласти звіт керівництва як складову частину річної та проміжної інформації про емітента, хоча йдеться про один документ. Крім того, у вітчизняній науці та практиці декілька термінів, які в міжнародній практиці характеризують різні явища і процеси, перекладають одним словосполученням – фінансова звітність, тим самим ототожнюючи їх. Обґрунтовуючи відмінності

між ними, автором статті пропонується розмежувати терміни: «фінансове звітування» як процес розкриття інформації про суб'єкт господарювання, «фінансова звітність» як результат фінансового звітування і «фінансові звіти» як сукупність звітних форм.

Звіт керівництва є невід'ємною частиною фінансової звітності суб'єкта господарювання. Його основне призначення полягає у забезпеченні розуміння сум, наведених у відповідних фінансових звітах, та поясненні обставин і факторів, що вплинули або можуть вплинути на стан, результати діяльності та розвиток підприємства.

Складання Звіту керівництва ґрунтується на принципах:

- «очами керівництва», тобто у Звіті керівництва наводиться думка управлінського персоналу про стан, результати діяльності та розвиток підприємства;

- комбінування з фінансовими звітами, тобто Звіт керівництва доповнює інформацію, наведену у фінансових звітах;

- орієнтація на майбутнє, що означає необхідність наведення у Звіті керівництва пояснень про вплив минулих обставин, рішень, інших подій і факторів на майбутній розвиток суб'єкта господарювання, його фінансовий стан та результати діяльності.

Базою формування вітчизняних методичних рекомендацій щодо складання Звіту керівництва є Директиви 2013/34/ЄС і 2014/94/ЄС та Положення з практики «Коментар керівництва» Ради з МСФЗ. Дослідження виявило: вимоги до розкриття інформації про особливості функціонування підприємства, його ризики і невизначеності, а також основні фінансові показники є тотожними, однак Директиви Європейського Союзу більше спрямовані на розкриття інформації про екологічні і соціальні аспекти діяльності підприємства. Проте неврахування рекомендацій Положення «Коментар керівництва» під час розроблення Звіту керівництва не дає можливості говорити про гармонізацію з міжнародними стандартами, оскільки підприємства, які складають звітність за МСФЗ, повинні формувати свою фінансову звітність, керуючись цим положенням.

У статті наведено пропозиції щодо структури і змісту Звіту керівництва, однак інформація, наведена у звіті, повинна забезпечувати потреби та інтереси основних користувачів: інвесторів і кредиторів, тому подальші дослідження слід спрямувати на вивчення корисності того чи іншого елемента Звіту керівництва, аби уникати дублювання інформації та перевантаження звіту, зберігаючи його транспарентність.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14/page> (дата звернення: 10.10.2018).
2. V. Beattie, B. McInnes, J. Pierpoint. (2008) The management commentary: comparing narrative outcomes from alternative regulatory regimes. URL: <https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/products/financial-reporting/the-management-commentary.ashx> (дата звернення: 10.10.2018).
3. Directive on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings of the European parliament and of the council of 26 June 2013 N 2013/34/EU. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:182:0019:0076:EN:PDF> (дата звернення: 10.10.2018).
4. Directive 2014/95/eu of the European parliament and of the council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32014L0095> (дата звернення: 10.10.2018).
5. Ловінська Л.Г. Вплив євроінтеграційних процесів на розвиток бухгалтерського обліку та звітності в Україні. Фінанси України. 2014. № 9. С. 21–30.
6. Жураковська І.В. Майбутні події як об'єкт управлінського та фінансового обліку. Розвиток обліку, аналізу і аудиту суб'єктів суспільного інтересу: тези вист. міжнар. наук. конф. (Житомир, 20–21 жовтня 2017 р.). Житомир: Видавець О.О. Євенок, 2017. С. 52–54.
7. Безверхий К.В., Пантелєєв В.П. Консолідований звіт про управління. Новації управлінської практики звітування. Науковий вісник національної академії статистики, обліку та аудиту. 2018. № 1–2. С. 37–46.
8. Бондар М.І., Бондар Т.А. Розкриття політики «дью-ділідженс» у звіті про управління. Актуальні проблеми розвитку обліку, аналізу, контролю і оподаткування у контексті Європейської інтеграції та сучасних викликів глобалізації: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 17–18.05.2018). Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. С. 32–34.
9. Гандзюк О.В. Формування облікової звітності як складової інформаційної системи підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Тернопіль, 2017. 277 с.

10. Management commentary: a framework for presentation: IFRS Practice Statement (2010): IASB URL: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/PdfAlone?id=18230&sidebarOption=UnaccompaniedPractice> (дата звернення 10.10.2018)
11. Preface to International Financial Reporting Standards (2002): IASB. URL: <http://ifrs.skr.jp/preface.pdf> (дата звернення 10.10.2018)
12. Presentation of Financial Statements: IAS 1 / International Accounting Standards Board. URL: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS1.pdf> (дата звернення 11.10.2018)
13. Conceptual Framework for Financial Reporting (Exposure Draft): IASB. URL: <http://www.ifrs.org/-/media/project/conceptual-framework/exposure-draft/published-documents/ed-conceptual-framework.pdf> (дата звернення 11.10.2018)
14. Discussion Paper DP/2017/1 Disclosure Initiative – Principles of Disclosure: IASB. URL: <http://www.ifrs.org/-/media/project/disclosure-initiative/disclosure-initiative-principles-of-disclosure/discussion-paper/published-documents/discussion-paper-disclosure-initiative-principles-of-disclosure.pdf> (дата звернення 11.10.2018)
15. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (дата звернення 12.10.2018)
16. Про розкриття інформації емітентами цінних паперів: положення від 03.12.2013 № 2826 / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z2180-13> (дата звернення 12.10.2018)
17. W. Bricker. Remarks to the Institute of Chartered Accountants in England and Wales: The intersection of financial reporting and innovation. URL: <https://www.sec.gov/news/speech/speech-bricker-060618>

## REFERENCES:

1. Закон України “Pro bukhhalterskyi oblik i finansovu zvitnist v Ukraini” vid 05.10.2017 r. № 2164-VIII. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>. (accessed 10.10.2018).
2. V. Beattie, B. McInnes, J. Pierpoint. (2008) The management commentary: comparing narrative outcomes from alternative regulatory regimes. Available at: <https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/products/financial-reporting/the-management-commentary.ashx> (accessed 10.10.2018).
3. Directive on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings of the European parliament and of the council of 26 June 2013 N 2013/34/EU. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:182:0019:0076:EN:PDF> (accessed 10.10.2018).
4. Directive 2014/95/eu of the European parliament and of the council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32014L0095> (accessed 10.10.2018).
5. Lovinska L. H. (2014). Vplyv yevrointehratsiinykh protsesiv na rozvytok bukhhalterskoho obliku ta zvitnosti v Ukraini [The impact of Eurointegration processes on the development accounting and reporting in Ukraine]. *Finansy Ukrainy [Finance of Ukraine]*. no 9. 21–30.
6. Zhurakovska I. V. (2017). Maibutni podii yak ob'iekt upravlinskoho ta finansovoho obliku [Future events: an object of management and financial accounting]. *Rozvytok obliku, analizu i audytu sub'ektiv suspilnoho interesu: tezy vyst. mizhnar. nauk. konf. [The development of accounting, analysis and audit of the subjects of social interest: abstracts of intern. scientific conf.]*. Zhytomyr: O.O. Yevenok. P. 52–54.
7. Bezverkhyy K. V., Panteleev V. P. (2018) Konsolidovanyi zvit pro upravlinnia. Novatsii upravlinskoi praktyky zvituvannia. [Consolidated Management Report. Innovations in Managerial Reporting Practices]. *Naukovyi visnyk natsionalnoi akademii statystyky, obliku ta audytu. [Scientific herald of the National Academy of Statistics, Accounting and Audit]*. no 1-2. p. 37-46.
8. Bondar M.I., Bondar T.A. (2018). Rozkryttia polityky “du-dilidzhens” u zviti pro upravlinnia. [Disclosure of the “du-dilidzhens” policy in the management report]. *Aktualni problemy rozvytku obliku, analizu, kontroliu i opodatkovannia u konteksti Yevropeiskoi intehratsii ta suchasnykh vyklykiv hlobalizatsii: materialy VIII Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii [Actual problems of accounting, analysis, control and taxation development in the context of European integration and modern challenges of globalization: materials of the VIII International scientific and practical conference]*. Lviv: Lviv University of Trade and Economics. P. 32–34.
9. Handziuk O. V. (2017). Formuvannia oblikovoi zvitnosti yak skladovoi informatsiinoi systemy pidpriemstva: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.09 “Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt” [Forming the accounting records: a component in the information system of an enterprise: thesis for PhD (Economics)]. Ternopil
10. Management commentary: a framework for presentation: IFRS Practice Statement (2010): IASB. Available at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/PdfAlone?id=18230&sidebarOption=UnaccompaniedPractice> (accessed 10.10.2018).
11. Preface to International Financial Reporting Standards (2002): International Accounting Standards Board (April, 2002). Available at: <http://ifrs.skr.jp/preface.pdf> (accessed 10.10.2018).



12. Presentation of Financial Statements: IAS 1 / IASB. Available at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS1.pdf> (accessed 10.10.2018).

13. Conceptual Framework for Financial Reporting (Exposure Draft): IASB. Available at: <http://www.ifrs.org/-/media/project/conceptual-framework/exposure-draft/published-documents/ed-conceptual-framework.pdf> (accessed 11.10.2018).

14. Discussion Paper DP/2017/1 Disclosure Initiative – Principles of Disclosure: IASB. Available at: <http://www.ifrs.org/-/media/project/disclosure-initiative/disclosure-initiative-principles-of-disclosure/discussion-paper/published-documents/discussion-paper-disclosure-initiative-principles-of-disclosure.pdf> (accessed 11.10.2018).

15. Zakon Ukrainy "Pro tsinni papery ta fondovyi rynok" vid 23.02.2006 r. # 3480-IV. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (accessed 12.10.2018).

16. Polozhennia "Pro rozkryttia informatsii emitentamy tsinnykh paperiv" vid 03.12.2013 # 2826 / Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z2180-13> (accessed 12.10.2018).

17. W. Bricker. (2018). Remarks to the Institute of Chartered Accountants in England and Wales: The intersection of financial reporting and innovation. Available at: <https://www.sec.gov/news/speech/speech-bricker-060618> (accessed 17.10.2018).

## **Management report: essence, structure, and place in the financial reporting system of a business entity**

**Ozeran A.V.**

Doctor of Economic Sciences,  
Professor at Accounting and Taxation Department  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

A management report is a new form of financial reporting of enterprises in Ukraine. The need for implementation of this report is caused by the implementation of the EU accounting legislation, in particular, the Directive 2013/34/EC on annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of enterprises, as of June 26, 2013, in the national regulatory framework. The article examines the essence, principles of composition, and structure of the Management Report.

The emphasis is made on the fact that in Ukraine, several terms (financial reporting, financial report, and financial statements), which in international practice characterize different phenomena and processes, are translated in one phrase. Based on the provisions of international standards and justifying the differences between them, it is proposed to delineate the categories: "financial reporting" as a process of disclosure of an entity, "financial report" as a result of financial reporting, and "financial statements" as a set of reporting forms. It turns out that the Management Report is within the financial report of the enterprise and its main purpose is to provide

an understanding of the articles contained in the accompanying financial statements and an explanation of the circumstances and factors that have affected or may affect the status, performance, and development of the enterprise. Therefore, the Management Report is a document that contains financial but not provided for by the accounting and financial reporting standards, and not financial indicators, as well as descriptive explanations of the entity's activities.

The principles on which the Management Report is based are considered and explained: "as viewed by management", "combination with financial statements", "orientation to the future". Based on an analysis of the requirements of the Directives 2013/34/EC and 2014/95/EC and the Practice Statement "Management Commentary", an indicative list of issues to be disclosed in the Management Report is proposed. Proposals on the content of the environmental statement and staff and the corporate governance report are presented.

We believe that the proposals put forward in the paper will be useful for the creation of a domestic regulatory framework of accounting.

## Організація обліку основних засобів та шляхи її вдосконалення

**Петренко А.Я.**

магістр

Чернівецького національного університету  
імені Юрія Федьковича

**Попова В.Д.**

кандидат економічних наук,

Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто основи організації обліку основних засобів на підприємствах. Висвітлено проблематику існування різних підходів до наявної термінології та визначення економічної сутності основних засобів в умовах гармонізації їх обліку з міжнародними стандартами. Порушено питання щодо вдосконалення змісту та складу носіїв інформації з обліку основних засобів. Запропоновано заходи щодо вдосконалення обліку і контролю основних засобів на підприємствах.

**Ключові слова:** основні засоби, організація бухгалтерського обліку, облік основних засобів, автоматизація основних засобів, первинний облік, переоцінка основних засобів.

Петренко А.Я., Попова В.Д. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрены основы организации учета основных средств на предприятиях. Освещена проблематика наличия различных подходов к существующей терминологии и определению экономической сущности основных средств в условиях гармонизации их учета с международными стандартами. Затронуты вопросы совершенствования содержания и состава носителей информации по учету основных средств. Предложены меры по совершенствованию учета и контроля основных средств на предприятиях.

**Ключевые слова:** основные средства, организация бухгалтерского учета, учет основных средств, автоматизация основных средств, первичный учет, переоценка основных средств.

Petrenko A.Y., Popova V.D. ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF FIXED ASSETS AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

The article deals with the basics of accounting of fixed assets on enterprises. The problem of the existence of different approaches to existing terminology and definition of the economic substance of fixed assets in conditions of harmonization of their accounting with international standards are highlighted. The question of improving the content and composition of carriers of accounting information of fixed assets is raised. Measures of accounting improvement and control of fixed assets at the enterprises proposed.

**Keywords:** fixed assets, organization of accounting, accounting of fixed assets, automation of fixed assets, primary accounting, revaluation of fixed assets.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Важливою умовою функціонування суб'єкта господарювання є наявність основних засобів, адже вони утворюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу потужність підприємства. На протязі тривалого часу основні засоби надходять на підприємство і передаються в експлуатацію; зношуються в результаті експлуатації; піддаються ремонту, за допомогою якого відновлюються їхні фізичні якості; переміщуються всередині підприємства; вибувають із підприємства внаслідок недоцільності подальшого засто-

сування. Одним з основних завдань обліку основних засобів є надання повної, правдивої та достовірної інформації про них. Проте інформація, яка міститься у фінансовій звітності стосовно основних засобів, не завжди є такою через недосконалість вітчизняного законодавства та постійні зміни в ньому, саме тому питання організації та обліку основних засобів потребують подальшого дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останнім часом найбільше уваги науковці приділяють проблемним питанням обліку основних засобів у чинному законо-

давстві (Н.В. Потриваєва [11]), порівнянню облікових аспектів за національними та міжнародними стандартами (К.О. Утенкова [13]), удосконаленню організації обліку основних засобів та їх відображенню в обліковій політиці (І.М. Святенко [12]) та проблемам відображення основних засобів у різних галузях економіки (М.М. Матієшин [6]).

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Не применшуючи досягнень та результатів досліджень українських та зарубіжних учених, слід відзначити, що окремі проблеми в організації обліку основних засобів залишаються невирішеними. До них можна віднести такі питання, як: наближення вітчизняного обліку до міжнародних стандартів, відсутність узгодженості в трактуванні поняття «основні засоби» в різних нормативно-законодавчих актах, документальне оформлення їх наявності та руху, автоматизація процесу обліку. Вони залишаються актуальними і потребують подальших досліджень.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження проблем існування різних підходів до наявної термінології основних засобів, особливостей документального відображення їх руху, автоматизації процесу обліку основних засобів та шляхи їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В економічній літературі поняття «основні засоби» має широку базу трактувань та визначень, деякі з них наведено в табл. 1.

З табл. 1 видно, що більшість науковців під визначенням «основні засоби» розуміє матеріальні активи. Деякі з них заповнюють, що «основні засоби» є засобами праці, які використовуються у виробництві протягом тривалого періоду. Також необхідно звернути увагу на те, що основні засоби повністю і багаторазово беруть участь у процесі виробництва та переносять свою вартість на готову продукцію частинами, у міру зносу.

Існують розбіжності П(С)БО 7 «Основні засоби» із міжнародними стандартами.

Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби», «основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)» [10].

Поряд із тим у Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку (IAS) 16 «Основні засоби», міститься визначення: «Основні засоби – це

Таблиця 1

**Трактування сутності поняття «основні засоби» у навчальній, довідковій та науковій літературі**

| Дослідники                               | Визначення   |
|--|--|
| 1  | 2  |
| Ю.А. Бабаєв [1]                          | Основні засоби – це частина майна, використовувана як засоби праці під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг або для управління організацією протягом періоду, що перевищує 12 місяців, або звичайний операційний цикл, якщо він перевищує 12 місяців   |
| Н.Д. Бабяк [2]                           | Основні засоби – засоби праці, що є матеріально-речовими елементами, грошовим вираженням яких є основні виробничі і невиробничі фонди  |
| Ф.Ф. Бутинець [3, с. 125]                | Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує для використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року  |
| А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк [4, с. 312] | Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство формує для використання їх у процесі виробництва чи постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних та соціально-культурних функцій і очікуваний термін корисного застосування яких перевищує рік   |
| В. Кузнєцов, О. Михайленко [5, с. 347]   | Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує для використання їх у процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (чи операційного циклу, якщо він перевищує рік) |

матеріальні об'єкти, які утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей; використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду» [7].

Згідно зі ст. 14 Податкового кодексу України, «основні засоби являють собою матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (окрім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, автомобільних доріг загального користування, вартість яких не перевищує 6 тис. грн., невиробничих основних засобів та нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6 тис. грн. та поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом і очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких із дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)» [9].

Таким чином, основні засоби – це матеріальні активи, які придатні для використання в процесі діяльності суб'єкта підприємництва, які втрачають свою вартість частково, шляхом перенесення її на знов створений продукт, очікуваний термін використання яких більше одного року.

Варто відзначити, що вся інформація стосовно основних засобів обліковується відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» [10].

Можна виділити основні завдання з організації обліку основних засобів:

- правильне документальне оформлення та своєчасне відображення в регістрах обліку надходження, внутрішнього переміщення й вибуття об'єктів;
- контроль над зберіганням основних засобів;
- контроль над затратами на ремонт та модернізацію основних засобів;
- правильне обчислення та відображення в обліку сум амортизації;
- отримання документально обґрунтованих і достовірних даних про наявність та рух основних засобів за місцями їх експлуатації;
- виявлення результатів від реалізації об'єктів основних засобів або іншого їх вибуття.

В організації обліку основних засобів на підприємствах сьогодні існують певні недоліки, що негативно впливають на ефектив-

ність управління підприємством у цілому. Це стосується організаційної, технологічної та документальної частин, тому варто звернути увагу на поліпшення первинного обліку та оптимізацію форм первинної документації.

Доцільно в окремі форми первинних документів і реєстри аналітичного обліку основних засобів увести додаткові показники, заповнення яких буде забезпечувати зростання рівня інформативності та достовірності цієї документації, посилення контролю над ефективністю виконаних операцій та зменшення трудомісткості облікових робіт. Дані пропозиції відображено в табл. 2.

Важливо зазначити, що діючі форми первинної документації з обліку основних засобів та інвентаризаційні описи дублюють один одного. Порівнюючи форми ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів» та ОЗ-7 «Опис інвентарних карток з обліку основних засобів» з ОЗ-1 «Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів», можна дійти висновку, що в них відсутня лише інформація про висновок приймальної комісії й підписи її членів. Однак процес складання акта та виписування інвентарних карток засвідчує про позитивний висновок комісії, адже якщо об'єкт не відповідає технічним умовам, то інвентарна карта не відкривається, тому якщо доповнити інвентарну карту підписами членів комісії, можна значно скоротити Акт внутрішнього переміщення основних засобів. Доповнення інвентарної картки підписами комісії з упрощення основних засобів після ремонту, реконструкції, модернізації, а також графою для відображення змін після таких операцій дає змогу скоротити форму ОЗ-3.

Також первинна облікова інформація про наявність, рух, капітальний ремонт та інші операції щодо основних засобів відображається в численних спеціалізованих регістрах, постійні реквізити яких тотожні. Це не сприяє якісному веденню обліку, збільшує трудомісткість опрацювання та відображення інформації, створює певні труднощі у формуванні документообігу й забезпеченні необхідними видами бланків.

Погоджуємося з думкою Т.С. Муріна, що, здійснивши низку модифікацій, можна одержати компакту конструкцію практично універсальної форми типу «Інвентарна картка – акт обліку руху основних засобів», що сприятиме не тільки зниженню трудомісткості облікових робіт і скороченню документообігу, а й посиленню контролю завдяки під-

Таблиця 2

**Пропозиції щодо внесення змін у типові форми  
первинних документів з обліку основних засобів**

| Типові форми<br>первинних<br>документів   | Показники типових форм з обліку основних засобів,<br>які доцільно було б:                       |   |
|---|---|---|
|   | прибрати  | додати (замінити на)                      |
| 1   | 2   | 3   |
| ОЗ-1 Акт<br>приймання-<br>передачі<br>(внутрішнього<br>переміщення)<br>основних засобів | Первісна (балансова) вартість (гр. 7)   | Справедлива вартість (гр. 7)              |
|   | Код норми амортизаційних відрахувань<br>(гр. 11)  | Група основних засобів (гр. 11)           |
|   | Норми амортизаційних відрахувань:<br>на повне відновлення, на капітальний<br>ремонт (гр. 12-13) | Строк корисного використання<br>(гр. 12)  |
|   |   | Метод нарахування амортизації<br>(гр. 13) |
|   | Поправочний коефіцієнт (гр. 14)   | Ліквідаційна вартість (гр. 14)            |
| ОЗ-3 «Акт<br>на списання<br>основних<br>засобів»  | Сума зносу за даними переоцінки по<br>документах придбання (гр. 7)                              | –   |
|   | Код норми амортизаційних відрахувань  | Група основних засобів (гр. 11)           |
|   | Норми амортизаційних відрахувань:<br>на повне відновлення, на капітальний<br>ремонт (гр. 12-13) | Строк корисного використання<br>(гр. 12)  |
|   |   | Метод нарахування амортизації<br>(гр. 13) |
|   | Дата початку оплати за основні засоби<br>(місяць, рік) (гр. 18)                                 | Ліквідаційна вартість (гр. 18)            |

вищенню рівня інформативності та наочності документів» [8, с. 389].

Для усунення наявних проблем у перевірці обліку основних засобів та підвищенні ефективності їх використання було б доцільним проведення внутрішньої перевірки основних засобів спеціально уповноваженою особою, яка на відміну від ревізора знала б не лише бухгалтерський облік і фінансову звітність, а й економічні закони, юридичні права.

Своєю чергою, спеціально уповноважена особа дає огляд методу ведення бухгалтерського обліку підтвердження чи спростування результатів діяльності підприємства. Під час проведення такої перевірки необхідно вирішувати такі завдання, як:

- перевірка стану обліку, наявності зберігання ефективності використання основних засобів;
- установлення обґрунтованості правильності оформлення надходження і вибуття;
- перевірка достовірного нарахування зносу і віднесення витрат на ремонт основних засобів;
- перевірка правомірності реалізації основних засобів;
- перевірка своєчасності і правильності віднесення результатів від ліквідації на фінансово-господарську діяльність підприємства;
- перевірка правильності віднесення суми переоцінок на рахунки бухгалтерського обліку.

Важливим чинником поліпшення ефективності обліку основних засобів у сучасних умовах є автоматизація їх обліку.

Не менш велика роль припадає на автоматизацію з обліку основних засобів, що є невід'ємною частиною процесу вдосконалення діяльності підприємства.

Позитивним чинником автоматизації є стабільність постійної облікової інформації, що буде формуватися на підприємстві. Це створюватиме умови для її багаторазового використання і тим самим сприятиме поліпшенню ефективності застосування комп'ютерної техніки на певній ділянці облікової роботи.

Для того щоб вирішити питання стосовно автоматизації з обліку основних засобів, можна використовувати таке поняття, як «задача», що являє собою алгоритм перетворення вхідних даних за допомогою процедур обробки даних у вихідні показники, які мають певне функціональне призначення для бухгалтерського обліку та управління. Приклад «задач» автоматизації основних засобів зображено на рис. 1.

У результаті під час використання наведених «задач» автоматизації будуть вирішені такі питання:

1. Всі суб'єкти управління будуть забезпечені оперативною інформацією.
2. Здійснення безготівкових розрахунків за допомогою системи «Клієнт – банк».



Рис. 1. «Задачі» автоматизації основних засобів

3. Об'єднання оперативного, бухгалтерського та статистичного обліку в єдину систему.

Отже, на основі вищезазначеного можна окреслити такі шляхи щодо вдосконалення організації та методики обліку основних засобів:

1. Поліпшення первинного обліку та оптимізація форм первинної документації.

2. Ввести в практику проведення внутрішньої перевірки стану основних засобів, їх обліку та ефективності використання чітко визначеною посадовою особою.

3. Раціоналізація кожної групи документів, методів обробки й узагальнення інформації обліку амортизації основних засобів.

4. Повна автоматизація обліку основних засобів. Викликано це необхідністю оперативного одержання відомостей про рух основних засобів, своєчасного та правильного розрахунку сум амортизації, визначення зносу відповідно до встановлених норм тощо.

5. Вдосконалення методики нарахування амортизації. Це проблемне питання можна вирішити такими шляхами:

– визначення адекватного терміну корисного використання об'єкта, який би не впливав на викривлення інформації про основні засоби у фінансовій звітності;

– встановлення необхідності нарахування амортизації після місяця, в якому об'єкт основних засобів було введено в експлуатацію.

6. Вдосконалення відображення переоцінки основних засобів в обліку, адже відобразити результати переоцінки як витрати або доходи є недоцільним явищем, тому що метою даної операції є визначення реальної вартості об'єкта. Це зумовлює доцільність відображення дооцінки та уцінки основних засобів як зміну сальдо рахунків додаткового капіталу.

Також існують проблеми нарахування амортизації на основні засоби. Так, наприклад, якщо говорити про автоматизацію облікового процесу за допомогою програми «1 С: Бухгалтерія 8.2», то це дуже незручно: для того щоб нарахувати амортизацію на ті основні засоби, які стоять на обліку, бухгалтеру необхідно в кінці кожного місяця здійснити операцію «закриття місяця», щоб нарахувати амортизацію. Важливо, щоб комп'ютерна програма цю операцію здійснювала автоматично в регламентований програмою час, тим більше що ми говоримо про повну автоматизацію обліку.

Не менш важливою є проблема автоматизації обліку витрат на ремонт основних

засобів. Для вирішення проблеми дефіциту коштів на проведення ремонтних робіт було б доцільно в бухгалтерському обліку формувати ремонтний фонд на підставі забезпечень майбутніх витрат і платежів, використовуючи для цих цілей субрахунок 474 «Забезпечення інших виплат і платежів». Варто відзначити, що в ніякому нормативно-правовому акті України не надано типові форми для розрахунку забезпечень майбутніх витрат і платежів, тому через це виникає необхідність не тільки в автоматизації розрахунку відрахувань у резерв, а й у розробленні типових форм. Для застосування вищевказаної методики в конфігураторі системи «1 С: Бухгалтерія» пропонуємо створювати електронний документ «Розрахунок місячних сум відрахувань на формування (поповнення) забезпечення майбутніх витрат на ремонт власних основних засобів». У цьому документі необхідно вказувати первісну вартість основних засобів і суму накопиченої амортизації за звітний період, кошторисну вартість запланованих

робіт із капітального ремонту, на підставі цих даних програма автоматично буде розрахувати суму відрахувань у резерв.

**Висновки з цього дослідження.** Бухгалтерський облік і контроль основних засобів потребує вдосконалення в методико-організаційних аспектах, а також узгодженості законодавчо-нормативних актів. Запропоновано шляхи вдосконалення організації обліку основних засобів, що сприятимуть удосконаленню виробничого процесу, підвищенню кінцевих результатів суб'єкта господарювання, серед яких: уведення додаткових показників в окремі форми первинних документів і реєстри аналітичного обліку основних засобів, проведення внутрішньої перевірки основних засобів уповноваженою особою, автоматизація облікового процесу за допомогою введення «задач» автоматизації, формування ремонтного фонду на підставі забезпечень майбутніх витрат і платежів, використовуючи для цих цілей субрахунок 474 «Забезпечення інших виплат і платежів».

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бабаєв Ю.А. Теорія бухгалтерського обліку: навч. посіб. Київ: Вища школа, 2007. 692 с.
2. Бабяк Н.Д. Амортизаційна політика підприємства на сучасному етапі реформування економіки України. Теорія і практика перебудови економіки. 2001. С. 61–64.
3. Бутинець Ф.Ф. Аудит: підручник. Житомир: Рута, 2003. 680 с.
4. Загородній А.Г. Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.
5. Кузнєцов В. Михайленко О. Великий словник бухгалтера Харків: Фактор, 2005. 532 с.
6. Матієшин М.М. Сутність обліково-аналітичного забезпечення процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств. Держава та регіони. 2014. № 3. С. 90–94. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/dgrpr\\_2014\\_3\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/dgrpr_2014_3_19) (дата звернення: 09.10.2018).
7. Міжнародний (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 01.01.2012. URL: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014) (дата звернення: 08.10.2018).
8. Муріна Т.С. Шляхи ефективності використання основних засобів на промисловому підприємстві. Держава та регіони. 2007. № 6. С. 387–390.
9. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. Відомості Верховної ради України. Дата оновлення: 19.04.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17> (дата звернення: 10.10.2018).
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92. Дата оновлення: 05.01.2018. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 08.10.2018).
11. Потриваєва Н.В. Сучасні проблеми обліку основних засобів в системі діючого законодавства. Інноваційна економіка. 2014. № 3. С. 228–232. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2014\\_3\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_3_34) (дата звернення: 10.10.2018).
12. Святенко І.М. Формування облікової політики підприємства відносно обліку основних засобів. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2014. № 1. С. 143–147. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/riprpr\\_2014\\_1\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/riprpr_2014_1_34) (дата звернення: 10.10.2018).
13. Утенкова К.О. Облік основних засобів за національними і міжнародними стандартами. Облік і фінанси. 2014. № 2. С. 79–83. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif\\_apk\\_2014\\_2\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2014_2_12) (дата звернення: 10.10.2018).

## REFERENCES:

1. Babaiev Yu. A. (2007) Teoriia bukhhalterskoho obliku [Theory of accounting]. Kyiv : High school. (in Ukrainian)
2. Babiak N. D. (2001) Amortyzatsiina polityka pidpriemstva na suchasnomu etapi reformuvannia ekonomiky Ukrainy [Amortization policy of the enterprise at the current stage of reforming the economy of Ukraine]. The theory and practice of restructuring the economy. pp. 61–64.
3. Butynets F. F. (2003) Audyt [Audit]. Zhytomyr: ZhIT1: PP "Ruta". (in Ukrainian)
4. Zahorodnii A.H. Vozniuk H.L. (2007) Finansovo-ekonomichni slovnyk [Financial and Economic Dictionary]. Kyiv : Knowledge. (in Ukrainian)
5. Kuznietsov V. Mykhailenko O. (2005) Velykyi slovnyk bukhhaltera [Great Dictionary of Accountant] Kharkiv : Factor. (in Ukrainian)
6. Matiieshyn M. M. (2014) Sutnist oblikovo-analitychnoho zabezpechennia protsesu ekspluatatsii osnovnykh zasobiv budivelnykh pidpriemstv [The essence of accounting and analytical support for the process of exploitation of fixed assets of construction enterprises]. Derzhava ta rehiony [State and regions] (electronic journal), no 3. pp. 90–94. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep\\_2014\\_3\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_3_19) (accessed 09 October 2018).
7. Mizhnarodnyi (standart) bukhhalterskoho obliku 16 "Osnovni zasoby" : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 01.01.2012. Available at: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014) (accessed 10 October 2018).
8. Murina T. S. (2007) Shliakhy efektyvnosti vykorystannia osnovnykh zasobiv na promyslovomu pidpriemstvi [Ways of effective use of fixed assets at an industrial enterprise]. Derzhava ta rehiony [State and regions] no. 6. pp. 387–390.
9. Podatkovyi kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 no. 2755-VI. Vidomosti Verkhovnoi rady Ukrainy. Update date: 19.04.2018. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17> (accessed 10 October 2018).
10. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 "Osnovni zasoby" : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.04.2000. Update date: 05.01.2018. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (accessed 10 October 2018).
11. Potryvaieva N. V. (2014) Suchasni problemy obliku osnovnykh zasobiv v systemi diuchoho zakonodavstva [Modern problems of accounting of fixed assets in the system of the current legislation]. Innovatsiina ekonomika [Innovative economy] (electronic journal), no. 3. pp. 228–232. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2014\\_3\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_3_34) (accessed 10 October 2018).
12. Sviatenko I. M. (2014) Formuvannia oblikovoi polityky pidpriemstva vidnosno obliku osnovnykh zasobiv [Formation of the accounting policy of the enterprise in relation to the accounting of fixed assets]. Problemy i perspektyvy rozvytku pidpriemnytstva [Problems and prospects of entrepreneurship development] (electronic journal), no. 1. pp. 143–147. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp\\_2014\\_1\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2014_1_34) (accessed 10 October 2018).
13. Utenkova K. O. (2014) Oblik osnovnykh zasobiv za natsionalnymy i mizhnarodnymy standartamy [Accounting for fixed assets according to national and international standards]. Oblik i finansy [Accounting and finance] (electronic journal), no. 2. pp. 79–83. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif\\_apk\\_2014\\_2\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2014_2_12) (accessed 10 October 2018).



## Organization of accounting of fixed assets and ways of its improvement

**Petrenko A.Y.**

Student,

Chernivtsi National University named after Yurii Fedkovich

**Popova V.D.**

Candidate of Economic Sciences,

Chernivtsi National University named after Yurii Fedkovich

The article deals with the main problems of accounting of fixed assets and suggest the solutions of the considered problems. The article also defines the tasks for improvement of accounting and control of fixed assets.

An important condition for the functioning of the entity is the availability of fixed assets, since they form the production and technical base and determine the production capacity of the enterprise. For a long time, fixed assets are transferred to the enterprise and put into operation; wear out as a result of operation; are subjected to repair, with the help of which their physical qualities are restored; are moved inside the enterprise; leave the company as a result of inexpediency of further application.

One of the main tasks of accounting for fixed assets is to provide complete, truthful and reliable information about them. However, the information contained in the financial statements concerning fixed assets is not always due to the imperfection of domestic legislation and the constant changes in it. That is why the issue of the organization and accounting of fixed assets needs further research.

In modern enterprises there are certain shortcomings in the organization of accounting of

fixed assets, which affect the efficiency of enterprise management in general. This applies to the organizational, technological and documentary part. Therefore, it is worth paying attention to the improvement of primary accounting and optimization of forms of primary documentation.

Thus, accounting and control of fixed assets requires improvement in methodological and organizational aspects, as well as the coherence of legislative and regulatory acts. In the article there are suggested the ways of improving the organization of accounting of fixed assets, which will facilitate the improvement of the production process, increase the final results of the subject of economic activity. The ways of improvement are: introduction of additional indicators in separate forms of primary documents and registers of analytical accounting of fixed assets, conducting internal verification of fixed assets by the authorized person, automation the accounting process through the introduction of "tasks" of automation, the formation of a repair fund on the basis of the provision of future costs and fees, using sub-account 474 "Providing other benefits and payments" for these purposes.

## Бухгалтерська звітність у системі інформаційного забезпечення управління підприємством

**Попова В.Д.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і оподаткування  
Чернівецького національного університету  
імені Юрія Федьковича

**Курилюк Н.М.**

магістр  
Чернівецького національного університету  
імені Юрія Федьковича

Статтю присвячено розгляду напрямів удосконалення процесу формування бухгалтерської звітності для підвищення інформаційної цінності облікової інформації під час прийняття управлінських рішень. Надано характеристику заходам щодо поліпшення інформаційного забезпечення управління через виділення додаткових вимог до системи бухгалтерського обліку. Встановлено узгодженість принципів та функцій бухгалтерського обліку з функціями управління. Запропоновано напрями вдосконалення процесу формування управлінської бухгалтерської звітності.

**Ключові слова:** бухгалтерська звітність, принципи обліку, система бухгалтерського обліку, система управління, управлінська бухгалтерська звітність, управлінське рішення, функції управління.

Попова В.Д., Курилюк Н.М. БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В СИСТЕМЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена рассмотрению направлений совершенствования процесса формирования бухгалтерской отчетности для повышения информационной ценности учетной информации при принятии управленческих решений. Дана характеристика мероприятий относительно улучшения информационного обеспечения управления через выделение дополнительных требований к системе бухгалтерского учета. Установлена согласованность принципов и функций бухгалтерского учета с функциями управления. Предложены направления совершенствования процесса формирования управленческой бухгалтерской отчетности.

**Ключевые слова:** бухгалтерская отчетность, принципы учета, система бухгалтерского учета, система управления, управленческая бухгалтерская отчетность, управленческое решение, функции управления.

Popova V.D., Kuryliuk N.M. ACCOUNTING REPORTING IN THE SYSTEM OF INFORMATION MANAGEMENT ENTERPRISE MANAGEMENT

The article is devoted to the consideration of directions for process improvement of the formation accounting statements in order to increase the informational value of accounting information when is making managerial decisions. The characteristic of measures for improvement of management information support through allocation of additional requirements to the accounting system is provided. The consistency of principles and functions of accounting with management functions is established. The directions to the process improvement of formation managerial accounting statements are offered.

**Keywords:** accounting statements, accounting principles, accounting system, management system, managerial accounting statements, managerial decision, management functions.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Еволюція суспільно-економічних відносин, беззаперечно, має вплив як на макро-, так і на мікросередовище. Будь-які дії на національному рівні чи на рівні суб'єкта господарювання повинні бути спрямовані на забезпечення сталого розвитку. На мікрорівні такий стан функціонування економічних

систем забезпечується ефективним і раціональним управлінням. У сучасних умовах господарювання нерідко трапляються ситуації, коли суб'єкти господарювання, що забезпечені достатньою кількістю всіх необхідних ресурсів, банкрутують. А інші суб'єкти господарювання, які функціонують в аналогічному середовищі, проте відчувають нестачу окре-

мих видів ресурсів, виживають та в короткотривалій перспективі поліпшують свої позиції. Поясненням такого стану речей може слугувати той факт, що окремі суб'єкти господарювання в основі провадження свої фінансово-господарської діяльності прийняли правило «змінюватися».

Для виживання суб'єкта господарювання в конкурентній боротьбі, що з часом буде тільки посилюватися, необхідна орієнтація всього господарського процесу та системи управління на досягнення стратегічних цілей. І, як результат, виникає потреба у використанні нових технологій. Використання передових технологій характеризується не тільки межами виробничого процесу, а й передбачає застосування нових підходів до організації управлінського процесу, побудову обліково-інформаційних моделей відмінних від традиційних, застосування нових методів обробки інформації та розуміння її тощо.

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

Теоретичні та практичні аспекти формування інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень на основі даних системи бухгалтерського обліку перебували і перебувають у центрі уваги багатьох вітчизняних науковців, серед яких слід відзначити Л.В. Нападовську, В.Ф. Палія, М.Ю. Медведєва, С.В. Івахненкова, І.В. Семчук, П. Куцика, М. Корягіна, В.О. Сорокіна, В.Я. Плаксієнка, О.А. Лаговську, В.І. Кузя, С.А. Кузнецову та ін. Проте, не применшуючи значення наукових доробків наведених дослідників, слід відзначити наявність дискусійних питань щодо сутності бухгалтерської звітності, порядку її формування та використання як інформаційного забезпечення системи управління тощо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В умовах ускладнення господарських та управлінських процесів особливої актуальності набувають питання узгодженості функціонування системи бухгалтерського обліку і системи управління. Вирішення проблем, пов'язаних із цим процесом, забезпечить виокремлення ефективних підходів до формування управлінської бухгалтерської звітності та формування релевантного інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є ідентифікація потенційних заходів щодо повноцінного формування релевантного інформаційного забезпечення без зміни базових принципів обліку, але з виділенням додаткових вимог

до функціонування системи бухгалтерського обліку; характеристика проблем формування бухгалтерської звітності суб'єкта господарювання та наведення шляхів їх вирішення; аналіз узгодженості принципів, вимог і функцій системи бухгалтерського обліку з принципами та функціями системи управління щодо можливості формування релевантного інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Система бухгалтерського обліку функціонує з метою надання користувачам (суб'єктам запиту) необхідної інформації для прийняття управлінських рішень. Дане твердження під час дослідження значення бухгалтерського обліку в управлінні підприємством вимагає розуміння процесу прийняття управлінських рішень та ідентифікації користувачів облікової інформації, їх інформаційних запитів. Також у рамках практичної реалізації значення бухгалтерського обліку в процесі прийняття управлінських рішень необхідними заходами виступають дії облікових працівників щодо чіткої ідентифікації інформаційних запитів управлінського персоналу і, як результат, формування масивів облікової інформації відносно етапів облікового процесу на підприємстві.

Л.В. Нападовська одним із компонентів інформаційної системи управління визначає облік як «систему процесів управління, що використовує комплексний набір взаємодіючих елементів для збору, обробки, зберігання й надання інформації для досягнення поставлених цілей» [1]. В.Ф. Палій стверджує, що «бухгалтерський облік, перебуваючи на перетині інформаційних потоків різних підрозділів, може формувати інформацію про реальний стан підприємства, використовуючи відповідні дані, проходячи через систему обліку, які перетворюються на інформацію» [2, с. 17]. М.Ю. Медведєв зазначає, що «облік – це інформаційна модель господарської діяльності» [3, с. 31].

Отже, бухгалтерський облік є складною системою – сукупністю елементів, пов'язаних між собою та об'єднаних в єдине ціле. Виступаючи ланкою зв'язку між господарською діяльністю та особами, які приймають рішення, бухгалтерський облік: по-перше, вимірює господарську діяльність шляхом реєстрації даних про неї для подальшого використання; по-друге, обробляє дані та інтерпретує їх так, щоб вони набули практичної корисності; по-третє, передає у вигляді звітів інформацію тим, хто використовує її для прийняття управлінських рішень.

Проте в умовах ускладнення господарських процесів традиційна система бухгалтерського обліку, що на виході продукує підсумкову бухгалтерську (фінансову) звітність, не в змозі задовольнити всі інформаційні потреби управлінського персоналу, навіть щодо масиву внутрішньої фінансової та нефінансової інформації. Для повноцінного формування релевантного інформаційного забезпечення системи управління слід ужити низку конструктивних заходів, які не змінюють принципів функціонування облікової системи, а саме:

1) ідентифікувати додаткові об'єкти активів, капіталу, зобов'язань, доходів, витрат та інших фактів господарського життя, які піддаються визнанню й оцінці за основними або ж суміжними правилами обліку;

2) підвищити аналітичні можливості системи бухгалтерського обліку щодо поділу складних об'єктів на прості, дані про які становлять інформаційний інтерес управлінського персоналу;

3) застосовувати додаткові способи та процедури оброблення даних, що відмінні від традиційно облікового підходу, застосовувати процедури оброблення внутрішньої нефінансової інформації;

4) складати нетипові форми підсумкової документації, які відповідають інформаційним запитам управлінського персоналу або ж становлять суспільний інтерес.

Наведені додаткові вимоги до системи бухгалтерського обліку для формування повноцінного релевантного інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень неодмінно призводять до необхідності ідентифікації додаткових підсистем обліку управлінського спрямування.

Вимогою сучасності по відношенню до розвитку бухгалтерського обліку як головної інформаційної системи суб'єкта господарювання повинна стати відповідь на запитання: чи здатний традиційний бухгалтерський облік враховувати інформаційні потреби системи управління? чи потрібно створювати відмінну від бухгалтерського обліку систему інформаційного забезпечення? чи здатна бухгалтерська звітність повною мірою надавати релевантні дані для управління?

Формування бухгалтерської звітності є однією з основоположних умов провадження підприємницької діяльності, незважаючи на наявність установлених цілей стратегічного розвитку суб'єкта господарювання. Виходячи з традиційної сутності бухгалтерського обліку

та ненадання належної уваги управлінським персоналом вітчизняних підприємств потреби визначення стратегії подальшого їх функціонування, актуальною проблемою залишається дослідження сутності, принципів та підходів до формування бухгалтерської звітності підприємства.

Бухгалтерська звітність – це масив обліково-економічної інформації, яка систематизована та узагальнена відповідно до певних правил і відповідає певним вимогам та принципам формування. Як зазначає С.В. Івахненко, облікова інформація повинна відповідати таким принципам: «Багатократність використання; концентрація, тобто вибираються тільки суттєві ознаки; штучність – створюється людьми (обліковими працівниками), а не виникає природно, тобто сама собою; цілеспрямованість, тобто інформація відповідає визначеним завданням; аналітичність – здатність надавати не тільки зафіксовані в документах дані, а й підсумкові, розрахункові, додаткові» [4].

Бухгалтерська звітність у своїй основі має певні відмінності від інших форм розкриття інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства, головною з яких є формування тільки на основі облікових даних: «Бухгалтерська звітність – це звітність, яку складають на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб різних груп користувачів. Отже, бухгалтерська звітність є способом передачі інформації користувачам. Бухгалтерська звітність – це звітність, яка формується за даними єдиної системи бухгалтерського обліку» [5, с. 176, 184].

За результатами дослідження сутності поняття «бухгалтерська звітність підприємства» можна зробити такі висновки:

1) бухгалтерська звітність – це підсумкова узагальнена та систематизована облікова інформація в розрізі ідентифікованих специфічних ознак об'єктів і процесів;

2) бухгалтерська звітність є основою для формування показників фінансової звітності за низкою правил та процедур, що наперед визначені та не змінюються протягом поточного фінансового року;

3) прерогативою бухгалтерської звітності є завершення облікового процесу на підприємстві та задоволення інформаційних потреб внутрішніх користувачів за загальними типами інформаційних запитів.

Проблеми використання бухгалтерської звітності у цілому та облікової інформації зокрема під час прийняття управлінських

рішень умовно можна поділити на дві групи: 1) проблеми, пов'язані з налагодженням ефективних комунікаційних зв'язків; 2) проблеми, пов'язані з адаптацією організації та методики ведення бухгалтерського обліку до інформаційних потреб управлінського персоналу.

Вирішення проблем комунікаційного характеру між суб'єктом управління та обліку має велике значення, адже система бухгалтерського обліку повинна вдосконалюватися з управлінського погляду відповідно до висунутих претензій із боку управлінського персоналу. З іншого боку, висока релевантність облікової інформації не матиме цінності, якщо вона не сприйматиметься управлінським персоналом.

Вирішення проблем комунікаційного характеру для підвищення релевантності даних бухгалтерської звітності слід убачати в таких заходах:

1) уточнення термінів, що застосовуються суб'єктами обліку та управління;

2) ознайомлення управлінського персоналу з методологією формування облікової інформації;

3) взаємоузгодження роботи програмного забезпечення системи обліку, аналізу, планування та управління у цілому;

4) наведення в посадових інструкціях працівників систем обліку та управління положень щодо інформаційної взаємодії;

5) спільне розроблення представниками системи управління та суб'єктом організації і ведення обліку посадових інструкцій для облікових працівників тощо.

У працях багатьох науковців простежується проблематика необхідності підвищення цінності облікової інформації в управлінських процесах через оброблення нефінансових даних, у т. ч. із зовнішнього соціально-економічного середовища. І.О. Дземішкевич стверджує, що «перспективним напрямом розвитку звітності є об'єднання фінансової і нефінансової інформації про діяльність підприємства та подання її в одному загальному, інтегрованому звіті. Головною проблемою реалізації заданого напрямку є розроблення форми нового звіту, також відкритими залишаються питання щодо рівня уніфікованості інтегрованої звітності» [6, с. 218].

Дослідники П. Куцик і М. Корягін удосконалення бухгалтерської звітності вбачають у трансформації її парадигми, яка ідентифікується в рамках переходу від бухгалтерської звітності до інтегрованої: «Появу нової парадигми бухгалтерської звітності фактично

можна визнати закономірним процесом, оскільки зміни, що відбулися протягом останніх років в інституційному середовищі бухгалтерського обліку, повинні бути обов'язково враховані шляхом удосконалення облікового методологічного апарату. Перехід від однієї парадигми до іншої характеризується наявністю глибоких структурних зрушень в існуючій концепції бухгалтерської звітності, що значно змінює розуміння її сутності та зумовлює необхідність розроблення нових моделей прийняття рішень користувачами на її основі (на основі фінансових та нефінансових показників)» [7].

Проте вирішення такого завдання вимагає більше ідентифікації стратегічного складника, ніж традиційного управлінського.

В.О. Сорокін акцентує увагу на тому, що априорі «система бухгалтерського обліку виступає забезпечувальною ланкою у системі управління та призначена впорядкувати вхідну та вихідну інформацію (свій продукт) відповідно до потреб управління. При цьому внутрішня структура системи бухгалтерського обліку змінюється в напрямі своєчасного забезпечення й отримання в повному обсязі вихідної інформації для вивчення її різними користувачами. Від різноманітності цієї інформації залежить кількість рівнів управління, які вона забезпечує, а отже, і складність самої системи бухгалтерського обліку» [8, с. 177]. На думку В.Я. Плаксінка та Р.В. Липського, «внутрішньогосподарський облік за інформаційним змістом і колом вирішуваних завдань набагато ширший і різноманітніший, ніж фінансовий. Він повністю підпорядкований запитам управлінської структури підприємства. Його дієвість забезпечується орієнтацією на конкретні господарські завдання, вирішення яких ґрунтується на відповідній інформації про витрати і доходи» [9].

Ідентифікація підсистеми управлінського обліку дає змогу визначити перелік специфічних об'єктів облікового відображення, а також методів їх оброблення, тому у цьому разі не йдеться про бухгалтерську звітність у традиційному розумінні.

Важливим напрямом удосконалення системи інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень є адаптація принципів, функцій та вимог до бухгалтерського обліку до функцій-принципів системи управління суб'єктом господарювання. Як відзначає Н.Б. Мельник, «взаємодія елементів бухгалтерського обліку та управлінських функцій підвищує ефективність і результа-

тивність системи управління економічного суб'єкта загалом. Відповідно, прийняті управлінські рішення покращують фінансовий стан, поточне функціонування і мобілізують перспективи стратегічного розвитку суб'єкта господарювання» [10, с. 230].

На рис. 1 схематично наведено узгодження функцій управління з принципами, вимогами та функціями обліку, що свідчить про прийнятність розгляду системи бухгалтерського обліку як інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

Виходячи з принципу системи управління – планування, реалізуються функції бухгалтерського обліку: планова, інформаційна та прогностична. Таким чином, бухгалтерський облік

як інформаційне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень повинен забезпечити: оперативне формування даних по вироблених управлінських альтернативах; відповідність даних фінансового та управлінського обліку з різним рівнем аналітичності; відображення в обліку всіх реальних та потенційних фактів господарського життя; забезпечення надання всім ланкам управління релевантної фактичної інформації для раціонального планування.

Організація як функція управління суб'єктом господарювання продукує в системі бухгалтерського обліку активізацію таких функцій: облікова інформація забезпечує оперативне порівняння фактичних та планових



Рис. 1. Узгодження принципів, функцій та вимог бухгалтерського обліку до принципів системи управління

показників, виявлення розбіжностей, ідентифікація причин і відповідальних осіб; облік функціонує як сполучна ланка між первинними і підсумковими показниками діяльності та управліннями всіх базових рівнів.

Координаційна функція управління забезпечується за допомогою системи бухгалтерського обліку на основі інформаційних взаємозв'язків між управлінським персоналом та виконавцями. Дані зв'язки ідентифікуються як управлінські бухгалтерські звіти.

Система бухгалтерського обліку потенційно забезпечує доступність управлінських рішень, установлення алгоритму збору і оброблення інформації, можливість уточнення управлінських завдань та виправлення помилок, виконання управлінських рішень у межах правил і процедур чинного законодавства.

Така функція управління, як контрольна, відповідає регулюючій та контрольній функціям бухгалтерського обліку. Згідно із цим, до системи бухгалтерського обліку висувуються вимоги, яких слід дотримуватися для створення раціонального інформаційного забезпечення: застосування контрольних заходів до всіх головних аспектів господарської діяльності (комплексність); постійний моніторинг управлінських процесів (контрольованість); можливість порівняння даних поточного та попередніх періодів (зіставність); уникнення двозначності сприйняття облікової інформації (відкритість).

Отже, наявні принципи бухгалтерського обліку та вимоги до облікової інформації піддаються узгодженню з принципами управління через вироблення процедур підготовки управлінських бухгалтерських звітів.

Облікова інформація для управлінського персоналу для прийняття рішень є різносторонньою як за змістом показників, так і за формою подання. Якщо розкриття облікових даних у фінансовій звітності регламентовано низкою нормативно-правових актів, то ідентифікація правил та процедур формування, систематизації, групування обліково-економічної інформації у форматі бухгалтерської управлінської звітності залишається довільною прерогативою управлінського персоналу. Саме проблеми ідентифікації інформаційних потреб внутрішніх користувачів та визначення оптимальної методики підготовки управлінської бухгалтерської звітності в умовах посилення конкурентної боротьби всередині економічного середовища набули надзвичайної гостроти.

Зважаючи на динамізм економічних процесів, що зумовлено посиленням конкурент-

ної боротьби в економічному середовищі, до системи бухгалтерського обліку висувуються додаткові вимоги. Вони є відмінними від традиційних вимог, пов'язаних із забезпеченням процесу складання фінансової звітності. Сьогодні фінансова звітність не задовольняє інформаційні потреби як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів: «Традиційний підхід до формування фінансової звітності не виправдовує себе через низький рівень інформативності останньої, особливо в частині задоволення інформаційних потреб економічних агентів щодо рівня вартості підприємства, ризикованості його діяльності та перспектив подальшого розвитку» [11, с. 287–288].

Низка дослідників акцентує увагу на положеннях, що фінансова звітність залишається лише імперативною вимогою організації та ведення бухгалтерського обліку [12], що фінансова звітність містить іррелевантну облікову інформацію (пов'язують такий стан речей із необдуманим застосуванням тих чи інших варіантів облікової політики підприємства) [13], що фінансова звітність як інформаційне джерело під час прийняття управлінських рішень не відповідає принципу оперативності [14].

За таких умов для отримання необхідної оперативної релевантної інформації управлінський персонал використовує дані поточного бухгалтерського обліку, які характеризуються несистематизованістю, подачею в неоптимальній формі, наявністю у відповіді на інформаційний запит надлишкових даних або ж недостатністю щодо аналітичного поділу показників облікової інформації. Вирішення цих проблем забезпечується складанням управлінської бухгалтерської звітності, призначення якої у загальному розумінні полягає у задоволенні інформаційних потреб управлінського персоналу.

На думку О.А. Лаговської, управлінська «бухгалтерська звітність покликана задовольняти інформаційні потреби управлінського персоналу, є первинною ланкою у формуванні інтегрованої звітності суб'єкта господарювання, що характеризується такими ознаками: 1) містить інформацію, що необхідна для адекватної оцінки вартості підприємства та величини її приросту; 2) поєднує фінансову та нефінансову інформацію, що дасть змогу уникнути проблеми дублювання показників, а з погляду зовнішнього користувача значно полегшить процес пошуку необхідних даних; 3) орієнтується на потреби всіх груп користувачів; 4) поєднує економічні, екологічні та

соціальні аспекти діяльності підприємства; 5) дає змогу користувачу порівнювати інформацію, представлену різними підприємствами» [11, с. 326–327].

Дослідники В.І. Кузь та В.С. Кравчук стверджують про залежність задоволення інформаційних потреб управлінського персоналу за допомогою облікової інформації від низки принципів та ознак, за якими формуються управлінські звіти. У контексті порушеного питання велику роль відграють елементи інформаційного забезпечення: «Управлінська бухгалтерська звітність характеризується низкою пов'язаних між собою понять: форма управлінської бухгалтерської звітності, елемент управлінської бухгалтерської звітності, формат управлінської бухгалтерської звітності, розділ форми управлінської бухгалтерської звітності» [15, с. 196].

Виходячи зі змістового навантаження інформаційного запиту управлінського персоналу, управлінська бухгалтерська звітність класифікується «за форматом представлення; за рівнем представлення; за періодичністю представлення; за змістом інформації» [16, с. 87].

Зважаючи на вищенаведені факти, слід зазначити, що процес формування бухгалтерської звітності як інформаційного забезпечення системи управління повинен базуватися на індивідуальному підході відповідно до інформаційних потреб управлінського персоналу, що дає підстави стверджувати про доречність застосування в практиці поняття «управлінська бухгалтерська звітність».

О.А. Шапорова, Е.А. Тюхова, Н.В. Куканова під час трактування поняття «управлінська бухгалтерська звітність» проводять розмежування між бухгалтерською та управлінською звітністю: «Управлінська бухгалтерська звітність – це звітність, яка містить у собі важливі ознаки, що дають змогу ідентифікувати відповідний вид звітності серед усього масиву інформації, яка міститься на підприємстві: бухгалтерська звітність указує на те, що звітність формується на основі даних бухгалтерського обліку, який включає у себе підсистему управлінського обліку; управлінська звітність указує на ціль, досягнення якої повинне забезпечити формування обліково-аналітичної інформації бухгалтерської управлінської звітності» [17].

На нашу думку, управлінська бухгалтерська звітність – це система обліково-аналітичної інформації, що міститься у формах звітності та представлена у вигляді сукупності облікових та розрахункових показників

у визначеному форматі, сформована відповідно до внутрішніх регламентів підприємства, характеризує внутрішнє та зовнішнє середовище суб'єкта господарювання у цілому та його сегментів й оперативно задовольняє інформаційні потреби внутрішніх користувачів інформації.

До основних функцій управлінської бухгалтерської звітності слід відносити: інформаційну функцію; планову функцію; системну функцію; аналітичну функцію; контрольну функцію; організаційну функцію.

Таким чином, формування управлінської бухгалтерської звітності у своїй основі передбачає використання як даних системи бухгалтерського обліку підприємства, так і економічної інформації із зовнішнього середовища, а також результати обробки вказаних видів інформації за допомогою аналітичних процедур.

З'ясовані ознаки управлінської бухгалтерської звітності дають змогу ідентифікувати такі принципи її підготовки, змісту показників та форм:

1) релевантності (управлінська бухгалтерська звітність повинна бути корисною для прийняття конкретних управлінських рішень, а не просто інформувати про ті чи інші аспекти господарської діяльності підприємства);

2) оперативності (управлінська бухгалтерська звітність повинна формуватися в прийнятні терміни, що забезпечує збереження її релевантності під час прийняття управлінських рішень);

3) адресності (звітність повинна надаватися конкретним управлінцям відповідно до їх статусу в ієрархії управління);

4) достатності (інформація у звітності повинна бути достатньою для прийняття управлінських рішень на відповідному рівні, водночас вона не повинна бути надлишковою і відволікати увагу управлінців на другорядні дані);

5) аналітичності (управлінська звітність повинна надавати можливість проведення аналізу з мінімальними затратами часу);

6) зрозумілості (показники управлінської бухгалтерської звітності повинні бути сформовані відповідно до правил, які є відомими управлінському персоналу);

7) достовірності (інформація з управлінської бухгалтерської звітності повинна правдиво відображати результати здійснення господарських процесів);

8) співставності (співставність управлінської звітності дає користувачам можливість виявити спільні та відмінні риси в даних, які наводяться в різних формах звітності).



Отже, на даному етапі розвитку підприємницьких структур доміантною моделлю інформаційного забезпечення системи управління залишається система бухгалтерського обліку, яка в підсумку продукує сукупність систематизованих та групованих даних у форматі бухгалтерської звітності. Проте, зважаючи на багатогранність змісту інформаційних запитів управлінського персоналу, вдосконалення функціонування системи бухгалтерського обліку та процесу формування бухгалтерської звітності слід убачати у підвищенні їх управлінської спрямованості.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, першочерговим заходом щодо вдосконалення процесу формування бухгалтерської звітності є уточнення її сутності, методики та принципів формування в нормативних актах на національному рівні. Узгодження термінології та окремих методичних принципів формування бухгалтерської звітності, виокремлення пря-

мого зв'язку з формуванням інших видів звітності суб'єкта господарювання раціоналізують процес розроблення внутрішніх розпорядчих документів та дадуть суб'єкту організації і ведення обліку можливість чіткої ідентифікації управлінського складника в системі бухгалтерського обліку. Вдосконалення інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень слід убачати в узгодженні принципів управління та обліку (процесу формування бухгалтерської звітності), а також вимог до облікової інформації, що практично реалізується в ході уточнення положень внутрішніх розпорядчих документів, зокрема внесення до них положень, які містять управлінський складник. Декларування норм поліпшення інформаційного забезпечення дасть змогу виробити єдину прийнятну для суб'єкта господарювання послідовність формування управлінської звітності відповідно до існуючих запитів управлінського персоналу.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Нападівська Л.В. Базові принципи управлінського обліку. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 1. С. 173–181.
2. Палий В.Ф. Бухгалтерський учет в системе экономической информации. М.: Финансы, 1975. 158 с.
3. Медведев М.Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерный метод. М.: Дело и сервис, 2001. 752 с.
4. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи. Наукове видання. Житомир: АСА, 2001. 416 с.
5. Семчук І.В. Звітність підприємств як джерело інформації для користувачів. Міжнародний збірник наукових праць. 2008. Вип. 1(7). С. 174–185.
6. Дземішкевич І.О. Інтегрована звітність як еволюція поняття «звітність». Вісник УБСНБУ. 2014. № 2(20). С. 215–219.
7. Куцик П., Корягін М. Інтегрована звітність як нова парадигма розвитку бухгалтерської звітності. URL: [file:///C:/Users/%D0%90%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D0%9D/Downloads/boau\\_2015\\_5\\_3.pdf](file:///C:/Users/%D0%90%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D0%9D/Downloads/boau_2015_5_3.pdf) (дата звернення: 25.04.2018).
8. Сорокін В.О. Місце та роль бухгалтерського обліку в інформаційній системі управління підприємством. Вісник ЖДТУ. 2007. № 1(39). С. 174–182.
9. Плаксієнко В.Я., Ліпський Р.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: проблеми теорії і практики. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/7.2/039.pdf> (дата звернення: 11.04.2018).
10. Мельник Н.Б. Бухгалтерський облік у системі управління підприємством. Вісник Прикарпатського університету. Економіка. 2014. Вип. X. С. 225–230.
11. Лаговська О.А. Обліково-аналітичне забезпечення вартісно-орієнтованого управління: теорія та методологія: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2012. 676 с.
12. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України № 2275-VIII від 6 лютого 2018 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2275-19/page2>. (дата звернення: 11.04.2018).
13. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерський учет: управленческий аспект. М.: Финансы и статистика, 2001. 416 с.
14. Кузнецова С.А. Бухгалтерський облік у системі формування управлінської інформації: методологія та практика: монографія. Мелітополь: Таврійській державний агротехнологічний університет, 2007. 297 с.
15. Кузь В.І., Кравчук В.С. Управлінська бухгалтерська звітність підприємства: принципи та підходи до формування. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2015. Вип. II(58). С. 188–197.

16. Лаговська О.А., Легенчук С.Ф., Кузь В.І., Кучер С.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посіб. К.: Кондор, 2018. 418 с.

17. Шапорова О.А., Тюхова Е.А., Куканов Н.В. Бухгалтерская управленческая отчетность как система учетно-аналитической информации. URL: <http://www.uecs.ru/uecs43-432012/item/1460-2012-07-23-05-37-14> (дата звернення: 17.02.2018).

## REFERENCES:

1. Napadovska L.V. (2013) Bazovi pryntsyipy upravlinskoho obliku [Basic principles of managerial accounting]. Actual problems of the economy, no 1, pp. 173-181.

2. Paliy V.F. (1975) Bukhgalterskiy uchet v sisteme ekonomicheskoy informatsii [Accounting in the system of economic information]. Moscow: Finance. (in Russian).

3. Medvedev M.Yu. (2001) Obshchaya teoriya ucheta: estestvennyy, bukhgalterskiy i komp'yuternyy metod [General theory of accounting: natural, accounting and computer method]. Moscow: Business and service. (in Russian).

4. Ivakhnenkov S.V. (2001) Informatsiini tekhnologii v orhanizatsii bukhgalterskoho obliku: istoriia, teoriia, perspektyvy [Information technologies in the organization of accounting: history, theory, prospects]. Zhytomyr: ASA. (in Ukrainian).

5. Semchuk I.V. (2008) Zvitnist pidpriemstv yak dzherelo informatsii dlia korystuvachiv [Enterprise reporting as a source of information for users]. International collection of scientific works, no. 1 (7), pp. 174-185.

6. Dzemishkevych I.O. (2014) Intehrovana zvitnist yak evoliutsiia poniattia "zvitnist" [Integrated reporting as evolution of the concept of "reporting"]. Bulletin of UBSNBU, no. 2 (20), pp. 215-219.

7. Kutsyk P., Koriahin M. (2015) Intehrovana zvitnist yak nova paradyhma rozvytku bukhgalterskoi zvitnosti [Integrated reporting as a new paradigm for the development of accounting reporting]. Available at: [file:///C:/Users/%D0%90%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D0%9D/Downloads/boau\\_2015\\_5\\_3.pdf](file:///C:/Users/%D0%90%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D0%9D/Downloads/boau_2015_5_3.pdf). (accessed 25 April 2018).

8. Sorokin V.O. (2007) Mistse ta rol bukhgalterskoho obliku v informatsiinii systemi upravlinnia pidpriemstvom [The place and role of accounting in the information management system of the enterprise]. Journal of ZHDTU, no. 1(39). pp. 174-182.

9. Plaksienko V.Ya., Lipskyi R.V. (2016) Bukhgalterskiy oblik v upravlinni pidpriemstvom: problemy teorii i praktyky [Accounting in the management of the enterprise: problems of theory and practice]. Available at: [file:///C:/Users/%D0%90%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D0%9D/Downloads/boau\\_2015\\_5\\_3.pdf](file:///C:/Users/%D0%90%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D0%9D/Downloads/boau_2015_5_3.pdf). (accessed 11 April 2018).

10. Melnyk N.B. (2014) Bukhgalterskiy oblik u systemi upravlinnia pidpriemstvom [Accounting in the enterprise management system]. Bulletin of the Precarpathian University, no. 10, pp. 225-230.

11. Lahovska O.A. (2012) Oblikovo-analitychne zabezpechennia vartisno-oriientovanoho upravlinnia: teoriia ta metodolohiia [Accounting and analytical support of value-oriented management: theory and methodology]. Zhytomyr: ZhDTU. (in Ukrainian).

12. Pro tovarystva z obmezhenoiu ta dodatkovoiu vidpovidalnistiu (2018) [About limited liability companies]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2275-19/page2>. (accessed 11 April 2018).

13. Khorngren Ch.T., Foster Dzh. (2001) Bukhgalterskiy uchet: upravlencheskiy aspekt [Accounting: management aspect]. Moscow: Finance and Statistics. (in Russian).

14. Kuznetsova S.A. (2007) Bukhgalterskiy oblik v systemi formuvannia upravlinskoi informatsii: metodolohiia ta praktyka [Accounting in the system of formation of management information: methodology and practice]. Melitopol: Tavria State Agrotechnological University. (in Ukrainian).

15. Kuz V.I., Kravchuk V.S. (2015) Management accounting: principles and approaches to formation [Management accounting: principles and approaches to formation]. Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute, no. 58, pp. 188-197.

16. Lahovska O.A., Lehenchuk S.F., Kuz V.I., Kucher S.V. (2018) Bukhgalterskiy oblik v upravlinni pidpriemstvom [Accounting in the management of the enterprise]. Kyiv: Kondor. (in Ukrainian).

17. Shapорова О.А., Тиухова Е.А., Куканов Н.В. (2012) Bukhgalterskaia upravlencheskaia otchetnost kak sistema uchetho-analytycheskoi ynfomatsyy [Accounting management reporting as a system of accounting and analytical information]. Available at: <http://www.uecs.ru/uecs43-432012/item/1460-2012-07-23-05-37-14>. (accessed 17 February 2018).

## Accounting reporting in the system of information management enterprise management

**Popova V.D.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation,  
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

**Kuryliuk N.M.**

Student,  
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Accounting is a complicated system – all the elements which are connected and combined into in only whole. Speaking as a link between economic activity and individuals who make a decision, accounting: firstly, it measures economic activity by registering information about it for future using; secondly, it processes and interprets information so that it becomes more practical; thirdly, it transmits information in the form of reports to those who use it to make managerial decisions.

The problems of using accounting statements and information, in particular, when it makes managerial decision can be divided into two groups: 1) the problems which is connected with establish of effective communication links; 2) the problems which is connected with the adaptation of the organization and the methodology of accounting to the information needs of managerial staff.

The improvement of information support of the management system through the rational construction of the accounting and accounting statements is an individual process for each economic subject. After all, its information system must be consistent with the information needs of management, and the process of making managerial decisions for each enterprise is characterized by specific rather than standardized features.

Managerial accounting statements – is a system of accounting-analytical information which is

contained in the reporting forms and presented in the form of a set of accounting and settlement indicators in a certain format, it is formed accordingly to internal regulations of the enterprise, it characterize the internal and external environment of the economic entities and its segments and quickly satisfies the information needs of internal users of information.

The main functions of managerial accounting statements should include: information function; planned function; system function; analytic function; control function; organizational function.

It is advisable to include the main principles of the preparation of management accounting: the principle of relevance; efficiency; sufficiency analyticity; clarity; authenticity; comparability.

So, the improvement of the information support of the process of making management decisions should be seen in the harmonization of the principles of management and accounting (the process of the formation financial statements), also requirements for accounting information, which is practically realized during clarification of the provisions of internal regulations, in particular, the introduction of provisions that contain managerial component. Declaration of norms for improving information support will allow to develop a single formation of the consistent managerial statements for economic subject in accordance with existing managerial inquiries.

## Проблеми організації управлінського обліку та роль управлінського аудиту на підприємствах

**Розіт Т.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики, обліку та аудиту  
Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна

**Слюніна Т.Л.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики, обліку та аудиту  
Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна

У статті визначено роль управлінського обліку та аудиту в системі управління підприємством. Досліджено основний зміст оперативного та стратегічного управлінського обліку як механізму підвищення ефективності діяльності підприємств. Розглянуто питання впровадження управлінського обліку на підприємствах України. Виділено основні етапи побудови системи управлінського обліку.

**Ключові слова:** управлінський облік, управлінський аудит, оперативний та стратегічний облік, система управлінського обліку, впровадження, організація, підприємство.

Rozit T.V., Slyunina T.L. ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье определена роль управленческого учета и аудита в системе управления предприятием. Исследовано основное содержание оперативного и стратегического управленческого учета как механизма повышения эффективности деятельности предприятий. Рассмотрены вопросы внедрения управленческого учета на предприятиях Украины. Выделены основные этапы построения системы управленческого учета.

**Ключевые слова:** управленческий учет, управленческий аудит, оперативный и стратегический учет, система управленческого учета, внедрение, организация, предприятие.

Rozit T.V., Slyunina T.L. PROBLEMS OF MANAGEMENT ACCOUNT ORGANIZATION AND THE ROLE OF MANAGEMENT AUDIT AT ENTERPRISES

The article defines the role of management accounting and auditing in the enterprise management system. The main content of operational and strategic management accounting as a mechanism to improve the efficiency of enterprises is investigated. The issues of implementation of management accounting in enterprises of Ukraine are considered. The main stages of building a management accounting system are highlighted.

**Keywords:** management accounting, management audit, operational and strategic accounting, management accounting system, implementation, organization, enterprise.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Разом із розвитком ринкових відносин в Україні зростає роль впровадження ефективних систем управління, прийняття управлінських рішень та контролю ефективності діяльності підприємств. Саме тому проблема організації та впровадження системи управлінського обліку та проведення управлінського аудиту набуває все більшої актуальності.

Управлінський облік призначений для надання достовірної, повної та оперативної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень, а управлінський аудит – для оцінки ефективності діяльності управлінського апарату та надання рекомендацій щодо поліпшення результатів його

діяльності та підприємства у цілому, що є надзвичайно важливим у сучасній ринковій економіці. Але на відміну від зарубіжних підприємств керівники українських компаній досі не мають чіткого розуміння ролі управлінського обліку та аудиту через недостатній розвиток теоретичних і практичних основ його впровадження, організації та використання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сьогодні в економічних дослідженнях використовуються різні розробки, присвячені питанням управлінського обліку та аудиту, які є інструментами управління підприємством. Дослідження питань теорії і практики організації системи управлінського обліку та ролі управлінського аудиту в Україні проводять

такі науковці, як Н.В. Васюк, О.О. Довжик, Н.М. Корольок, Г.В. Лебедик, С.О. Левицька, М.З. Матвійчук, О.О. Олійник, І.Б. Плотніченко, В.С. Рижиков, Л.В. Чуприна та ін. Але, незважаючи на велику кількість публікацій та важливих наукових результатів, усе ще існує проблема практичного використання методики й організації управлінського обліку та аудиту.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення ролі управлінського аудиту, обґрунтування необхідності організації і ведення управлінського обліку та визначення основних принципів та етапів побудови його системи на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні управлінський облік та аудит на підприємствах України ще не сформувалися як цілісні системи, що забезпечують керівництво всією необхідною для прийняття ефективних рішень інформацією та оцінюють рівень ефективності діяльності управлінського персоналу на підприємстві.

Головною причиною слабого розвитку управлінського аудиту на підприємствах України є відсутність визначення поняття «управлінський аудит» у чинному законодавстві. Водночас існує багато різних тлумачень цього терміна, що запропоновані різними зарубіжними і вітчизняними вченими (табл. 1) [8, с. 106].

Із наведених визначень можна виділити основне завдання і кінцеву мету управлінського аудиту.

Основне завдання управлінського аудиту – оцінити управлінську діяльність організації з

усіх боків, щоб визначити її фактичну ефективність, розробити і внести необхідні зміни в управлінський процес.

Кінцевою метою проведення управлінського аудиту є визначення та співставлення фактично досягнутих результатів із плановими поставленими завданнями в контексті ефективності менеджменту організації діяльності з обґрунтуванням оцінки та наданням рекомендацій щодо поліпшення результатів [6, с. 33].

Отже, управлінський аудит не тільки здійснює аналіз і контроль ефективності діяльності підприємства, а й допомагає створити ефективні інструменти управління, головним із яких є система управлінського обліку на підприємстві.

Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» визначає управлінський облік як «систему збору, обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством» [1]. Проте це визначення не розкриває всю сутність поняття «управлінський облік».

Управлінський облік – це процес, який постійно вдосконалює планування, проектування, вимірювання і функціонування систем фінансової та нефінансової інформації, спрямовує дії менеджменту, мотивує поведінку, підтримує, створює культурні цінності, необхідні для досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей підприємства [5, с. 137].

Для успішної діяльності та конкурентоспроможності підприємства на сучасному ринку

Таблиця 1

**Визначення змісту поняття «управлінський аудит» вітчизняними та зарубіжними науковцями**

| Автор                    | Трактування терміну «управлінський аудит»   |
|--------------------------|---|
| В. Адамовська            | Процес вивчення та оцінки господарських явищ і фактів для надання рекомендацій управлінській ланці суб'єкта господарювання з питань ефективності діяльності підприємства, досягнення кінцевого результату і програмних цілей, а також контролю відповідності якості управлінського персоналу та ефективності перерозподілу і виконання ним своїх повноважень. |
| С. Левицька, І. Левицька | Вид операційного аудиту, основною метою якого є оцінка результативності адміністративного забезпечення господарської діяльності.  |
| Л. Паркер                | Оцінка менеджменту і функціонування організації, а також виконання робіт із погляду ефективності, економічності та результативності діяльності.   |
| І. Рабенко               | Економічна діагностика наявної на досліджуваному підприємстві системи стратегічного і тактичного управління його виробничою, комерційною та соціальною діяльністю з подальшим розробленням комплексу всебічних заходів, які спрямовані на усунення виявлених у цій системі недоліків.   |
| Ч. Хонгрэн, Дж. Фостер   | Моніторинг, призначений для з'ясування того, чи виконуються цілі і процедури, визначені вищим керівництвом.   |

керівництво повинно формувати стратегію розвитку, постійно вдосконалювати її та оперативно реагувати на внутрішні й зовнішні зміни, що можуть вплинути на діяльність підприємства. Для цього необхідна постійно діюча ефективна система управлінського обліку та звітності.

І.Б. Плотніченко та О.В. Акіншина поділяють управлінський облік на оперативний та стратегічний [9, с. 59]. Характеристику кожного з них представлено в табл. 2.

Таким чином, управлінський облік – це система, у якій не тільки здійснюється підготовка інформації для прийняття ефективних рішень, планування та контролю на різних рівнях підприємства, а й оцінка прийнятих рішень із погляду відповідності загальній стратегії підприємства.

Запровадження системи управлінського обліку дасть змогу керівнику підприємства оперативно управляти компанією, швидко адаптуватися до внутрішніх і зовнішніх змін, що впливають на економічну ефективність, рентабельність і конкурентоспроможність підприємств.

Підприємство має право самостійно вирішувати, чи потрібно йому організувати систему управлінського обліку. Ведення управлінського обліку не є обов'язковим, але його впровадження сприяє зростанню ефективності управлінських рішень та діяльності підприємства у цілому. Рішення про доцільність ведення управлінського обліку приймається залежно від оцінки витрат і вигоди від його функціонування. Найчастіше доцільним є запровадження системи

Таблиця 2

**Порівняльна характеристика оперативного і стратегічного управлінського обліку**

| № п/п | Показники   | Оперативний управлінський облік   | Стратегічний управлінський облік   |
|-------|---|---|--|
| 1.    | Мета обліку   | Надання допомоги в плануванні, контролі та підготовці управлінських рішень  | Надання допомоги в досягненні стратегічних цілей підприємства  |
| 2.    | Орієнтація  | Внутрішні процеси та явища підприємства   | Аналіз зовнішнього бізнес-середовища   |
| 3.    | Основні завдання  | Інформаційне забезпечення для оцінки й аналізу діяльності окремих сегментів підприємства:<br>– інформаційне забезпечення та складання звітності про відхилення та їх інтерпретацію;<br>– аналіз альтернативних управлінських рішень;<br>– інформування про можливі наслідки певних дій;<br>– рекомендації щодо вибору оптимального рішення тощо | Забезпечення інформацією про реалізацію прийнятої стратегії:<br>– аналіз ефекту від зміни стратегії, оцінка результативності змін;<br>– аналіз прибутковості конкурентів та замовників;<br>– оцінка стратегічних рішень;<br>– інформаційне забезпечення для аналізу власного потенціалу;<br>– інформаційне забезпечення оцінки ключових чинників успіху тощо |
| 4.    | Джерела інформації  | Дані бухгалтерського (фінансового), виробничого (оперативного), статистичного, податкового обліку, позаоблікові дані (внутрішня інформація)   | Внутрішня та зовнішня інформація   |
| 5.    | Об'єкти витрат  | Продукція, роботи, послуги, клієнти, вид діяльності тощо  | Стадії вартісного ланцюжка   |
| 6.    | Цілеспрямованість аналізу витрат                            | Аналіз витрат залежно від конкретних управлінських потреб   | Аналіз витрат залежно від прийнятої стратегії  |
| 7.    | Напрями обліку (підходи до калькулювання та аналізу витрат) | Метод повних витрат, метод «директ-кост», нормативний метод, метод «стандарт-кост», калькулювання за замовленням, калькулювання за процесами, калькулювання на основі діяльності, облік за центрами відповідальності, аналіз взаємозв'язку «витрати – обсяг – прибуток» тощо  | Аналіз вартісного ланцюжка, аналіз витрат і доходів конкурентів, калькулювання за принципом зворотного потоку, калькулювання життєвого циклу, цільове калькулювання, калькулювання для безперервного вдосконалення, облік і аналіз витрат на якість продукції, облік продуктивності тощо   |

управлінського обліку на великих і середніх підприємствах, рідко – на малих підприємствах.

Після прийняття рішення про організацію управлінського обліку керівництво підприємства повинно вирішити, як саме буде впроваджуватися система управлінського обліку. Можливі два варіанти:

1) за допомогою фірми, яка спеціалізується на впровадженні системи управлінського обліку на підприємстві;

2) впровадження власними силами.

Обидва варіанти мають як переваги, так і недоліки. Так, перший варіант характеризується професіоналізмом, невеликими строками впровадження, мінімізацією можливих помилок, але такі послуги завжди мають вартісний характер, програмне забезпечення, яке використовує виконавець, може не повністю відповідати потребам підприємства.

Другий варіант потребує багато трудових затрат, але буде максимально відповідати всім особливостям підприємства.

Для реалізації другого варіанта підприємству необхідно виконати спеціальні процедури впровадження, які поділяють на етапи. Різні науковці виділяють різну кількість етапів побудови системи управлінського обліку.

Найбільш повну та детальну класифікацію цих етапів пропонують І.Б. Плотніченко та О.В. Акіншина. Вони пропонують розділити впровадження системи управлінського обліку на п'ять стадій (етапів) [9, с. 61–62]:

- 1) дослідно-аналітичну (діагностичну);
- 2) методологічну;
- 3) документальну;
- 4) стадію автоматизації інформаційного процесу на підприємстві;
- 5) організаційну.

На першій стадії необхідно визначити основні вимоги до системи управління, оцінивши для цього наявну систему бухгалтерського обліку, організаційну структуру, порядок прийняття управлінських рішень тощо.

На другому етапі потрібно визначитися з моделлю управлінського обліку, визначити об'єкти і системи обліку витрат, методи калькування собівартості продукції. Також на цьому етапі формують центри відповідальності, визначають основні показники, які підлягають контролю (як кількісні, так і якісні).

На третій стадії розробляються форми внутрішньої звітності, затверджується система документообігу й організуються інформаційні потоки на підприємстві.

Внутрішня звітність повинна бути оперативною, корисною, без зайвої інформації,

достовірною та об'єктивною. Щоб внутрішня звітність мала ще більшу цінність, вона повинна бути легкозрозумілою, порівняною з іншими звітами та аналітичною. Керівник повинен затрачувати мінімум часу для ознайомлення з нею.

Внутрішня звітність може бути як регулярною, так і подаватися у разі якихось відхилень. Форми управлінської звітності повинні бути уніфіковані, але за необхідності можуть змінюватися та уточнятися.

На четвертому етапі вирішується, яким саме способом буде автоматизовуватися управлінський облік. Автоматизація управлінського обліку підвищує ефективність та оперативність обробки необхідної інформації.

Існує п'ять основних засобів автоматизації управлінського обліку [2, с. 42]:

- електронні таблиці Excel;
- програми бухгалтерського обліку, що поєднують у собі функції управлінського обліку;
- власні розробки;
- ERP-системи;
- звичайна програма для ведення бухгалтерського обліку, самостійно настроєна під управлінський облік.

У кожного з названих засобів автоматизації управлінського обліку є як позитивні, так і негативні моменти. Так, електронні таблиці Excel не потребують затрат на придбання програмного забезпечення, мають широкі можливості для форматування звітів та побудови різних графіків, але існує велика ймовірність допущення помилки, видалення даних, а оскільки режим їхньої роботи «напівавтоматизований», потрібно буде затратити багато часу для складання консолідованої звітності.

Програми бухгалтерського обліку, що поєднують у собі функції управлінського обліку, за правильного налаштування можуть заощадити час, оскільки більша частина інформації була вже введена бухгалтером і відображається в управлінському обліку, але деякі дані бухгалтерського обліку можуть бути несумісними. Також ці програми дуже складні в налаштуванні та супроводженні й потребують затрат ресурсів у разі зміни структури програми.

Власні розробки за високої кваліфікації фахівців мають дуже велику вірогідність відповідати всім вимогам підприємства і можуть постійно вдосконалюватися залежно від змін потреб управлінського персоналу, але для розроблення програми необхідний час, постійно потрібно її підтримувати, існує велика ймовірність виявлення помилок у створеній програмі.

ERP-системи мають широкі можливості для автоматизації всіх процесів на підприємстві, але їх упровадження є дуже тривалим, складним і має високу вартість, внесення змін у створену систему створює великі складнощі для підприємства.

Звичайна програма для ведення бухгалтерського обліку, самостійно настроєна під управлінський облік, упроваджується за невеликий час, має невисоку ціну, відповідає всім необхідним вимогам, але для істотної зміни структури системи доведеться залучати сторонніх фахівців.

На останній стадії створення системи управлінського обліку затверджують:

- наказ про організацію управлінського обліку на підприємстві;
- наказ про створення служби управлінського обліку;
- посадові інструкції тощо.

Впроваджена система управлінського обліку повинна:

- функціонувати згідно з метою її створення;
- оцінюватися з погляду ефективності функціонування;

– вдосконалюватися у разі виникнення проблеми.

**Висновки з цього дослідження.** У сучасній ринковій економіці управлінський облік та аудит є ефективними інструментами управління, що підвищують конкурентоспроможність підприємства, забезпечують керівництво ключовою та оперативною інформацією, оцінюють ефективність діяльності підприємства та надають рекомендації для її підвищення. Впровадження системи управлінського обліку та застосування управлінського аудиту відкривають нові можливості для українських підприємств, оскільки не тільки забезпечують керівництво інформацією про виробничі процеси, а й дають змогу використовувати її для прийняття ефективних управлінських рішень і підвищення ефективності діяльності підприємств та управлінського персоналу. На жаль, в Україні рідко зустрічається практичне застосування системи управлінського обліку та управлінського аудиту. У сучасних умовах це питання є дуже актуальним і потребує свого дослідження.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Олійник О.О. Управлінський аудит: теоретичні аспекти та особливості розвитку в Україні. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка». 2015. № 1. С. 104–110.
2. Левицька С.О., Левицька І.О. Управлінський аудит як інструмент оптимізації витрат енергопостачальних компаній. Незалежний аудитор. 2014. № 9(III). С. 29–38.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-14 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 02.05.2018).
4. Лебедик Г.В., Іващенко К.Ю., Світловська А.М. Проблеми організації управлінського обліку на підприємствах. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2016. № 15. С. 137–140.
5. Плотніченко І.Б., Акішнина О.В. Теоретико-методологічні аспекти управлінського обліку на промислових підприємствах. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2011. № 704. С. 57–54.
6. Васюк Н.В. Методологія організації управлінського обліку на підприємстві. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. № 1. С. 40–45.

#### REFERENCES:

1. Oliinyk O.O. Upravlinskyi audyt: teoretychni aspekty ta osoblyvosti rozvytku v Ukraini. Visnyk Natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia. Seriiia "Ekonomika". 2015. № 1. S. 104-110
2. Levytska S.O., Levytska I.O. Upravlinskyi audyt yak instrument optymizatsii vytrat enerhopostachalnykh kompanii. Naukovo-praktychne vydannia "Nezalezhnyi AUDYTOR". 2014. № 9 (III). S. 29-38
3. Pro bukhghalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 № 996-14/ Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (data zvernennia 02.05.2018)
4. Lebedyk H.V., Ivashchenko K.Yu., Svitlovska A.M. Problemy orhanizatsii upravlinskoho obliku na pidpriemstvakh. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriiia "Ekonomika i menedzhment". 2016. № 15. S.137-140.
5. Plotnichenko I.B., Akinshyna O.V. Teoretyko-metodolohichni aspekty upravlinskoho obliku na promyslovykh pidpriemstvakh. Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnikha". 2011. № 704. S.57-54
6. Vasiuk N.V. Metodolohiia orhanizatsii upravlinskoho obliku na pidpriemstvi. Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. 2013. № 1. S. 40-45



## **Problems of managerial accounting and the role of managerial audit at enterprises**

**Rozit T.V.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
V.N. Karazin Kharkiv National University

**Sliunina T.L.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
V.N. Karazin Kharkiv National University

With the development of a market system, the problem of organizing and implementing a system of managerial accounting and conducting managerial audit becomes increasingly relevant. The article mentions the main reason of weak managerial audit development at Ukrainian enterprises, points out the different views of domestic and foreign scholars on the interpretation of the concept of "managerial audit", and the main task and purpose of the managerial audit are determined.

Managerial audit helps to create effective management tools, the main of which is the system of managerial accounting at the enterprise. Managerial accounting is divided into operational and strategic. In the article their characteristics are compared according to the following indicators: purpose of accounting, orientation, main tasks, sources of information, objects of expenses, purposefulness of cost analysis and directions of accounting.

The organization and implementation of a management accounting system is possible in two ways: either alone or with the help of third-party firms specializing in this. The implementation of the enterprise's own forces is carried out in five stages: experimental-analytical,

methodological, documentary, stage of automation of the information process at the enterprise and organizational stage. The article details the essence of each of them.

The main requirements for internal reporting are: efficiency, utility, reliability, objectivity, accessibility, comparability and periodicity.

There are five main means of automation of managerial accounting: Excel spreadsheets, accounting programs, combining the functions of managerial accounting, own developments, ERP systems and the usual program for accounting, independently configured for managerial accounting. The positive and negative aspects of each of the mentioned means of automation of managerial accounting are highlighted.

The implementation of a managerial accounting and managerial audit application not only provides management with reliable information about production processes, but also enables it to be used to make effective managerial decisions and increase the efficiency of enterprises and management personnel, which opens up new opportunities for Ukrainian business. That is why it is so important to continue studying this topic and apply the results of research in practice.

## Модернізація системи бухгалтерського обліку в державному секторі: переваги, недоліки та перспективи покращення роботи працівників бухгалтерських служб

**Степова Т.Г.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Одеський торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Ахмад М.І.**

магістрант  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Оводюк Н.О.**

магістрант  
Київського національного торговельно-економічного університету

Надана оцінка системі бухгалтерського обліку в державному секторі України. Розглянуті конкретні заходи, які були задіяні на протязі 2007–2018 років з метою модернізації облікової системи, як загалом, так і окремих її складників. Проведено аналіз досліджень та публікацій науковців і фахівців із питань процесів реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі. Аргументовано, що сучасна організаційна структура бухгалтерської служби не повною мірою забезпечує ефективність діяльності бюджетних установ. Доведена необхідність та можливість покращення праці робітників бухгалтерських служб.

**Ключові слова:** Стратегія модернізації облікової системи в державному секторі, Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі, План рахунків, мотивація праці, Єдина тарифна сітка.

Степовая Т.Г., Ахмад М.И., Оводюк Н.А. МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ: ПРЕИМУЩЕСТВА, НЕДОСТАТКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ УЛУЧШЕНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ БУХГАЛТЕРСКИХ СЛУЖБ

Дана оценка системе бухгалтерского учета в государственном секторе Украины. Рассмотрены конкретные мероприятия, которые были задействованы в течение 2007–2018 годов с целью модернизации учетной системы, как в целом, так и для отдельных ее составляющих. Проведен анализ исследований и публикаций ученых и специалистов по вопросам процессов реформирования системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в государственном секторе. Аргументировано, что современная организационная структура бухгалтерской службы не в полной мере обеспечивает эффективность деятельности бюджетных учреждений. Доказана необходимость и возможность улучшения труда работников бухгалтерских служб.

**Ключевые слова:** Стратегия модернизации учетной системы в государственном секторе, Национальные положения (стандарт) бухгалтерского учета в государственном секторе, План счетов, мотивация труда, Единая тарифная сетка.

Stepova T.H., Ahmad M.I., Ovodyuk N.O. MODERNIZATION OF THE ACCOUNTING SYSTEM IN THE STATE SECTOR: BENEFITS, DISADVANTAGES AND PROSPECTS FOR IMPROVING THE WORK OF WORKERS OF ACCOUNTING SERVICES

The evaluation of the accounting system in the public sector of Ukraine is reviewed. Concrete measures that were taken during 2007–2018 with the aim of modernizing the accounting system as a whole as so many separate components are analyzed. The analysis of researches and publications of scientists and specialists on the processes of reforming the system of accounting and financial reporting in the public sector is conducted. There are opinions that the modern organizational structure of the accounting service does not fully ensure the efficiency of budget institutions. The necessity and possibility of improvement of work of accounting services workers is proved.

**Keywords:** Strategy of modernization of the accounting system in the public sector, National standards of accounting (public) sektor, Plan of accounts, motivation of work, Unified tariff grid.

**Постановка проблеми.** У системі обліку України (в тому числі в державному секторі) відбуваються постійні зміни. У затвердженій

Кабінетом Міністрів України Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки були

чітко визначені недоліки бюджетного обліку та конкретні заходи, відповідальні за їх проведення і строки виконання [1]. Заходи, сформульовані у плані удосконалення бухгалтерського обліку на 2016–2018 роки, сприяли подальшому оновленню обліку в бюджетному секторі економіки [2]. Та тільки у Проекті модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2018–2025 роки до переліку заходів включили необхідність удосконалення процесу оцінювання результатів роботи працівників бухгалтерських служб [3].

Облік результатів роботи та заробітної плати працівників займає центральне місце у всій системі обліку установи. Та особливо це актуально для бухгалтерів у період застосування Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у державному секторі (НП(С)БОДС), розроблених на основі МСБОДС.

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

Питанням організації бухгалтерського обліку в державному секторі присвячено багато наукових праць вітчизняних учених та фахівців. Процеси реформування обліку у бюджеті з урахуванням вимог міжнародних стандартів розглядалися у дисертаційних роботах, обговорювалися на шпальтах збірників наукових праць О.О. Дорошенко, Т.І. Єфименко, О.О. Канцурова, І.О. Кондратюка, С.О. Левицької, Л.Г. Ловінської, С.В. Свірко, Н.М. Старченко, Н.І. Сушко, Л.Г. Хорунжак та інших. Нині продовжується процес реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі України. Та все ж розроблення сучасної системи бухгалтерського обліку, у тому числі обліку праці та заробітної плати, являє собою складну наукову і практичну проблему, яка має дискусійний характер та ще не зовсім вирішена.

**Формулювання цілей статті.** Метою нашого дослідження є оцінка запропонованих і вже практично реалізованих заходів щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі та подальшого поліпшення облікової системи загалом та окремих її складників.

**Виклад основного матеріалу.** З прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» почалися поступові процеси реформування системи обліку з метою створення єдиних правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств, а за новою редакцією Закону з 1.01. 2018 р. – і для бюджетних установ [4].

Радикальним змінам в бухгалтерському обліку, на нашу думку, передувала серйозна робота з виявлення недоліків наявної системи бюджетного обліку. До них були віднесені такі:

- законодавством чітко не визначено методи ведення бухгалтерського обліку в державному секторі;

- бухгалтерський облік виконання державного і місцевих бюджетів ведеться органами Казначейства, а облік виконання кошторисів бюджетних установ – розпорядники бюджетних коштів;

- бухгалтерський облік виконання державного і місцевих бюджетів ведеться за касовим методом із застосуванням методу нарахування за окремими операціями (облік державного боргу, зобов'язань розпорядників бюджетних коштів). Операції за доходами, видатками відображаються в бухгалтерському обліку в момент проведення відповідних платежів, а операції з фінансування бюджету – в момент зарахування коштів з одночасним відображенням боргу;

- фонди загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування застосовують різні методики ведення бухгалтерського обліку;

- бухгалтерський облік в бюджетних установах і фондах загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування ведеться за методом нарахування, за яким операції та події визнаються в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати коштів (або їх еквівалентів);

- казначейство складає звітність про виконання державного бюджету на підставі інформації за касовими операціями, які відображені в його системі бухгалтерського обліку та звітності розпорядників бюджетних коштів, щодо яких не здійснюється казначейське обслуговування (за окремими напрямками видатків МЗС, таємні видатки та видатки, пов'язані з виконанням спільних проектів з міжнародними фінансовими організаціями);

- звітність про виконання бюджетів консолидується Казначейством і головними розпорядниками бюджетних коштів паралельно, що приводить до збільшення витрат бюджету для обробки інформації;

- основні засоби у бухгалтерському обліку не відображають за справедливою вартістю;

- використовується різне програмне забезпечення, а інколи воно відсутнє [1].

Планувалося, що на протязі 2007–2015 рр. будуть розроблені та запроваджені національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку,

план рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованого з бюджетною класифікацією; нові форми фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів; програмне забезпечення обміну інформацією між Мінфіном, органами Казначейства і суб'єктами державного сектору з використанням баз даних та інформаційних систем; проведено удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів фінансово-бухгалтерських служб.

Були передбачені конкретні заходи, строки виконання та відповідальні за їх виконання: Державне казначейство, Мінфін, Мін'юст, Мінпраці, Мінекономрозвитку та головні розпорядники бюджетних коштів. Перелік заходів включав насамперед проведення досліджень у сфері розподілу повноважень щодо ведення обліку активів, зобов'язань, доходів та витрат між суб'єктами бухгалтерського обліку (Казначейством, бюджетними установами, фондами загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування) та у зв'язку з цим внесення змін до Бюджетного кодексу України, Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»; розроблення та затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, плану рахунків бухгалтерського обліку; перегляд наявних форм фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів, а також показників про виконання бюджетів і кошторисів бюджетних установ та державних цільових фондів; установлення єдиних підходів та вимог до формування мережі розпорядників бюджетних коштів із розробленням відповідного нормативно-правового та методологічного забезпечення; розроблення та затвердження національних положень (стандартів) фінансової звітності у державному секторі.

Задля створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи передбачалося внесення до нормативно-правових актів змін щодо реалізації у повному обсязі повноважень органів Державного казначейства під час здійснення ними контролю бюджетних повноважень під час зарахування надходжень, прийняття зобов'язань та проведення платежів; розроблення інформаційно-аналітичної системи моніторингу виконання бюджетів у режимі реального часу на базі плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі та відповідно до бюджетної класифікації; врегулювання питання щодо функціонування фінансово-бухгалтерських служб суб'єктів державного сектору, в тому

числі головних бухгалтерів; уніфікування програмного забезпечення, що використовується суб'єктами державного сектору, з метою забезпечення обміну інформацією між Мінфіном, органами Державного казначейства і суб'єктами державного сектору з використанням баз даних та інформаційних систем. У додатку 2 затвердженої Стратегії детальніше були прописані заходи щодо запровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі на період до 2015 р.

Слід зазначити, що в результаті реалізації цих заходів вже з 1.01.2015 р. набрали чинності такі Національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку в державному секторі: 121 «Основні засоби», 122 «Нематеріальні активи», 123 «Запаси», 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», 127 «Зменшення корисності активів», 128 «Зобов'язання», 130 «Вплив змін валютних курсів», 132 «Виплати працівникам», 133 «Фінансові інвестиції» та Методичні рекомендації щодо їх запровадження.

Планом заходів щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2016–2018 роки передбачалося запровадження нових національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі; створення системи подання електронної звітності розпорядниками бюджетних коштів і державними цільовими фондами, складеної згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі; консолідація фінансової звітності, складеної згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі; адаптація облікової системи АС «Є-Казна» до Плану рахунків та внутрішньої платіжної системи Казначейства, адаптація та запровадження Плану рахунків в обліковій системі Казначейства [2].

Та вже з 1.01. 2017 р. адаптували новий план рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, інструкції та типові кореспонденції рахунків обліку для відображення основних операцій бюджетних установ, фондів державного соціального і пенсійного страхування та операцій щодо виконання державного та місцевих бюджетів [5]. Аналізуючи зміни щодо попереднього плану рахунків, одні фахівці у новому плані рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі знаходять позитивні моменти й одночасно не погоджу-

ються з деякими нововведеннями, інші відмічають лише недоліки. Про це йшлося у статтях «План рахунків в контексті реформування системи обліку в Україні» [6] та «Реформування системи обліку в Україні» [7].

У Проекті модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2018–2025 роки було зазначено, що органи Казначейства не здійснили переходу до Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, що ускладнює процес складання консолідованої фінансової звітності. Передбачено заходи щодо застосування єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі органами Казначейства з 01.01.2019 року та відображення в бухгалтерському обліку операцій з виконання бюджетів методом нарахування.

З метою якісного кадрового забезпечення в межах процесу реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі особливої уваги вимагає подальше удосконалення формування організаційної структури бухгалтерських служб, покращення системи підготовки та перепідготовки профільних спеціалістів, чітке визначення кваліфікаційних вимог, удосконалення процесу оцінювання результатів роботи працівників бухгалтерських служб [3].

Спираючись на дослідження практики ведення обліку в бюджетних установах освітнього та медичного профілю, Н.М. Хорунжак наголошує, що сучасна організаційна структура бухгалтерської служби не повною мірою забезпечує оптимізацію використання ресурсів і підвищення ефективності діяльності бюджетних установ та вважає необхідним скорочення тактів опрацювання облікової операції, розмежування повноважень між обліковими працівниками [8]. Організація роботи працівників бухгалтерської служби бюджетних установ, на думку О.О. Закравець і Н.В. Головченко, має відповідати таким основним принципам, як:

- науковість (використання напрацювань науки і практики щодо організації діяльності категорії працівників);
- суцільність (постійні пошуки шляхів удосконалення організації праці);
- комплексність (застосування комплексу організаційних, техніко-економічних, санітарно-гігієнічних, психологічних та інших заходів);
- плановість (проекування комплексу заходів щодо організації праці).

До елементів організації праці, що сприятимуть забезпеченню їх реалізації, віднесені:

- чітке адресне керівництво процесом організації праці;
- професійна спеціалізація праці;
- кооперування праці;
- нормування праці;
- наявність концепції мотивації праці [9].

З метою упорядкування оплати праці працівників установ, а також створення механізму підтримання на постійному рівні оптимальних міжгалузевих та міжпосадових співвідношень в оплаті праці Кабінет Міністрів України затвердив Єдину тарифну сітку (ЄТС) розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери; схему тарифних розрядів посад керівних, наукових, науково-педагогічних, педагогічних працівників, професіоналів, фахівців та інших працівників бюджетних установ, закладів та організацій; схему тарифних розрядів посад (професій) робітників, загальних для всіх бюджетних установ, закладів та організацій; ставки погодинної оплати праці працівників усіх галузей економіки за проведення навчальних занять. Посадові оклади (тарифні ставки) за розрядами ЄТС визначаються шляхом множення окладу (ставки) працівника 1 тарифного розряду на відповідний тарифний коефіцієнт [10].

Якщо, наприклад, до другого тарифного розряду ЄТС з 1.09.2005 р. використовували коефіцієнт 1,03, то нині аж 1,09, а до 25 розряду – 3,35 та 4,51, відповідно. У бюджетній сфері мінімальна тарифна ставка (посадовий оклад) встановлюється Кабміном. При цьому мінімальна тарифна ставка не може бути нижчою за прожитковий мінімум, встановлений для працездатних осіб на 1 січня календарного року. Так, на 1 січня 2018 року прожитковий мінімум для працездатних осіб встановлений на рівні 1762 грн. [11]. Тобто тарифна ставка для 2 розряду з 1.01.2018 р. дорівнює 1921 грн. (1762 x 1,09).

Ми поділяємо думку Г. Монастирської, яка вважає, що ЄТС не забезпечує чіткого зв'язку кваліфікації та відповідальності працівника з оплатою його праці; слабо стимулює якість роботи, не пов'язує оплату праці з її результатами; не дозволяє врахувати особливості тих чи інших галузей бюджетного сектору, адже кожна бюджетна галузь, підгалузь і навіть організація мають свої особливості, з урахуванням яких необхідно формувати систему винагороди їх працівників. В основу системи оплати праці повинен бути покладений принцип performance related pay, тобто оплати за ефективність та якість послуг, що надаються [12].

У пункті 13-7 Типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи, яке визначає завдання та функціональні обов'язки бухгалтерської служби бюджетної установи та повноваження її керівника, записано: «Головний бухгалтер подає керівникові бюджетної установи пропозиції щодо: визначення оптимальної структури бухгалтерської служби та чисельності її працівників; у пункті 13-11 він погоджує документи, пов'язані з витрачанням фонду заробітної плати, встановленням посадових окладів і надбавок працівникам, із керівником бюджетної установи» [13]. Використовуючи Довідник кваліфікаційних характеристик, керівник повинен удосконалювати форми мотивації праці працівників відповідно до їх професійних та ділових якостей, складності та умов праці, результатів господарської діяльності підприємств, установ, організацій [14].

Для того, аби забезпечити диференціацію оплати праці залежно від складності, кваліфікаційного рівня та умов виконуваних робіт, ступеня відповідальності, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства, установи, організації Міністерство соціальної політики у законопроекті прописали таке:

– мінімальний посадовий оклад, тарифна ставка або інша мінімальна базова величина, яка застосовується в системі оплати праці, не може бути меншою за розмір прожиткового

мінімуму, встановленого законом для працевдатних осіб на 1 січня календарного року;

– для професій (посад) керівників підприємств, менеджерів (управителів) установ та організацій ця величина не може бути меншою за подвійний розмір прожиткового мінімуму, встановленого законом для працевдатних осіб на 1 січня календарного року;

– галузевими (міжгалузевими) і територіальними угодами та колективними договорами можуть встановлюватися мінімальні ставки (оклади) в розмірах, більших за мінімальні гарантії в оплаті праці. Планується законопроект увести в дію уже із 01.01.2019 р.[15].

**Висновки із цього дослідження.** Планували, що процес модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі триватиме протягом 2007–2015 років. Але заходи, які мали забезпечити удосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів, повною мірою ще не виконані. Процес реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі триває. Подальшої уваги потребують питання упорядкування оплати праці працівників бюджетних установ на різних рівнях. Перспективи подальшого дослідження автори бачать у вивченні зарубіжного досвіду щодо мотивації праці (зокрема, Німеччини, Америки, Японії, Китаю).

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки. Постанова Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 р. № 34 URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF/print>.
2. План заходів щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2016–2018 роки. Наказ Міністерства фінансів України від 28 листопада 2016 року N 1038. URL: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/buhgalterskiy-oblik/plan-zahodiv-shchodo-modernizatsiyi-sistemi-buhgalterskogo-obliku-v/>
3. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року. Розпорядження КМУ від 20 червня 2018 р. № 437-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/437-2018-%D1%80>.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. – № 996-XIV: URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
5. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 29.12.2015 р. – № 1219: URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
6. Степова Т.Г. План рахунків в контексті реформування системи обліку в Україні [Електронний ресурс] / Т.Г. Степова. URL: <http://global-national.in.ua/issue-18-2017/25-vipusk-18-serpen-2017-r/3357-stepova-t-g-plan-rakhunkiv-u-konteksti-reformuvannya-sistemi-obliku-v-ukrajini>. 7. Степова Т.Г. Реформування системи обліку в Україні: / Т.Г. Степова. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/185.pdf>
8. Хорунжак Н.М. Модернізація обліку і контролю в бюджетних установах в умовах системної трансформації управління (за видами економічної діяльності): дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спеціальність 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз і аудит/ Хорунжак Н.М. URL: <http://www.uk.x-pdf.ru/5tehnikeskie/2270376-1-na-pravah-rukopisu-horunzhak-nadiya-mihaylivna-udk-6571-6-modernizaciya-obliku-kontrolyu-byudzhethnih-ustanovah-u.php>.

9. Закравець О.О., Головченко Н.В. Удосконалення організації праці працівників бухгалтерської служби бюджетних установ. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=65557>.
10. Єдина тарифна сітка розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-%D0%BF>.
11. Закон України Про державний бюджет України на 2018 рік. Редакція від 13.10.2018, підстава 2573-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.
12. Монастырская Г. Это горькое слово – бюджетник. URL: <https://zn.ua/internal/eto-gorkoe-slovo-byudzhetnik-.html>
13. Типове положення про бухгалтерську службу бюджетної установи. Пост. Кабінету Міністрів України від 26 січня 2011 р. N 59: URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/59-2011-%D0%BF>
14. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. URL: <https://www.kadrovik01.com.ua/article/3641-dovdnik-kvalifikatsyinih-harakteristik-profesy-pratsvnikv-perelk-vipuskv>
15. Зміни в оплаті праці: новий законопроект Мінсоцполітики. URL: <https://www.budgetnyk.com.ua/news/817-zmni-v-oplat-prats-noviy-zakonoproekt-mnsotspolitiki>

## REFERENCES:

1. Strategiya modernizatsiyi sy`stemy` buxgalters`kogo obliku v derzhavnomu sektori na 2007-2015`. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny` vid 16 sichnya 2007 #34. [Elektronny`j resurs]. Rezhym`dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF/print>.
2. Plan zahodiv shhodo modernizatsiyi sy`stemy` buxgalters`kogo obliku v derzhavnomu sektori na 2016 – 2018`. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrayiny` vid 28 ly`stopada 2016 roku N 1038. [Elektronny`j resurs]. Rezhym`dostupu: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/buhgalterskiy-oblik/plan-zahodiv-shhodo-modernizatsiyi-sistemi-buhgalterskogo-obliku-v>
3. Strategiya modernizatsiyi sy`stemy` buxgalters`kogo obliku ta finansovoyi zvitnosti v derzhavnomu sektori na period do 2025. Rozporyadzhennya KMU vid 20 chervnya 2018 r. # 437-r [Elektronny`j resurs]. Rezhym`dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/437-2018-%D1%80>
4. Zakon Ukrayiny` "Pro buxgalters`ky`j oblik ta finansovu zvitnist` v Ukrayini" vid 16.07.1999 r. – # 996-XIV: [Elektronny`j resurs]. Rezhym`dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
5. Plan raxunkiv buxgalters`kogo obliku v derzhavnomu sektori vid 29.12.2015 r. – #1219: [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
6. Stepova T.G. Plan raxunkiv v konteksti reformuvannya sy`stemy` obliku v Ukrayini [Elektronny`j resurs] / T.G. Stepova. Rezhym`dostupu: <http://global-national.in.ua/issue-18-2017/25-vipusk-18-serpen-2017-r/3357-stepova-t-g-plan-rakhunkiv-u-konteksti-reformuvannya-sistemi-obliku-v-ukrajini>
7. Stepova T.G. Reformuvannya sy`stemy` obliku v Ukrayini [Elektronny`j resurs] / T.G. Stepova. – Rezhym`dostupu: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/185.pdf>.
8. Xorunzhak N.M. Moderny`zatsiya obliku i kontrolyu v byudzhethny`x ustanovax v umovax sy`stemnoyi transformatsiyi upravlinnya (za vy`damy` ekonomichnoyi diyal`nosti): dy`s. na zdobuttya nauk. stupenya doktora ekon. nauk: special`nist` 08.00.09 – buxgalters`ky`j oblik, analiz i audy`t/ Xorunzhak N.M. [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`dostupu: <http://www.uk.x-pdf.ru/5tehlicheskie/2270376-1-na-pravah-rukopisu-horunzhak-nadiya-mihaylivna-udk-6571-6-modernizatsiya-obliku-kontrolyu-byudzhethnih-ustanovah-u.php>.
9. Zakravec` O.O., Golovchenko N.V. Udokonalennya organizatsiyi praci pracivny`kiv buxgalters`koyi sluzhby` byudzhethny`x ustanov. [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`dostupu: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=65557>
10. Yedy`na tary`fna sitka rozryadiv i koefitsiyentiv z oplaty` praci pracivny`kiv ustanov, zakladiv ta organizacij okremy`x galuzej byudzhethnoyi sfery`. [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-%D0%BF>.
11. Zakon Ukrayiny` Pro derzhavny`j byudzheth Ukrayiny` na 2018 rik. Redaktsiya vid 13.10.2018, pidstava 2573-VIII [Elektronny`j resurs]. Rezhym`dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.
12. Монастырская Г. Это гор`кое слово – byudzhethny`k [Elektronny`j resurs]/ G. Монастырская Rezhym`dostupu: <https://zn.ua/internal/eto-gorkoe-slovo-byudzhetnik-.html>
13. Ty`pove polozhennya pro buxgalters`ku sluzhbu byudzhethnoyi ustanovy`. Post. Kabinetu Ministriv Ukrayiny` vid 26 sichnya 2011 r. N 59 [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/59-2011-%D0%BF>
14. Dovidny`k kvalifikatsiy`x karaktery`sty`k profesij pracivny`kiv [Elektronny`j resurs]. Rezhym`dostupu: <https://www.kadrovik01.com.ua/article/3641-dovdnik-kvalifikatsyinih-harakteristik-profesy-pratsvnikv-perelk-vipuskv>.
15. Zminy` v oplatі praci: novy`j zakonoproekt Minsocpolitiki`ky` [Elektronny`j resurs]. Rezhym`dostupu: <https://www.budgetnyk.com.ua/news/817-zmni-v-oplat-prats-noviy-zakonoproekt-mnsotspolitiki>.

## **Modernization of the accounting system in the state sector: benefits, disadvantages and prospects for improving the work of workers of accounting services**

**Stepova T.G.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Department of Accounting and Taxation  
of the Odessa Trade and Economic Institute  
of Kyiv National University of Trade and Economics

**Ahmad M.I.**

Student,  
Kyiv National University of Trade and Economics

**Ovodyuk N.O.**

Student,  
Kyiv National University of Trade and Economics

The article points out the shortcomings of the current accounting system in the budget sector of the economy of Ukraine, such as the use of different methods of accounting for the implementation of state and local budgets by the Treasury bodies, and the accounting for budget expenditures performance by budget funds managers; accounting for budget execution was carried out on a cash basis using the accrual method for individual transactions; social and pension insurance funds using different accounting methods; Key accounting measures which did not reflect their fair value; the lack software, etc.

The Government of Ukraine has taken certain measures to eliminate deficiencies in the organization of accounting. So, the list of activities responsible for their implementation and the deadlines were reflected in the elaborated Strategy for Modernizing the Public Sector Accounting System for 2007–2015. This was relevant in connection with the application of National Accounting Standards, developed on the basis of International Accounting Standards.

As a result of the implementation of these activities since January 1, 2015. The following national provisions (standards) of public sector accounting came into force: 121 “Fixed assets”, 122 “Intangible assets”, 123 “Inventories”, 125 “Changes in accounting estimates and correction of errors”, 127 “Decrease in utility of assets”, 128 “Obligations”, 130 “The effect of changes in exchange rates”, 132 “Payments to employees”, 133 “Financial investments” and Methodological recommendations on their use.

The plan for measures to modernize the accounting system in the public sector 2016-

2018 provided for the introduction of new national accounting (accounting) standards and a public sector accounting plan, etc. Yes, adopted a new plan of public accounting sector since 1.01.2017. In the new plan of accounting for public accounting sector, some experts find positive points and at the same time do not agree with some innovations, while others point out the shortcomings.

In the project of modernization of the accounting system in the public sector in 2018-2025, it was noted that Treasury bodies did not make a transition to the new Accounts Plan, and postponed until 01.01.2019 the reflection in the accounting of operations on budget execution by accrual method. With the purpose of high-quality personnel provision within the process of reforming the accounting system in the public sector, further improvement of the organizational structure of accounting services is required. Relying on the study of accounting practices in budgetary institutions, researchers consider it necessary to reduce the cycle of processing the accounting operations, the division of powers between accounting officers.

The organization of work of accounting officers of budgetary institutions, in their opinion, should correspond to such basic principles as scientific, continuity, complexity, planning. The elements of the organization of work that will promote their implementation are as follows: a clear targeted management of the organization of work; professional specialization of labor; co-operation of labor; normalization of labor; presence of the concept of labor motivation. The unified tariff system (ETS) of rates and coefficients for



the payment of employees of institutions does not provide a clear link between the qualifications and responsibility of the employee for the payment of his labor; weakly stimulates the quality of work, which does not link wages with its results; does not allow to take into account the certain features of the budget sector.

Not all measures to ensure the improvement of the accounting system in the public sector, taking into account the requirements of inter-

national standards, are not fully implemented. Therefore, the process of reforming the accounting and financial reporting system in the public sector continues. Further attention is required to the issue of streamlining the remuneration of employees of budgetary institutions at various levels. The authors see the prospects for further study, in the study of foreign experience, in the motivation of work in particular Germany, America, Japan, China.

## Методика виявлення та аналізу існуючих резервів підприємства у процесі обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємства

**Фатенок-Ткачук А.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Східноєвропейського національного університету  
імені Лесі Українки

**Данилко А.Р.**

магістр  
Східноєвропейського національного університету  
імені Лесі Українки

---

Стаття присвячена методиці виявлення та аналізу існуючих резервів підприємства у процесі обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємства. Визначено види резервів за класифікаційними ознаками. Охарактеризовано принципи та етапи пошуку резервів підприємства. Встановлено основні вимоги для організації пошуку резервів. Наведено особливості методики виявлення та аналізу існуючих резервів підприємства.

**Ключові слова:** резерви підприємства, види резервів, принципи пошуку резервів, аналіз існуючих резервів, методика виявлення резервів.

Фатенок-Ткачук А.А., Данилко А.Р. МЕТОДИКА ВІЯВЛЕННЯ І АНАЛІЗА СУЩЕСТВУЮЩИХ РЕЗЕРВОВ ПРІДПРИЯТТЯ В ПРОЦЕСІ УЧЕТНО-АНАЛІТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕННЯ РАЗВИТИЯ ПРІДПРИЯТТЯ

Стаття посвячена методиці виявлення і аналізу існуючих резервів підприємства в процесі учетно-аналітичного забезпечення розвитку підприємства. Определены види резервов по классификационным признакам. Охарактеризованы принципы и этапы поиска резервов предприятия. Установлены основные требования для организации поиска резервов. Приведены особенности методики выявления и анализа существующих резервов предприятия.

**Ключевые слова:** резервы предприятия, виды резервов, принципы поиска резервов, анализ существующих резервов, методика выявления резервов.

Fatenok-Tkachuk A.A., Danylo A.R. METHOD OF DETECTION AND ANALYSIS OF EXISTING RESERVES OF THE ENTERPRISE IN ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROCESSING OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

The article is devoted to the method of detection and analysis of existing reserves of the enterprise in the process of accounting and analytical support for the development of the enterprise. Types of reserves are defined according to classification criteria. The principles and stages of the search of enterprise reserves are described. The basic requirements for organizing the search of reserves are established. The features of the method of detection and analysis of existing reserves of the enterprise are presented.

**Keywords:** enterprise reserves, types of reserves, principles of search of reserves, analysis of existing reserves, method of detection of reserves.

---

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасна діяльність суб'єктів господарювання проводиться в досить несприятливих економічних, політичних, а також соціальних умовах та тісно пов'язана із ризиками, які в свою чергу залежать від здатності підприємства спрогнозувати власне появу непередбачуваних витрат та збитків. Підприємство може захистити себе від ризиків шляхом створення забезпечень майбутніх витрат та платежів.

Накопичення джерел для погашення витрат, що здійснюються протягом року, а також забезпечення іншого призначення сприяє достатній фінансовій стабільності як важливої складової економічної стабільності підприємства в цілому, оскільки за наявності створеного забезпечення знижується ризик суттєвого збільшення втрат і зниження прибутковості в окремі періоди.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням економічної сутності, пошуку та

аналізу існуючих резервів підприємства присвячували свої праці такі вчені як Ф. Ф. Бутинець, С. М. Дячек, А. Н. Азріліян, О. О. Пархомчук, Я. В. Соколов, Р. Г. Яніков, Д. І. Понакова. Нежива М. О. досліджувала питання передумов формування фінансових ресурсів. Резервну систему підприємства загалом розкрила у своїй праці Козлова М. О.

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** Не дивлячись на те, що на практиці обліково-аналітичної роботи підприємства процеси резервування присутні досить давно, залишаються малодослідженими питання щодо формування методики виявлення резервів підприємства та аналізу у процесі обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємства.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження особливостей методики виявлення та аналізу існуючих резервів підприємства та характеристика її складових.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На практиці в процесі діяльності суб'єктів господарювання забезпечення майбутніх витрат та платежів здійснюється через створення резервних фондів. В науковій літературі існують різні трактування економічної сутності поняття «резерви». У спеціальній літературі та в практиці економічного аналізу Бутинець Ф. Ф. термін «резерви» використовується у подвійному значенні: як запаси ресурсів, які необхідні для безперервного здійснення процесу виробництва, надання послуг тощо; як вимірювані, ще невикористані можливості розвитку та удосконалення основного або інших видів діяльності відносно вже досягнутого рівня, тобто можливості підвищення ефективності виробництва. Дячек С. М. розглядає суть «резервів» як інструмента самострахування підприємства від впливу в майбутньому на фінансовий стан підприємства очікуваних негативних наслідків ризиків господарської діяльності. Азріліян А. Н. висловив свою думку, стверджуючи, що резерви – це відокремлена частина активів, сконцентрована у резервних або страхових фондах – як централізованих, так і децентралізованих, і призначена для покриття непередбачуваних потреб, витрат на страхування. Пархомчук О. О. вважає, що резерви є джерелом покриття можливих або очікуваних витрат та збитків суб'єкта господарювання, що представляє собою запас високоліквідних засобів, які створилися на підприємстві відповідно до чинного законодавства та внутрішніх документів і характеризуються особливим

порядком формування та цільовим характером використання. Коротку характеристику надає Соколов Я. В. стверджуючи, що резервами є накопичення для покриття очікуваних і чітко визначених витрат підприємства [1].

Як бачимо визначення науковцями поняття «резервів» неоднозначне, адже воно залежить від сфери, галузі економічних знань, в якій вони застосовуються. З одного боку, під резервом зазвичай розуміють певний запас чого-небудь для безперервної господарської діяльності або на випадок необхідності. У такому сенсі резерв може приймати різну матеріальну форму, а саме резервний запас сировини, матеріалів, палива, виробничих площ. До таких резервів можуть застосовуватись методи фактичного контролю. З іншого боку, резервами також називають невикористані, невичерпні можливості розвитку та вдосконалення основного або інших видів діяльності відносно вже досягнутого рівня: резерв підвищення продуктивності праці, підвищення ефективності на одиницю вкладених коштів, підвищення ефективності виробництва [2, с. 271].

Також існують резерви, що формуються відповідно до законодавства та установчих документів, утворюються за рахунок чистого прибутку, отриманого організацією. Відомо, що умовою для створення резервного капіталу є наявність чистого прибутку. Якщо організація отримала чистий (непокритий) збиток за звітний рік, то відрахування в резервний капітал не здійснюються [3, с. 3, 6].

Для організації комплексного й цілеспрямованого пошуку резервів їх класифікують за різноманітними ознаками, що наведено у рис. 1. Із рис. 1 бачимо, що за способом виявлення резерви поділяються на явні та приховані. Зазначимо, що явні – резерви, які легко виявити за даними бухгалтерського обліку, до яких відносяться очевидні втрати і перевитрати.

До безумовних належать резерви, що пов'язані з недопущенням безумовних втрат сировини, матеріалів, робочого часу (брак, недостача та псування продукції, виплачені штрафи тощо). Умовні втрати – перевитрати ресурсів порівняно з чинними нормами на підприємстві. Приховані – резерви, що можуть бути виявлені в результаті аналізу шляхом порівняння з іншими об'єктами.

Дана класифікація не вичерпує існування інших ознак групування і видів резервів, а лише систематизує підхід до їх пошуку. Наявність різновидів резервів залежить від кон-



**Рис. 1. Класифікація резервів підприємства**

*Джерело: сформовано автором на основі джерела [4]*

критичних умов діяльності й завдань кожного підприємства.

Слід зазначити, що виявлення господарських резервів є одним із основних завдань економічного аналізу. Виявлення резервів підприємства є важливою ділянкою роботи, необхідною в першу чергу для обґрунтованого планування діяльності, своєчасного виконання і перевиконання планів, підвищення

ефективності роботи підприємства. В процесі виявлення резервів підприємства слід брати до уваги основні принципи, що допоможуть в їх пошуку (табл. 1).

Слід зазначити, що комплектний резерв являє собою найменший із трьох резервів, його ще називають поточним і реальним. Існує також поняття максимальний резерв – це найбільший резерв із трьох визначених та

Таблиця 1

## Принципи пошуку резервів

| Назва принципу                              | Характеристика   |
|---|--|
| Науковості                                  | Необхідно чітко знати економічну сутність господарських резервів, джерела та основні напрями їх пошуку, методику й техніку їх розрахунку й узагальнення.   |
| Комплексності та системності                | Пошук резервів повинен здійснюватися комплексно по всіх виробничих підрозділах і на всіх стадіях життєвого циклу продукції. Системний підхід до виявлення резервів означає вміння виявляти й узагальнювати їх з урахуванням взаємозв'язку та взаємообумовленості явищ, що вивчаються.  |
| Провідної ланки                             | В діяльності підприємства при вивченні будь-якого показника можна визначити найбільш резервомісткий об'єкт. Так, в аналізі собівартості продукції виділяють ті затрати, які займають найбільшу питому вагу. Це дозволяє звузити коло робіт і зосередити зусилля на найбільш ефективному з точки зору резервів об'єкті.   |
| Виділення «вузьких місць»                   | У діяльності підприємства виділяють об'єкти, що містять найбільше число упущень і втрат.   |
| Ранньої діагностики                         | Полягає в попередженні небажаних відхилень, які можуть з'явитися в ході виробничого процесу. Ліквідація таких відхилень дозволяє підвищити результативність виробництва. Чим оперативніше проводиться пошук резервів, тим більш ефективним є цей процес. Особливо важливе значення має скорочення часу між виявленням і освоєнням резервів.                                  |
| Комплектності                               | Резерви групуються за простими елементами процесу виробництва, тобто за предметами праці, засобами праці та живою працею, також необхідно враховувати, що кількісне сумування резервів за цими трьома групами факторів недопустиме, адже резерв по кожному з цих елементів повинен бути забезпечений резервами двох інших.   |
| Попередження повторного підрахунку резервів | Ситуація, при якій резерв підраховується повторно може виникнути під час їх узагальнення, коли не враховується взаємодія інших факторів, від яких залежать результати господарської діяльності. Чітке уявлення про взаємозв'язок, взаємодію та взаємопідпорядкованість показників, на основі яких проводиться виявлення резервів допоможе уникнути повторного їх підрахунку. |
| Реальності                                  | Під час підрахунку резервів необхідно враховувати реальні можливості підприємства, а їх величина повинна бути підкріплена відповідними заходами.   |
| Оптимального поєднання різних видів аналізу | Використання різних видів аналізу та їх уміле поєднання (техніко-економічного, функціонально-вартісного, фінансового і т. ін.) дозволяє виявити можливості підвищення ефективності всіх сторін господарювання.   |

*Джерело: сформовано автором на основі джерела [4]*

він не може використовуватись до тих пір, поки не будуть виявлені можливості збільшення обсягу виробництва продукції в такому ж розмірі і по двох інших групах факторів, тобто поки він не буде комплектним. Різниця між максимальним і мінімальним резервами становить перспективний резерв, для використання якого потрібно продовжувати пошук резервів по двох інших групах факторів. Поки додаткові резерви не знайдено, перспективний резерв лишається некомплектним, а значить, нереальним.

В теорії та практичній діяльності господарських суб'єктів існує певна методика вияв-

лення, вимірювання, оцінки та мобілізації резервів, що включає такі складові:

- визначення робіт з виявлення напрямів пошуку резервів;
- методи і способи вимірювання виявлених резервів;
- оцінка загального розміру резервів;
- заходи щодо практичної реалізації резервів.

Виявлення резервів, а також визначення реальних шляхів та термінів їх мобілізації вважається одним з основних завдань економічного аналізу діяльності усіх ланок господарства. Для того, щоб ефективно організувати пошук резервів необхідно мати чітке уявлення

щодо характеру та місця виникнення кожного з їх видів. Пошук резервів відбувається у кілька етапів: аналітичний, організаційний і функціональний. Саме аналітичний етап призначений виявленню і вимірюванню резервів. Виявити резерви підприємство може спираючись на дані аналізу первинних та облікових документів, що засвідчують різні факти господарських операцій. Проте методика виявлення залежить також від виду резерву. Слід зазначити, що деякі науковці, зокрема, Д. І. Понакова запропонувала розділити резерви за економічним змістом на такі види, як матеріальні, трудові та фінансові. Відповідно, вона вважає, що матеріальні резерви, які виступають предметом фінансово-господарської політики юридичних і фізичних осіб і полягають у збереженні конкретного майна, грошових засобів на випадок потреби, в обліку не будуть відображатися взагалі, або будуть виділені в складі іншого майна. Щодо трудових резервів, то вони також залишаються поза рамками бухгалтерського та фінансового обліку. Для того, щоб оцінити ефективність використання робочої сили та виявити резерви підвищення продуктивності праці використовується інформація управлінського обліку. Фінансові резерви в свою чергу являють собою предмет економічної інформації, що також формується в управлінському обліку. Про фінансові резерви можна сказати, що вони є лише предметом економічної (облікової) політики організації, абсолютно залежать від волі власника та не впливають на номінальну оцінку прав і зобов'язань. Вони призначені компенсувати вплив різних фактів господарського життя на реальну оцінку активів, капіталу і зобов'язань підприємства і звісно ж на фінансовий результат. З цього випливає, що резерви, які формуються у бухгалтерській звітності, мають лише фінансовий характер [5].

Другим етапом пошуку резервів є організаційний, який складається із системи заходів щодо мобілізації виявлених на попередньому етапі резервів. При цьому розробляється комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які забезпечують використання виявлених резервів. До них можуть належати: удосконалення технології, організації, управління, матеріально-технічної бази виробництва, матеріального стимулювання працівників тощо. Мобілізація внутрішніх резервів необхідна для покращення платоспроможності підприємства. Наприклад, забезпечення фінансового «оздоровлення» підприємства потребує пошуку та

мобілізації внутрішніх резервів забезпечення позитивності та зростання чистого грошового потоку підприємства, під яким розуміється різниця між вхідними та вихідними грошовими потоками, що генерується у перебігу здійснення господарсько-фінансової діяльності. Полегшенню процедури пошуку та залучення цих резервів сприяє системна класифікація резервів зростання чистого грошового потоку за такими ознаками: вид діяльності, наслідки мобілізації, сутність заходів, термін використання, функціональна сфера, рівень пошуку тощо [6].

Останнім етапом пошуку резервів є функціональний, в процесі якого відбувається втілення в життя розроблених заходів, здійснення контролю над ними. Також на даному етапі оцінюються результати впровадження у виробництво отриманого економічного ефекту [7].

Слід зазначити, що деякі науковці, розділивши резерви на економічні, фінансові та облікові, вважають, що саме облікові мають значення у бухгалтерському обліку. Основною метою бухгалтера щодо процесу відображення резервів є надання інформації про величину та зміни облікових та фінансових резервів підприємства. Обліковим резервуванням називають процес планування, формування шляхом здійснення відповідного бухгалтерського запису, збереження та використання, тобто спрямування зарезервованих коштів на визначені цілі та відображення цього в обліку здійсненням відповідних записів. Для бухгалтера важливо контролювати процес резервування в розрізі кожної вище наведеної фази, адже завдяки цьому він може у вартісному вимірнику оцінити ступінь готовності використати певний обсяг ресурсів у випадку виникнення у ньому потреби в майбутньому [8].

Важливу роль відіграє також процес аналізу існуючих резервів підприємства, мета якого залежить від виду резерву та його призначення. Основною метою аналізу економічних резервів (як потенційних можливостей) є знайти можливі шляхи покращення ефективності діяльності підприємства. Так як вони виступають лише об'єктом аналізу та контролю, тобто в обліку не відображаються, то основним суб'єктом їх використання є технічний відділ підприємства. Аналіз матеріальних резервів, необхідний для визначення оптимальної кількості майна та цінностей необхідних для захисту від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, зокрема на

виробничий цех підприємства. Щодо аналізу фінансових резервів, які знаходять своє відображення в обліку, аналізі та контролі, то його метою є застереження від зниження фінансової стійкості бізнес-діяльності при існуючих негативних впливах екзогенних та ендогенних факторів. Так як деякі автори виділяють поняття облікові резерви, то варто зазначити, що їх аналіз дозволить гармонізувати доходи та витрати підприємства, а також уточнити оцінку доходів, витрат, активів, капіталу та зобов'язань підприємства. Вони виступають інформаційним забезпеченням фінансового планування [9].

Щоб досягнути бажаного результату пошук резервів на підприємстві має бути організований з дотриманням певних вимог, найбільш важливі з яких наведені на рис. 2.

**Висновки із цього дослідження.** Отже, в економічних дослідженнях розрізняють два

поняття резервів, а саме – це резервні запаси, наприклад товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, наявність яких необхідна для безперервного функціонування господарської системи, її планового господарювання, і не використані можливості покращення результатів господарсько-фінансової діяльності підприємства, зниження поточних та авансованих витрат матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Процес формування резервів є одним із найефективніших інструментів забезпечення стабільності діяльності підприємства та самострахування від ризиків. Серед особливостей методики виявлення та аналізу існуючих резервів підприємства можна виділити:

1) класифікація та групування резервів за видами що безпосередньо характерні для кожного підприємства залежно від умов та завдань його діяльності;



**Рис. 2. Основні вимоги щодо пошуку резервів підприємства**

*Джерело: сформовано автором на основі джерела [6]*

2) наслідування основним принципам пошуку резервів;

3) розмежування пошуку резервів на три етапи: аналітичний, організаційний, функціональний;

4) обсяг наявних резервів господарської системи можна виміряти розривом, який існує між досягнутим та можливим рівнем використання наявного ресурсного потенціалу, вклю-

чаючи не використані можливості його поповнення та оновлення;

5) вивчення основних вимог для оптимізації процесу пошуку резервів на підприємстві.

Отже своєчасне виявлення та аналіз існуючих резервів підприємства є однією із найважливіших умов розвитку підприємства у сучасному конкурентному середовищі.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Поздняк К. О. Економічна сутність процесів резервування та класифікація резервів з урахуванням завдань бухгалтерського обліку. Всеукраїнська науково-практична конференція «Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України». Одеса, 2016. URL: <http://economics.opu.ua>.
2. Нежива М. О. Передумови формування фінансових резервів. Вісник ЧДТУ. Чернівці, 2013. № 1(64). С. 269-275.
3. Яников Р. Г. Особенности аудиторской проверки резервов. Аудит. 2006. № 11. С. 3-9.
4. Принципи виявлення резервів господарської діяльності. 2013. URL: <https://life-prog.ru>.
5. Понокова Д. И. Бухгалтерский учет резервов и регулятивов: автореф. дис. на соискание научной степени к.э.н.: спец. 08.00.12 «Бухгалтерський учет, статистика». Краснодар. 2007. 21 с.
6. Пошук та мобілізація внутрішніх резервів відновлення платоспроможності та нейтралізації загрози банкрутства підприємства. URL: <http://library.if.ua>.
7. Методика вимірювання та оцінки резервів. Навчальні матеріали онлайн. URL: <https://pidruchniki.com>.
8. Козлова М. О. Резервна система підприємства: поняття, необхідність, значення, функції та обліковий аспект. Вісник ЖДТУ. Житомир, 2005. № 1(31). С. 100.
9. Пархомчук О. О. Резерви та їх значення для організації обліку: сутність поняття. Міжнародний збірник наукових праць. 2010, Випуск 3(18). С. 274-283. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua>.

#### REFERENCES:

1. Pozdniak K. O. (2016) Ekonomichna sutnist protsesiv rezervuvannia ta klasyfikatsiia rezerviv z urakhuvanniam zavdan bukhgalterskoho obliku [The economic essence of the processes of reserve and classification of reserves, taking into account the tasks of accounting]. Proceedings of the Oblikovo-analitychne zabezpechennia innovatsiinoi transformatsii ekonomiky Ukrainy (Ukraine, Odessa, May 16-20, 2016), Odessa. Available at: <https://economics.opu.ua/files/science/oblik/2016/80.pdf> (accessed 4 October 2018).
2. Nezhyva M. O. (2013) Peredumovy formuvannia finansovykh rezerviv [Preconditions for the formation of financial resources]. Visnyk Chernihivskoho Derzhavnoho Tekhnolohichnoho Universytetu, vol.1, no. 64, pp. 269-275.
3. Yanykov R. H. (2006) Osobenosti audytorskoj proveryky rezervov [Features of the audit of reserves]. Audyt, vol. 11, pp. 3-9.
4. Pryntsypy vyavlennia rezerviv hospodarskoi diialnosti [Principles of identifying reserves of economic activity] (2013) Available at: [https://life-prog.ru/ukr/1\\_313\\_printsipy-viyavlennya-rezerviv-gospodarskoi-diyalnosti.html](https://life-prog.ru/ukr/1_313_printsipy-viyavlennya-rezerviv-gospodarskoi-diyalnosti.html)(accessed 8 October 2018).
5. Ponokova D.Y. (2007) Bukhgalterskyi uchet rezervov y rehulyatyvov [Accounting for reserves and regulations]. Abstract of Ph. D. thesis. Krasnodar, p. 21.
6. Biblioteka ekonomista (2005) Poshuk ta mobilizatsiia vnutrishnikh rezerviv vidnovlennia platospromozhnosti ta neutralizatsii zahrozy bankrutstva pidpriemstva [Search and mobilization of internal reserves to restore solvency and neutralize the threat of bankruptcy of the enterprise]. Available at: <http://library.if.ua/book/6/711.html> (accessed 9 October 2018).
7. Metodyka vymiryuvannia ta otsinky rezerviv [Methodology for measuring and estimating reserves]. Available at: [https://pidruchniki.com/17530607/ekonomika/metodyka\\_vimiryuvannia\\_otsinky\\_rezerviv](https://pidruchniki.com/17530607/ekonomika/metodyka_vimiryuvannia_otsinky_rezerviv) (accessed 9 October 2018).
8. Kozlova M.O. (2005) Rezervna systema pidpriemstva: poniattia, neobkhdnist, znachennia, funktsii ta oblikovyi aspekt [Reserve system of the enterprise: concept, necessity, value, function and accounting aspect]. Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu, vol. 1, no. 31, pp. 100.
9. Parkhomchuk O. O. (2010) Rezervy ta yikh znachennia dlia orhanizatsii obliku: sutnist poniattia [Reserves and their importance for the organization of accounting: the essence of the concept]. Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats [International collection of scientific works] (electronic journal), vol. 3, no. 18, pp. 274-283. Available at: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/61440/57518> (accessed 10 October 2018).



# The methodology of identification and analysis of existing reserves of the enterprise in the process of accounting and analytical support of enterprise development

**Fatenok-Tkachuk A.O.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit  
Lesya Ukrainka Eastern European National University

**Danylo A.R.**

Master,  
Lesya Ukrainka Eastern European National University

The current activity of enterprises is carried out in rather unfavourable economic, political, and social conditions and is constantly accompanied by risks. It is expedient for enterprises to learn how to forecast unpredictable costs and losses. One of the main methods of protection is the provision of future costs and payments. Accumulation of sources for the repayment of expenses incurred during the year, as well as the provision of other purposes, contributes to a sufficient financial stability of the enterprise.

Scientists interpret the concept of “reserves” ambiguously because it depends on the sphere, the field of economic knowledge, in which they are applied. The reserve is usually understood as a certain stock of something for a continuous business or in case of necessity. Reserves are also called unused, inexhaustible opportunities for the development and improvement of basic or other activities relative to the level already achieved. For the organization of a comprehensive and purposeful search for reserves, they are classified according to various features. In order to effectively organize the search for reserves, it is necessary to have a clear idea of the nature and place of occurrence of each of their species. The search is carried out in several stages: analytical, organizational, and functional. The very

analytical stage is intended for the detection and measurement of reserves, the organizational one consists of a system of measures for the mobilization of identified reserves, and a functional one is characterised with the implementation of measures for the use of reserves, their monitoring and evaluation.

Determining the work to identify areas for finding reserves, methods and means for measuring the identified reserves, assessing the overall size of reserves, and measures for the practical implementation of reserves – all are elements of the methodology for identifying reserves and analysing existing ones. At the same time, employees of the accounting department and planning and economic department have to analyse a large number of primary and accounting documents that certify various facts of business operations. The main objective of the accounting officer regarding the presentation of reserves is to provide information about the size and changes in the enterprise’s accounting and financial reserves.

Consequently, identifying enterprise reserves is an important part of the work that is necessary for a well-grounded planning of activities, timely implementation and overfulfilment of plans, and increasing the efficiency of the enterprise’s operations.

## Реформування системи бухгалтерського обліку в банківських установах

**Фурсова В.А.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів  
Національного аерокосмічного університету  
імені М.Є. Жуковського  
«Харківського авіаційного інституту»

**Шалун І.М.**

студентка  
Національного аерокосмічного університету  
імені М.Є. Жуковського  
«Харківського авіаційного інституту»

**Лазебна І.Р.**

студентка  
Національного аерокосмічного університету  
імені М.Є. Жуковського  
«Харківського авіаційного інституту»

Стаття присвячена актуальним питанням, пов'язаним з реформуванням системи бухгалтерського обліку в банківських установах. Проаналізовано ключові зміни в новому Плані бухгалтерських рахунків для банків, прийнятому в 2017 році, в порівнянні з Планом рахунків, прийнятому у 2004 році. Основний акцент автори зробили на дослідженні змін у розрізі груп рахунків. Наведено переваги нововведень реформування для банківської системи.

**Ключові слова:** банк, план рахунків, група рахунків, реформування, амортизована вартість, справедлива вартість.

Фурсова В.А., Шалун И.М., Лазебная И.Р. РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Статья посвящена актуальным вопросам, связанным с реформированием системы бухгалтерского учета в банковских учреждениях. Проанализированы ключевые изменения в новом Плане бухгалтерских счетов для банков, принятом в 2017 году, по сравнению с Планом счетов, принятом в 2004 году. Основной акцент авторы сделали на изучение изменений в разрезе групп счетов. Обозначены преимущества нововведений реформирования для банковской системы.

**Ключевые слова:** банк, план счетов, группа счетов, реформирование, амортизированная стоимость, справедливая стоимость.

Fursova V.A., Shalun I.M., Lazebnaya I.R. REFORMING THE SYSTEM OF ACCOUNTING IN BANKING INSTITUTIONS

The article is devoted to the actual issues related to the reform of the accounting system in banking institutions. The authors compared the new Plan of Accounts for Banks, adopted in 2017 with the Plan of Accounts, adopted in 2004, and identified a number of changes. The main emphasis was made by the authors on the study of changes in groups of accounts. The advantages of reforming innovations for the banking system were indicated.

**Keywords:** bank, Plan of accounts, group of accounts, reform, amortized value, fair value.

**Постановка проблеми.** Сьогодні в Україні активно триває процес реформування, розпочатий ще у 2014 році на тлі політичної та економічної криз. Банківська система не стала винятком. Так, у 2017 році були прийняті кардинальні зміни в системі бухгалтерського

обліку в банківських установах, які торкнулися методологічних основ побудови Плану рахунків, що і актуалізувало тему дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання, пов'язані з особливостями побудови Плану бухгалтерських рахунків у банках роз-

глянути в працях таких дослідників як: Л.М. Кіндрацька, С.М. Лобозінська, О.Г. Коренєва, О.В. Петраковська, М.Б. Камінська та інш. Специфіку проблем управлінського обліку було досліджено В.А. Фурсової і Д.М. Шоном. У свою чергу, Т.Г. Степова, займалась вивченням процесу реформування бухгалтерського обліку у банківській системі та можливостями об'єднання планів рахунків підприємств та банківських установ.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У сучасних дослідженнях, зовсім не приділено увагу питанням, які стосуються змін в новому Плані рахунків, у порівнянні з попередньою версією, обумовлених процесом реформування системи бухгалтерського обліку в Україні.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження ключових змін нового Плану бухгалтерських рахунків в банківських установах, введеного в дію у 2017 році в рамках реформування системи бухгалтерського обліку в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основними завданнями системи бухгалтерського обліку в банках є: накопичення інформації про банківські операції, їх вартості та часу проведення, перевірка правильності відображення даних, підведення підсумків і узгодженість бухгалтерських записів, повідомлення про помилки і розбіжності [1, с. 147]. У свою чергу, План рахунків бухгалтерського обліку являє собою систематизований перелік рахунків бухгалтерського обліку, призначений для відображення активів, зобов'язань, власного капіталу, а також господарських операцій і накопичення бухгалтерської інформації [2, с. 991]. На підставі даних бухгалтерського обліку складається фінансова звітність банку, що є основою для прийняття рішень його клієнтів.

У 2017 році, у відповідності з умовами договору про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Верховною Радою України був прийнятий Закон «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень)», метою якого є забезпечення відповідності норм вітчизняного законодавства в бухгалтерському обліку вимогам Директиви ЄС № 2013/34/ЄС. Відповідно до цього закону банківські установи відносяться до категорії підприємств, що становлять суспільний інтерес і які зобов'язані складати звітність за міжнародними фінансовими стандартами [3]. У зв'язку з цим реформування системи банківського обліку поча-

лось з прийняття нового Плану рахунків у вересні 2017 року.

Аналіз планів рахунків, прийнятих в 2004 і в 2017 роках, дозволяє виділити ряд ключових змін у розрізі класів і груп рахунків (табл. 1).

1. У класі 1 «Казначейські та міжбанківські операції» в 2017 р спостерігалися такі зміни:

- скасування класифікації кредитів, отриманих від Національного банку України, на довгострокові і короткострокові;

- уточнення способу отримання кредитів від НБУ (шляхом рефінансування та інші кредити);

- відсутність розподілу портфеля цінних паперів на торговий, портфель на продаж та до погашення;

- класифікація обліку фінансових інструментів за амортизованою вартістю, за справедливою вартістю через прибутки (збитки) або через сукупний дохід;

- введення нових груп (145, 153, 154) і скасування груп (149, 159), в яких відображались суми резервування за фінансовими інструментами.

2. У класі 2 «Операції з клієнтами» відмічено такі зміни:

- введення нових груп рахунків (204, 214, 224, 230-239, 241-243, 245), в яких кредити відображаються за амортизованою вартістю, за справедливою вартістю через прибутки (збитки) або через сукупний дохід;

- відсутність груп рахунків, у яких відображають резерви за наданими кредитами;

- введення нових груп рахунків для обліку придбаних (створених) знецінених кредитів суб'єктів господарювання (204), органів державної влади та органів місцевого самоврядування (214) або фізичних осіб (224), які обліковують за амортизованою собівартістю;

3. У класі 3 «Операції з цінними паперами та інші активи и зобов'язання» виділено такі зміни:

- скасування поділу портфеля цінних паперів на торговий, портфель на продаж та до погашення;

- скасування класифікації цінних паперів по тимчасовому критерію на короткострокові та довгострокові;

- облік цінних паперів з нефіксованим прибутком;

- розширення класифікація обліку фінансових інструментів за амортизованою вартістю і за справедливою вартістю через сукупний дохід;

- скасування груп (319, 329), в яких відбивалися суми резервування за знеціненими цінними паперів;

**Порівняльний аналіз Планів рахунків банківської установи,  
затверджених у 2004 та 2017 роках**

| Номер групи                                   | Рік   |  |
|---|---|--|
|   | 2004  | 2017   |
| 1   | 2   | 3  |
| Клас 1 Казначейські та міжбанківські операції |   |  |
| 131   | Короткострокові кредити, отримані від Національного банку України   | Кредити, що отримані від Національного банку України шляхом рефінансування   |
| 132   | Довгострокові кредити, отримані від Національного банку України   | Інші кредити, що отримані від Національного банку України  |
| 140   | Боргові цінні папери, що рефінансуються Національним банком України, у торговому портфелі банку                       | Боргові цінні папери, що рефінансуються Національним банком України, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки            |
| 141   | Боргові цінні папери, що рефінансуються Національним банком України, у портфелі банку на продаж                       | Боргові цінні папери, що рефінансуються Національним банком України, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід       |
| 142   | Боргові цінні папери, що рефінансуються Національним банком України, у портфелі банку до погашення                    | Боргові цінні папери, що рефінансуються Національним банком України, які обліковуються за амортизованою собівартістю                             |
| 143   | Депозитні сертифікати Національного банку України, розміщені в банках України, що оцінюються за справедливою вартістю | Депозитні сертифікати Національного банку України, розміщені в банках України, обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід |
| 145   | -   | Депозитні сертифікати Національного банку України, розміщені в банках України, що обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки   |
| 149   | Резерви під знецінення боргових цінних паперів, що рефінансуються Національним банком України                         | -  |
| 151   | Строкові вклади (депозити), розміщені в інших банках  | Строкові вклади (депозити), розміщені в інших банках, які обліковуються за амортизованою собівартістю  |
| 152   | Кредити, надані іншим банкам  | Кредити, надані іншим банкам, які обліковуються за амортизованою собівартістю  |
| 153   | -   | Кредити, надані іншим банкам, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки   |
| 154   | -   | Кредити, надані іншим банкам, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід  |
| 159   | Резерви під заборгованість інших банків   | -  |
| 161   | Строкові вклади (депозити) інших банків   | Строкові вклади (депозити) інших банків, які обліковуються за амортизованою собівартістю   |
| 162   | Кредити, отримані від інших банків  | Кредити, отримані від інших банків, які обліковуються за амортизованою собівартістю  |
| Клас 2 Операції з клієнтами                   |   |  |
| 201   | Кредити, надані за операціями репо суб'єктам господарювання   | Кредити, надані за операціями репо суб'єктам господарювання, які обліковуються за амортизованою собівартістю                                     |

Продовження таблиці 1

| 1   | 2  | 3  |
|-----|--|--|
| 202 | Кредити, надані за врахованими векселями суб'єктам господарювання      | Кредити, надані за врахованими векселями суб'єктам господарювання, які обліковуються за амортизованою собівартістю                                 |
| 203 | Вимоги, придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання | Вимоги, придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання, які обліковуються за амортизованою собівартістю                            |
| 204 | -  | Придбані (створені) знецінені кредити суб'єктів господарювання, що обліковуються за амортизованою собівартістю                                     |
| 206 | Кредити в поточну діяльність, надані суб'єктам господарювання          | Кредити в поточну діяльність, надані суб'єктам господарювання, які обліковуються за амортизованою собівартістю                                     |
| 207 | Фінансовий лізинг (оренда), наданий суб'єктам господарювання           | Фінансовий лізинг (оренда), наданий суб'єктам господарювання, який обліковується за амортизованою собівартістю                                     |
| 208 | Іпотечні кредити, надані суб'єктам господарювання                      | Іпотечні кредити, надані суб'єктам господарювання, які обліковуються за амортизованою собівартістю   |
| 210 | Кредити, надані органам державної влади                                | Кредити, надані органам державної влади, які обліковуються за амортизованою собівартістю   |
| 211 | Кредити, надані органам місцевого самоврядування                       | Кредити, надані органам місцевого самоврядування, які обліковуються за амортизованою собівартістю  |
| 212 | Іпотечні кредити, надані органам державної влади                       | Іпотечні кредити, надані органам державної влади, які обліковуються за амортизованою собівартістю  |
| 213 | Іпотечні кредити, надані органам місцевого самоврядування              | Іпотечні кредити, надані органам місцевого самоврядування, які обліковуються за амортизованою собівартістю   |
| 214 | -  | Придбані (створені) знецінені кредити, надані органам державної влади та місцевого самоврядування, які обліковуються за амортизованою собівартістю |
| 220 | Кредити на поточні потреби, надані фізичним особам                     | Кредити на поточні потреби, надані фізичним особам, які обліковуються за амортизованою собівартістю  |
| 221 | Фінансовий лізинг (оренда), наданий фізичним особам                    | Фінансовий лізинг (оренда), наданий фізичним особам, який обліковується за амортизованою собівартістю  |
| 222 | Кредити, що надані за врахованими векселями фізичним особам            | Кредити, що надані за врахованими векселями фізичним особам, які обліковуються за амортизованою собівартістю                                       |
| 223 | Іпотечні кредити, надані фізичним особам                               | Іпотечні кредити, надані фізичним особам, які обліковуються за амортизованою собівартістю  |
| 224 | -  | Придбані (створені) знецінені кредити фізичних осіб, які обліковуються за амортизованою собівартістю   |
| 230 | -  | Кредити в поточну діяльність суб'єктів господарювання, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід                       |
| 231 | -  | Кредити, надані за операціями репо суб'єктам господарювання, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід                 |
| 232 | -  | Кредити, надані за врахованими векселями суб'єктам господарювання, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід           |

| 1  | 2   | 3   |
|--|---|---|
| 233  | -   | Вимоги, придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід |
| 234  | -   | Фінансовий лізинг (оренда) суб'єктів господарювання, який обліковується за справедливою вартістю через інший сукупний дохід                   |
| 235  | -   | Іпотечні кредити суб'єктів господарювання, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід                              |
| 236  | -   | Кредити органам державної влади, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід  |
| 237  | -   | Кредити органам місцевого самоврядування, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід                               |
| 238  | -   | Кредити, надані органам державної влади та місцевого самоврядування, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки         |
| 239  | -   | Кредити, надані суб'єктам господарювання, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки                                    |
| 240  | Резерви під заборгованість за кредитами, що надані клієнтам   | Кредити, надані фізичним особам, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід  |
| 241  | -   | Фінансовий лізинг (оренда), наданий фізичним особам, який обліковується за справедливою вартістю через інший сукупний дохід                   |
| 242  | -   | Кредити, надані за врахованими векселями фізичним особам, які обліковують за справедливою вартістю через інший сукупний дохід                 |
| 243  | -   | Іпотечні кредити, надані фізичним особам, які обліковують за справедливою вартістю через інший сукупний дохід                                 |
| 245  | -   | Кредити, надані фізичним особам, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки   |
| 270  | Кредити, отримані від міжнародних та інших організацій  | Кредити, отримані від міжнародних та інших організацій, які обліковують за амортизованою собівартістю   |
| Клас 3 Операції з цінними паперами та інші активи і зобов'язання |   |   |
| 300  | Акції та інші фінансові інвестиції, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток | Акції, та інші цінні папери з нефіксованим прибутком, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки                        |
| 301  | Боргові цінні папери в торговому портфелі банку   | Боргові цінні папери, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки  |
| 304  | Похідні фінансові активи, що оцінюються за справедливою вартістю через прибутки/збитки                  | Похідні фінансові активи, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки  |
| 310  | Акції та інші фінансові інвестиції в портфелі банку на продаж   | Акції та інші цінні папери з нефіксованим прибутком, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід                    |
| 311  | Боргові цінні папери в портфелі банку на продаж   | Боргові цінні папери, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід   |

Продовження таблиці 1

| 1                    | 2   | 3   |
|----------------------|---|---|
| 312                  | Інвестиції в асоційовані компанії, що утримуються з метою продажу   | -   |
| 313                  | Інвестиції в дочірні компанії, що утримуються з метою продажу   | -   |
| 319                  | Резерви під знецінення фінансових інвестицій у портфелі банку на продаж                                     | -   |
| 321                  | Боргові цінні папери в портфелі банку до погашення  | Боргові цінні папери, які обліковуються за амортизованою собівартістю   |
| 329                  | Резерви під знецінення цінних паперів у портфелі банку до погашення   | -   |
| 330                  | Короткострокові цінні папери власного боргу, емітовані банком   | Цінні папери власного боргу, випущені банком, які обліковуються за амортизованою собівартістю                         |
| 331                  | Довгострокові цінні папери власного боргу, емітовані банком   | Цінні папери власного боргу, випущені банком, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки        |
| 332                  | Короткострокові ощадні (депозитні) сертифікати, емітовані банком  | Ощадні (депозитні) сертифікати, випущені банком, які обліковуються за амортизованою собівартістю                      |
| 333                  | Довгострокові ощадні (депозитні) сертифікати, емітовані банком  | Ощадні (депозитні) сертифікати, випущені банком, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки     |
| 334                  | Ощадні (депозитні) сертифікати на вимогу, емітовані банком  | -   |
| 335                  | Похідні фінансові зобов'язання, що оцінюються за справедливою вартістю через прибутки/збитки                | Похідні фінансові зобов'язання, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки                      |
| 337                  | Зобов'язання за привілейованими акціями, емітованими банком   | Зобов'язання за привілейованими акціями, випущеними банком  |
| 338                  | Фінансові зобов'язання, що оцінюються за справедливою вартістю з визнанням переоцінки через прибутки/збитки | Фінансові зобов'язання банку, які обліковуються за справедливою вартістю з визнанням переоцінки через прибутки/збитки |
| 340                  | Запаси матеріальних цінностей   | Запаси матеріальних цінностей та необоротні активи, що утримуються з метою продажу                                    |
| 341                  | -   | Інвестиції в асоційовані компанії, що утримуються з метою продажу   |
| 342                  | -   | Інвестиції в дочірні компанії, що утримуються з метою продажу   |
| 356                  | -   | Кредити (депозити), що надані (розміщені) на умовах субординованого боргу   |
| 363                  | Розрахунки з акціонерами (учасниками)   | Розрахунки з акціонерами (власниками)   |
| 369                  | Банківські резерви на покриття ризиків і витрат   | Банківські резерви під фінансові та нефінансові зобов'язання  |
| <b>Клас 6 Доходи</b> |   |   |
| 602                  | Процентні доходи за кредитами, надані суб'єктам господарювання  | Процентні доходи за кредитами, надані суб'єктам господарювання, які обліковуються за амортизованою собівартістю       |

| 1              | 2   | 3  |
|----------------|---|--|
| 603            | Процентні доходи за кредитами, надані органам державної влади | Процентні доходи за придбаними (створеними) знеціненими кредитами, що надані суб'єктам господарювання, які обліковуються за амортизованою собівартістю |
| 604            | Процентні доходи за кредитами, надані фізичним особам         | Процентні доходи за кредитами, надані органам державної влади та органам місцевого самоврядування, які обліковуються за амортизованою собівартістю     |
| 605            | Процентні доходи за цінними паперами                          | Процентні доходи за кредитами, надані фізичним особам, які обліковуються за амортизованою собівартістю   |
| 606            | -   | Процентні доходи за придбаними (створеними) знеціненими кредитами, що надані фізичним особам, які обліковуються за амортизованою собівартістю          |
| 607            | -   | Процентні доходи за кредитами, що надані суб'єктам господарювання, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід               |
| 608            | Процентні доходи за операціями з філіями банку                | Процентні доходи за кредитами, що надані органам державної влади, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід                |
| 609            | Інші процентні доходи   | Процентні доходи за кредитами, що надані суб'єктам господарювання та органам влади, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки   |
| 610            | Комісійні доходи за операціями з банками                      | Процентні доходи за кредитами, що надані фізичним особам, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід                        |
| 611            | Комісійні доходи за операціями з клієнтами                    | Процентні доходи за кредитами, що надані фізичним особам, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки                             |
| 612            | -   | Процентні доходи за операціями з цінними паперами  |
| 613            | -   | Процентні доходи за операціями з філіями банку   |
| 614            | -   | Інші процентні доходи  |
| 618            | Комісійні доходи за операціями з філіями банку                | -  |
| 622            | -   | Результат від операцій з фінансовими активами та фінансовими зобов'язаннями  |
| 632            | -   | Дохід від модифікації фінансових активів   |
| 633            | -   | Дохід від модифікації фінансових зобов'язань   |
| 634            | -   | Дохід від припинення визнання фінансових активів   |
| 635            | -   | Дохід від припинення визнання фінансових зобов'язань   |
| 650            | -   | Комісійні доходи за операціями з банками   |
| 651            | -   | Комісійні доходи за операціями з клієнтами   |
| 652            | -   | Комісійні доходи за операціями з філіями банку   |
| Клас 7 Витрати |   |  |
| 702            | Процентні витрати за операціями із суб'єктами господарювання  | Процентні витрати за операціями із суб'єктами господарювання, які обліковуються за амортизованою собівартістю  |
| 705            | Процентні витрати за цінними паперами власного боргу          | -  |
| 708            | Процентні витрати за операціями з філіями банку               | -  |



Закінчення таблиці 1

| 1                            | 2  | 3   |
|------------------------------|--|---|
| 709                          | Інші процентні витрати   | -   |
| 710                          | Комісійні витрати  | -   |
| 712                          | -  | Процентні витрати за цінними паперами власного боргу  |
| 713                          | -  | Процентні витрати за операціями з філіями банку   |
| 714                          | -  | Інші процентні витрати  |
| 718                          | Комісійні витрати за операціями з філіями банку                    | -   |
| 730                          | -  | Витрати на телекомунікації  |
| 732                          | -  | Витрати від модифікації фінансових активів  |
| 733                          | -  | Витрати від модифікації фінансових зобов'язань  |
| 734                          | -  | Витрати від припинення визнання фінансових активів  |
| 735                          | -  | Витрати від припинення визнання фінансових зобов'язань  |
| 744                          | Витрати на телекомунікації   | -   |
| 772                          | Відрахування в резерви під заборгованість за нарахованими доходами | -   |
| 750                          |  | Комісійні витрати   |
| 752                          |  | Комісійні витрати за операціями з філіями банку   |
| Клас 9 Позабалансові рахунки |  |   |
| 901                          | Гарантії, що отримані від банків                                   | -   |
| 902                          | Гарантії, що надані клієнтам                                       | -   |
| 903                          | Гарантії, що отримані від клієнтів                                 | Отримані гарантії   |
| 922                          | -  | Валюта та банківські метали до отримання за контрактами, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки, розрахунки за якими здійснюються на нетто-основі (без поставки базового активу)    |
| 923                          | -  | Валюта та банківські метали до відправлення за контрактами, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки, розрахунки за якими здійснюються на нетто-основі (без поставки базового активу) |
| 932                          | -  | Активи до отримання за контрактами, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки, розрахунки за якими здійснюються на нетто-основі (без поставки базового активу)                         |
| 933                          | -  | Активи до відправлення за контрактами, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки, розрахунки за якими здійснюються на нетто-основі (без поставки базового активу)                      |
| 954                          | -  | Умовні зобов'язання   |
| 972                          | Документи з приватизації – майнові сертифікати                     | -   |
| 975                          | Документи з приватизації – компенсаційні сертифікати               | -   |

Джерело: розроблено авторами за даними [4-5]

– скасування груп рахунків (312, 313), що стосуються асоційованих і дочірніх компаній і введення груп (341, 342), аналогічних по суті;

– введення групи рахунків 363 для обліку кредитів (депозитів), які видані (розміщені) на умовах субординованого боргу.

4. У класі «Доходи» виявлено такі зміни:

– класифікація обліку відсотків доходів за амортизованою вартістю, за справедливою вартістю через прибутки (збитки) або через сукупний дохід;

– заміна груп рахунків, що відображають комісійні доходи з 610, 611, 618 на 650, 651, 652;

– введення нових груп рахунків (622, 632, 634, 635);

5. У класі «Витрати» відображено наступні зміни:

– класифікація обліку процентних витрат за справедливою вартістю, за справедливою вартістю через прибутки (збитки) або через сукупний дохід;

– заміна груп рахунків, що відображають комісійні витрати з 710, 718 на 750, 752;

– скасування групи рахунків 772, пов'язаної з урахуванням відрахувань до резервів під заборгованість за нарахованими доходами;

– введення нових груп рахунків (732, 733), пов'язаних з урахуванням витрат від модифікації фінансових активів або зобов'язань і груп рахунків (734, 735), що відображають витрати від припинення визнання фінансових активів та зобов'язань;

– скасування груп рахунків (705, 708, 709), що стосуються обліку процентних витрат за цінними паперами власного боргу, операціями з філіями банку та інших витрат і введення груп (712, 713, 714), аналогічних по суті.

6. У класі 9 «Позабалансові рахунки» відмічено наступні зміни:

– об'єднання груп рахунків 901, 902, 903 в групу 903 під єдиною назвою «отримані гарантії»;

– введення груп рахунків (922, 923), що відображають облік валюти і банківських металів до отримання і відправки за контрактами без поставки базового активу, а також груп рахунків (932, 933), що враховують активи до отримання і відправки за контрактами без поставки базового активу;

– введення групи рахунків 954, що відображає умовні зобов'язання;

– скасування груп рахунків 972 і 975, що відображають документи по приватизації.

Зазначені зміни в Плані бухгалтерських рахунків пов'язані з переходом банківської системи України на міжнародні стандарти фінансової звітності. Починаючи з 2018 року оцінка, класифікація, бухгалтерський облік та складання фінансової звітності буде здійснюватися відповідно до вимог МСФЗ 9 [6].

**Висновки з даного дослідження.** Підводячи підсумок, відзначимо, що перехід на міжнародні стандарти має ряд переваг, а саме: дозволить формувати фінансову звітність, яка є більш зрозумілою для іноземних інвесторів; дозволить банківським установам безперешкодно вийти на міжнародні ринки фінансового капіталу; знизить вартість запозичень, в зв'язку з відсутністю необхідності витрачати кошти на аналіз та переклад звітності під зрозумілі для інвестора стандарти; сприятиме залученню інвестицій в країну; полегшить стандартизацію інформаційних систем, призначених для ведення обліку; підвищить ефективність проведення процедури аудиту вітчизняних банківських установ. Подальші дослідження процесу реформування системи бухгалтерського обліку в банках слід присвятити проблемам управлінського обліку, які можуть виникнути при переході на міжнародні стандарти обліку.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Камінська М.Б. Особливості організації обліку доходів і витрат у банках. Вісник ЖНАЕУ. 2015. № 2 (51). Т. 2. С. 147-153.
2. Степова Т.Г. Реформування системи обліку в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 22. С. 990-992.
3. «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень)»: Закон України від 05 жовтня 2017 р. № 2164-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.
4. План рахунків бухгалтерського обліку банків країни: Постанова Правління НБУ від 17 червня 2004 р. № 280. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0918-04#n35>
5. Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України з бухгалтерського обліку. Постанова Правління НБУ від 11 вересня 2017 р. № 89. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0089500-17#n516>.
6. Відякін М. Три роки Реформи фінансового сектору. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50749063>.

## REFERENCES:

1. Kaminska M.B. Osoblyvosti orhanizatsii obliku dokhodiv i vytrat u bankakh [Features of the organization of accounting of income and expenses in banks]. *Visnyk ZhNAEU*. 2015. № 2 (51). Т. 2. S. 147-153.
2. Stepova T.H. Reformuvannia systemy obliku v ukraini. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Reforming the system of accounting in Ukraine]. 2018. № 22. S. 990-992.
3. "Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy "Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini" (shchodo udoskonalennia deiakykh polozhen)" [On Amendments to the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine «(regarding the improvement of certain provisions)]: Zakon Ukrainy vid 05 zhovtnia 2017 r. № 2164-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.
4. Plan rakhunkiv bukhhalterskoho obliku bankiv Ukrainy [The plan of accounts of banks in Ukraine]: Postanova Pravlinnia NBU vid 17 chervnia 2004 r. № 280. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0918-04#n35>
5. Pro zatverdzhennia normatyvno-pravovykh aktiv Natsionalnoho banku Ukrainy z bukhhalterskoho obliku [On approval of regulatory acts of the National Bank of Ukraine on accounting]: Postanova Pravlinnia NBU vid 11 veresnia 2017 r. № 89. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0089500-17#n516>.
6. Vidiakin M. Try roky Reformy finansovoho sektoru [Three years Financial Sector Reform]. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50749063>.

## Reforming the system of accounting in banking institutions

### **Fursova V.A.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Finance,  
National Aerospace University  
by the name of M.Ye. Zhukovsky  
“Kharkiv Aviation Institute”

### **Shalun I.M.**

Student,  
National Aerospace University  
by the name of M.Ye. Zhukovsky  
“Kharkiv Aviation Institute”

### **Lazebnaya I.R.**

Student,  
National Aerospace University  
by the name of M.Ye. Zhukovsky  
“Kharkiv Aviation Institute”

The financial sector in Ukraine is actively reforming now. One of the tasks of the reform process is to ensure compliance of the national legislation in accounting with the requirements of the European Union. In order to achieve the goal, banking institutions have been moving to international financial reporting standards (IFRS 9), which required the introduction of a new Accounts Plan in 2017.

The purpose of the article is to examine the key changes in the new Plan of Accounting Accounts in Banking Institutions, enacted in 2017 as a part of the reform of the accounting system in Ukraine. The methodological basis for the study were the Plan of Accounts, enacted in 2004 and the Plan of Accounts of the Banking Institution, enacted in 2017.

By analyzing the accounting plans, the authors identified a number of key changes which banks had in the process of transition to international accounting standards. Among the main changes, we highlighted:

- cancellation of the classification of loans and securities by maturity for short-term and long-term;
- cancellation of the classification of securities portfolio for trading portfolio, portfolio for sale and repayment portfolio;

- implementation of the classification of financial instruments at amortized cost, at fair value through profit or loss, or through comprehensive income;

- cancellation of groups of accounts in which the amounts of redundancy on financial instruments were displayed.

- cancellation of a number of groups of accounts and the implementation of new groups of accounts.

The transition to international standards has a number of advantages:

- to allow to create the financial statements that are more reasonable for foreign investors;
- to allow banking institutions to enter the international financial capital markets freely;
- to reduce the cost of borrowing;
- to attract the foreign investments into the country;
- to facilitate the standardization of information systems for accounting purposes;
- to increase the efficiency of carrying out the audit procedure of domestic banking institutions.

Further study of the process of reforming the accounting system in banks should be devoted to the problems of managerial accounting that may arise in the transition to international accounting standards.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-144>

УДК 338.02

## Аналіз управління нематеріальними активами при формуванні патентного портфелю

Шелест В.С.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і оподаткування  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

У статті досліджено сутність та особливості формування патентного портфелю в управлінні нематеріальними активами. Охарактеризовано патентну політику в діяльності суб'єктів господарювання. Розкрито та адаптовано для цілей управління нематеріальними активами процедуру аналізу таких активів із формуванням та використанням патентного портфелю, що забезпечує підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

**Ключові слова:** нематеріальні активи, патентний портфель, патентна політика, патентний аналіз, управління нематеріальними активами.

Шелест В. С. АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПАТЕНТНОГО ПОРТФЕЛЯ

В статье исследовано сущность и особенности формирования патентного портфеля в управлении нематериальными активами. Охарактеризовано патентную политику в деятельности субъектов хозяйствования. Раскрыто и адаптировано для целей управления нематериальными активами процедуру анализа таких активов с формированием и использованием патентного портфеля, что обеспечивает повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования.

**Ключевые слова:** нематериальные активы, патентный портфель, патентная политика, патентный анализ, управление нематериальными активами.

Shelest V.S. ANALYSIS OF THE MANAGEMENT OF INTANGIBLE ASSETS IN THE FORMATION OF A PATENT PORTFOLIO

The research of the essence and features of formation of patent portfolio in managing intangible assets was conducted in the article. The aspects of patent policy in the activities of business entities are described. The process of analysis of such assets with the formation and use of a patent portfolio for the purpose of management of intangible assets is developed and adapted, that provides for improvement of the efficiency of business entities' activity.

**Keywords:** intangible assets, patent portfolio, patent policy, patent analysis, management of intangible assets.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Пришвидшений розвиток науково-технічного прогресу, спонукаючи підприємства до підвищення інноваційної активності, зумовлюють зміни зовнішнього середовища. Однією з умов збереження суб'єктами господарювання конкурентних позицій є формування інноваційної стратегії їх розвитку. Важливе місце в якій відводиться об'єктам права інтелектуальної власності, що визнаються нематеріальними активами. Якість обліково-аналітичної інформації про нематеріальні активи підприємства забезпечує підвищення ринкової капіталізації суб'єкта господарювання, його інвестиційної привабливості та загальної ефективності управління підприємством. Серед таких джерел виділяють патентну інформацію, що являє

собою сукупність відомостей про результати творчої діяльності, заявлені як об'єкти права інтелектуальної власності.

Оскільки більшість винаходів розкривається публіці вперше, коли патент публікується, патентний документ виступає унікальним джерелом інформації. В свою чергу патентна інформація складає 80% всієї світової науково-технічної інформації. Беззаперечною перевагою є можливість одержати відомості про нові рішення у патентах на 3 або 4 роки раніше, ніж у науково-технічних журналах.

Застосування патентної інформації суб'єктами господарювання дає можливість: знаходити альтернативні технології; уникати зайвих витрат на дослідження того, що вже відомо; виявляти і оцінювати технологію з метою ліцензування; знаходити ідеї для подальших

інновацій; знаходити готові рішення для технічних проблем.

Таким чином, виступаючи засобом моніторингу інновацій патентна інформація дає можливість довідатися про поточні дослідження та існуючі інновації задовго до появи новаторської продукції на ринку.

Оскільки джерелом патентної інформації виступають об'єкти права інтелектуальної власності, що визнаються нематеріальними активами, то аналітичне забезпечення управління такими активами виступає одним з ресурсів прибутковості підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукові праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених як І.А. Бігдан, Н.М. Бразілій, Л.В. Бражна, Е. Брукінг, Л. Едвінссон, А.М. Козирєв, Б.Є. Нідлз, К.Е. Свейбі, Е.С. Хендріксен, та інших, висвітлюють дослідження теоретичних і методичних аспектів аналізу нематеріальних активів. Віддаючи належне плідній праці вітчизняних і зарубіжних вчених та визнаючи значимість здобутих ними результатів, слід визнати, що окремі теоретичні, методичні й практичні аспекти аналізу нематеріальних активів потребують доопрацювань.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Розкрити особливості аналізу управління нематеріальними активами, із застосування патентного портфелю, для пошуку перспектив активізації інноваційних процесів в діяльності суб'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особлива увага до об'єктів права інтелектуальної власності, визнаних нематеріальними активами, зумовлено тим, що такі активи стають визначальною базою розвитку економік більшості країн світу. Склад об'єктів інтелектуальної власності визначає специфічність їх використання. Ключовим моментом використання об'єктів інтелектуальної власності є попит на них, суспільна необхідність, яка реалізується в процесі обміну.

Комерціалізація як важливий елемент інноваційного процесу сьогодні перетворилася в самостійну сферу підприємницької діяльності, кінцевою метою якої є виробництво і продаж товарів і послуг з максимальним економічним ефектом.

Ефективна комерціалізація створених нематеріальних активів може реалізовувати за рахунок: використання об'єкта інтелектуальної власності на власному підприємстві, продаж такого об'єкта (передача виключних майнових прав на такий об'єкт), продаж ліцен-

зій на використання об'єкта інтелектуальної власності (частковий продаж прав власності на ОІВ) або ж продаж ліцензій на використання ОІВ з одночасним його використання на власному виробництві. Кожен з них має свої переваги та недоліки, ось чому перш ніж приймати рішення, варто детально проаналізувати кожен із зазначених шляхів комерціалізації [1, с. 138; 3, с. 81; 4, с. 51; 5, с. 27]. В процесі дослідження узагальнено основні шляхи комерціалізації створених у власному виробництві об'єктів інтелектуальної власності (табл. 1).

В сучасній практиці управління активами організацій поширення набула портфельна концепція [9, с. 48]. Важливим елементом портфельної концепції є поняття «портфель», що розглядається як сукупність об'єктів, які є елементами певної множини. Відмінна риса портфеля полягає у тому, що сам портфель як об'єкт демонструє не тільки властивості, які притаманні об'єктам, що входять у портфель, а й додаткові властивості, що виникають у результаті унікального з'єднання даних об'єктів в портфель.

Таким чином процедури формування інвестиційного портфеля, а також економіко-математичних моделей, що дозволяють формалізувати процес визначення складу і структури інвестиційного портфеля, набувають особливої актуальності.

Процес портфельної оптимізації полягає в тому, щоб вибрати з сукупності альтернативних об'єктів ту підмножину, яка протягом заданого періоду принесе власникові портфеля найкращий (оптимальний) результат.

Значимо, що основною сферою застосування портфельної оптимізації є аналітичне обґрунтування інвестиційних рішень, прийнятих в умовах, коли необхідно здійснити вкладення одночасно в кілька різних інвестиційних активів. Оскільки усі витрати підприємства при отриманні, придбанні або створенні нематеріальних активів, що включаються до їх первісної вартості, накопичуються в бухгалтерському обліку на рахунок 15 «Капітальні інвестиції», вважаємо можливим в основу аналітичного забезпечення ефективного управління нематеріальними активами інноваційно-орієнтованих підприємств покласти сучасну теорію портфельних інвестицій, що забезпечить аналітичне обґрунтування рішень щодо активізації інноваційного процесу.

Виходячи з вищенаведеного, для ефективного управління нематеріальними активами інноваційно-орієнтованих підприємств

Таблиця 1

## Варіанти рішень щодо комерціалізації створених ОПІВ

| Варіант рішення                            | Умови застосування   | Переваги   | Недоліки   |
|--|--|--|--|
| Продаж ліцензій на використання НМА        | Відсутність достатніх фінансових та технологічних можливостей для використання об'єкта у власному виробництві  | Власником НМА залишається ліцензіар.<br>Ресурсне забезпечення на впровадження у виробництво НМА здійснює ліцензіат   | Рівень монополізму знижується залежно від кількості виданих ліцензій.<br>Значна частина повноважень ліцензіара визначається умовами ліцензійного договору        |
| Продаж НМА                                 | Об'єкт не має цінності для підприємства. Витрати на його правову охорону перевищують доходи та переваги, які він створює   | Можливість одразу отримати весь обсяг фінансових ресурсів, які надалі можна вкласти в інші інноваційні проекти і як результат отримати надприбутки   | Вибуття об'єкту зі складу НМА.<br>Втрата будь-яких прав на такий об'єкт  |
| Власне використання НМА                    | Підприємство володіє достатнім обсягом фінансових та технологічних можливостей для використання НМА  | – монопольне право на результати інноваційної діяльності, перевага над конкурентами<br>– можливість зниження податкових платежів з податку на прибуток шляхом зменшення бази оподаткування на розмір амортизації об'єкта НМА;<br>– формування амортизаційних фондів збільшує вартість активів, роблячи підприємство інвестиційно привабливим | Виникають додаткові витрати, пов'язані з підтриманням прав на НМА.<br>При незначних обсягах виробництва може не принести очікуваних економічних вигід            |
| Власне використання НМА та продаж ліцензій | Наявність достатнього обсягу фінансових та технологічних можливостей, для використання об'єкта. Існування інших джерел доходів, крім тих, що забезпечуються використанням даного об'єкта | Можливість отримання додаткових доходів, за рахунок ліцензійних платежів, при реалізації НМА   | Зростання рівня конкуренції, як результат збільшення кількості ліцензіатів і відповідно зниження власних доходів, що забезпечувалися використанням таких активів |

Джерело: [1; 3; 4; 5]

пропонуємо застосовувати портфельний аналіз, обравши об'єктом аналізу патентний портфель. За такого підходу мета управління патентним портфелем полягатиме в оптимізації (диверсифікації) структури нематеріальних активів за видами захищеності прав інтелектуальної власності з метою максимізації дохідності портфеля та мінімізації ризику від зменшення корисності видів нематеріальних активів, що включені у патентний портфель.

Для подальшого дослідження визначимося з термінологією. Під портфельним аналізом нематеріальних активів інноваційно-орієнтованих підприємств розуміємо інструмент, за допомогою якого керівництво підприємства ідентифікує і оцінює корисність нематеріальних активів з метою здійснення капітальних

інвестицій у найбільш прибуткові чи перспективні об'єкти прав інтелектуальної власності або скорочення (припинення) капітальних інвестицій у неефективні об'єкти. При цьому оцінюється патентна захищеність прав на використання нематеріальних активів в умовах ринкової конкуренції і конкурентоспроможність нової продукції на кожному з ринків збуту. Формалізація процесу визначення складу і структури патентного портфеля здійснюється з використанням економіко-математичних моделей.

Отже, оптимізаційний алгоритм визначення складу і структури патентного портфеля повинен включати в себе аналітичні процедури попередньої сегментації і комбінування (диверсифікації) патентного порт-

феля. Процедура попередньої сегментації, що припускає поділ загального обсягу капітальних інвестицій в певних пропорціях між декількома типами активів (наприклад, між ліцензіями, патентами, товарними знаками та авторськими свідоцтвами), дозволяє значно спростити подальшу деталізацію структури патентного портфеля, оскільки для здійснення диверсифікації в рамках кожного підпортфеля потрібно проведення порівняльного і комбінаційного аналізу тільки однотипних нематеріальних активів. Аналітичні процедури комбінування (диверсифікації) патентного портфеля дозволяють вибрати оптимальне поєднання нематеріальних активів у межах всього портфеля або окремих підпортфелів, якщо була проведена відповідна сегментація.

Етапи аналітичного забезпечення управління складом і структурою патентного портфеля нематеріальних активів інноваційно-орієнтованих підприємств узагальнено у таблиці (табл. 2). З табл. видно, що на останньому етапі аналітичного обґрунтування інвестиційних рішень щодо капітальних вкла-

день в інноваційно привабливі об'єкти прав інтелектуальної власності, при балансуванні патентного портфеля застосовуються прийоми лінійного програмування, що дозволяють розв'язати задачу оптимізації з лінійною цільовою функцією.

Оскільки мета процедури оптимізації портфеля полягає в максимізації дохідності портфеля, цільова функція досягнення максимальної очікуваної дохідності патентного портфеля нематеріальних активів за фіксований період також є лінійною та визначається за формулою (1):

$$R_p = \sum W_g \times R_g \rightarrow \max, \quad (1)$$

де  $R_p$  – дохідність патентного портфеля за звітний період;

$W_g$  – питома вага сегмента нематеріальних активів  $g$  у балансовій вартості патентного портфеля нематеріальних активів;

$R_g$  – корисність сегмента нематеріальних активів  $g$  у звітному періоді;

$g$  – число сегментів нематеріальних активів в патентному портфелі.

Таблиця 2

**Етапи аналітичного обґрунтування рішень щодо розподілу структури патентного портфеля нематеріальних активів інноваційно-орієнтованих підприємств**

| Назва етапу  | Характеристика аналітичного етапу  |
|--|--|
| Ідентифікація компонентів патентного портфеля                              | Інвентаризація наявних нематеріальних активів. Аналіз компонентів портфеля на відповідність інноваційній стратегії. Аналіз патентного середовища та формування списку потенційних патентів   |
| Сегментація патентного портфеля  | Об'єкти прав інтелектуальної власності об'єднуються в групи відповідно до чотирьох шаблонів А, В, С та D, що характеризують: ліцензії, патенти, товарні знаки та авторські свідоцтва. Розбиття об'єктів прав інтелектуальної власності на групи дозволяє зробити управління портфелем прозорішим, пов'язавши їх з конкретними цілями   |
| Оцінка зменшення корисності та відбір нематеріальних активів за сегментами | Розробляються критерії і зважені показники корисності для кожної групи об'єктів прав інтелектуальної власності. Методи якісного і кількісного аналізу дозволяють добитися включення в портфель лише значимих і вигідних для компанії нематеріальних активів, що відповідають її стратегічним цілям інноваційного розвитку  |
| Визначення пріоритетних видів нематеріальних активів у портфелі            | Об'єкти прав інтелектуальної власності, відібрані на етапі якісного і кількісного аналізу, ранжируються за встановленими критеріями, що характеризують, наприклад, важливість і терміновість реалізації. На основі значення цих критеріїв визначається рейтинг компонентів у групі портфеля. Пріоритети видів нематеріальних активів усередині групи можуть бути розставлені на основі зіставлення значень показників цінності і привабливості інновації для споживача   |
| Балансування патентного портфеля   | Оптимальний розподіл капітальних інвестицій за проекціями патентного портфеля. В результаті виконання балансування в портфелі повинна збільшитися частка капітальних інвестицій у об'єкти прав інтелектуальної власності з високою інноваційною цінністю для бізнесу, знизитися частка капітальних інвестицій у об'єкти прав інтелектуальної власності з високими ризиками зменшення корисності та витратами на її відновлення. Застосовуються економіко-математичні прийоми оптимізації: лінійне програмування, симплексний метод |

Джерело: [8; 9; 10]



Як відображено у формулі 1, доходність патентного портфеля, що складається з  $g$  сегментів нематеріальних активів, дорівнює сумі всіх зважених корисностей окремих сегментів нематеріальних активів, що входять в патентний портфель. Таким чином, оскільки рівень корисності по кожному сегменту нематеріального активу відображається в обліку, тільки питомі ваги сегментів нематеріальних активів  $g$  у балансовій вартості патентного портфеля нематеріальних активів можуть бути зміненими для досягнення цільової функції.

Зауважимо, що від питомої ваги окремих сегментів нематеріальних активів, які входять в патентний портфель, та коефіцієнта кореляції між їх корисністю, залежить рівень ризику патентного портфеля нематеріальних активів. Розв'язання задачі оптимізації структури патентного портфеля нематеріальних активів інноваційно-орієнтованих підприємств здійснюється спочатку графічно, а потім симплексним методом. Для цього можуть застосовуватися навіть засоби стандартного Microsoft Excel.

Слід зазначити, що в процесі аналізу господарської діяльності нами з'ясовано, що для більшості підприємств характерним є одноосібне застосування нематеріальних активів, що не завжди є найвигіднішою альтернативою їх використання. Адже визначальною особливістю нематеріальних активів є можливість одночасного використання кількома користувачами. Також в процесі дослідження встановлено, що на практиці більшість питань, пов'язаних із захистом інтелектуальної власності підприємств (винаходи, промислові зразки, корисні моделі), часто недо-

оцінюються або ігноруються керівництвом підприємств харчової промисловості.

**Висновки з цього дослідження.** Важливими чинниками формування патентного портфеля інноваційно-орієнтованих підприємств виступають: впровадження інноваційних технологій виробництва і управління; динаміка морального старіння нематеріальних активів; забезпечення конкурентних переваг на вітчизняному і зарубіжному ринках. Для пошуку перспектив активізації інноваційних процесів в основній операційній діяльності суб'єктів господарювання харчової промисловості запропоновано застосовувати новий інструмент – патентний аналіз. Ефективна організація аналізу нематеріальних активів є одним з важливих завдань управління такими активами.

Виходячи з вищеведеного, кінцевою метою патентного аналізу є надання інформації про патентну чистоту, патентно-ліцензійну активність у галузі функціонування, патентну спроможність та патентний портфель суб'єкта господарювання для формування ефективної патентної політики. В системі аналітичного забезпечення управління нематеріальними активами для формування патентної політики суб'єктів господарювання харчової промисловості запропоновано деталізувати прийняття рішень з урахуванням різних цільових інформаційних потреб управління за такими блоками: для формування оптимальної структури патентного портфеля; для створення стійких конкурентних переваг; для вибору варіанту комерціалізації нематеріальних активів; для капіталізації вартості активів підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Вакун О.В. Концептуальна модель економічного аналізу нематеріальних активів. Інноваційна економіка. 2012. № 6. С. 137-140.
2. Дахно І.І. Право інтелектуальної власності : [навч. посіб.]. К.: Либідь, 2003. 200 с.
3. Економічний аналіз господарської діяльності / Іващенко В.І., Болюх М.А. – К.: ЗАТ «Нічвала», 1999. 204 с.
4. Ендовицкий Д.А., Коменденко С.Н. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2004. 272 с.
5. Кантаєва О.В. Питання розвитку теорії та практики обліку і аналізу інноваційної діяльності підприємств [Текст]. Бухгалтерський облік та аудит. 2009. № 4. С. 25-31.
6. Райковська І.Т. Економічний аналіз забезпеченості та ефективності використання нематеріальних активів: методичний підхід. Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2009. № 1 (47). С. 108-114.
7. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston: Pitman, 1984. 315 p
8. Newbould G. Successful Business Politics / G. Newbould, G. Luffman // London; Gower, 1989. 187 p.
9. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / T.A. Stewart. New-York – London, 1999. 280 p.
10. Teece D. Dynamic capabilities and strategic management / D. Teece, G. Pisano // Strategic Management Journal. June 1997. No. 18(7). P. 509-533.

REFERENCES:

1. Vakun, O. (2012) Kontseptualna model ekonomichnogo analizu nematerialnyh aktyviv [Conceptual model of economic analysis of intangible assets]. *Innovatsiina ekonomika*, № 6, 137-140 [in Ukrainian].
2. Dahno, I. (2003). *Pravo intelektualnoii vlasnosti* [Intellectual property rights]. Kyiv: Lybid [in Ukrainian].
3. Ivashchenko V., Boliyh M. (1999). *Ekonomichnuiu analiz gospodarskoi diialnosti* [Economic analysis of economic activity]. Kyiv: Nichvala [in Ukrainian].
4. Endovutskiiu D., Komendenko N. (2004). *Organizatsyia analiza i kontrolia innovatsyonnoi deiatelnosti hoziainstvuiushchego sybeka* [Organization of analysis and control of innovative activity of the managing entity]. Moscow: Finance and statistics [in Russian].
5. Kantaieva O. *Pytannia rozvutky teorii i praktyky obliku i analizu innovatsiunoi diialnosti pidpruemstva* [Issues of development of the theory and practice of accounting and analysis of innovative activity of enterprises]. *Buhgalterskyiy oblik ta audit*, № 4, 25-31 [in Ukrainian].
6. Raiykovska I. *Ekonomichnyiy analiz zabezpechenosti ta efektyvnosti vukorystannianematerialnyh aktyviv: metodychnyy pidhid*. [Economic analysis of the availability and efficiency of the use of intangible assets: a methodological approach]. *Visnyk TSHDTU. Ekonomichni nauky*. № 1(47), 108-114 [in Ukrainian].
7. Freeman R. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman [in English].
8. Newbould G. (1989). *Successful Business Politics*. London: Gower [in English].
9. Stewart T. (1999). *Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations*. New-York – London [in English].
10. Teece D. (1997). *Dynamic capabilities and strategic management*. *Strategic Management Journal*. №. 18(7), 509-533 [in English].

## Analysis of the management of intangible assets in the formation of a patent portfolio

**Shelest V.S.**

Candidate of Economic Science,  
Senior Lecturer at Department of the Accounting and taxation,  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The article proves that the main factors of the formation of the patent portfolio of intangible assets of innovation-oriented enterprises are: introduction of innovative production and management technologies; dynamics of moral aging of intangible assets; providing competitive advantages in the domestic and foreign markets. Was described that patent analysis as a modern tool for studying the main operational activity of an innovative-oriented enterprise enables to solve technical, legal and conjuncture problems associated with the development or promotion of products, which contains scientific and technological achievements. It is substantiated patent analysis as a modern tool for research of the main operational activity of an innovative enterprise enables to solve technical, legal and conjuncture problems associated with the development or promotion of products, which contains scientific and technological achievements.

It has been established that since all expenses of an enterprise in acquiring or creating intangible assets included in their initial value are accumulated in the account 15 "Capital investment", it is possible to base the analytical provision of effective management of intangible assets of

innovation-oriented enterprises on the modern theory of portfolios investment.

For efficient management of intangible assets of innovation-oriented enterprises, it is suggested to apply portfolio analysis, selecting the patent portfolio as the object of analysis. In this approach, the goal of managing a patent portfolio is defined in the context of optimizing (diversifying) the structure of intangible assets by types of intellectual property rights protection in order to maximize portfolio return and minimize the risk of impairment of types of intangible assets included in the patent portfolio.

The definition of portfolio analysis of intangible assets of innovative-oriented enterprises is proposed as a tool by which the management of an enterprise identifies and assesses the usefulness of intangible assets for the purpose of capital investment in the most profitable or promising objects of intellectual property rights or reduction of capital investments in ineffective the objects. At the same time, the patent protection of rights of use intangible assets in the conditions of market competition and competitiveness created as a result of the introduction of product innovations in each of the markets are evaluated.

## СТАТИСТИКА

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-145>

УДК 615.45

## Аналіз тенденцій та перспективи розвитку фармацевтичного ринку

**Рахман М.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

**Сівакова О.А.**

студентка економічного факультету  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Мета статті полягає у дослідженні теоретичної сутності та особливостей ринку лікарських препаратів України, виявленні основних проблем, тенденцій та перспектив розвитку галузі. Проведено статистичний аналіз структурних зрушень економічних показників вітчизняного ринку лікарських препаратів у динаміці. Розроблено проект щодо вдосконалення функціонування ринку лікарських засобів в Україні.

**Ключові слова:** лікарські засоби, ринок, аналіз, структура, аптека, Україна, рекомендації.

Рахман М.С., Сівакова О.А. АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Цель статьи заключается в исследовании теоретической сущности и особенностей рынка лекарственных препаратов Украины, выявлении основных проблем, тенденций и перспектив развития отрасли. Проведен статистический анализ структурных сдвигов экономических показателей отечественного рынка лекарственных препаратов в динамике. Разработан проект по совершенствованию функционирования рынка лекарственных средств в Украине.

**Ключевые слова:** лекарственные средства, рынок, анализ, структура, аптека, Украина, рекомендации.

Rahman M.S., Sivakova O.A. ANALYSIS OF TRENDS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE PHARMACEUTICAL MARKET

The purpose of the paper is to investigate the theoretical essence and features of the drug market in Ukraine, identify the main problems, trends and prospects of the industry. The statistical analysis of structural changes in the economic indicators of the market of medicinal preparations in the dynamics, in particular the total number of manufacturers, pharmacies and pharmacy points, is carried out. The structure of sales of medicines in Ukraine is investigated. The current state of the market and its development tendencies are analyzed, the forecast of volumes of sales of medicinal products for the next year is developed, and the project on improving the functioning of the Ukrainian medicines market is proposed.

**Keywords:** medicines, market, analysis of structural changes, medicine, pharmacy, Ukraine, recommendations.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Фармацевтичний ринок України є важливою часткою національного ринку, визначає оборонну та національну безпеку держави, а також є дуже розвиненим та наукоємним комплексом. Продукція фармацевтичного ринку спрямована на зміцнення та збереження здоров'я людей, запобігання і лікування хвороб, подовження тривалості життя та його порятунк.

Фармацевтичний ринок України – це ринок, який дуже швидко зростає, так, за останні п'ять років зріс на 15–20%. За даними українського агентства «Бізнескредит», у 2016 р. на території України працювало 620 фармвиробників, продукція яких забезпечувала 80% ринку [1], проте більшу частину сировини для виробництва країна імпортує.

Міністерство охорони здоров'я має слідкувати за статистикою захворювань населення

та станом системи фармацевтичного забезпечення й задовольняти потреби населення в необхідних ліках і препаратах. Для допомоги людям із рідкісними генетичними хворобами держава розробляє соціальні програми для закупки необхідних лікарських препаратів та вакцин з-за кордону. Багато споживачів незадоволені наявною системою охорони здоров'я, тому в найближчий час можна прогнозувати поступові докорінні зміни законодавчого забезпечення діяльності фармацевтичної галузі.

#### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні й практичні аспекти та аналіз розвитку ринку лікарських препаратів висвітлюються в періодичних та електронних виданнях: «Фармацевт-практик», «Економічна правда», SCIENTERISE. PHARMACEUTICAL SCIENCE тощо.

Основні теоретичні та прикладні аспекти функціонування фармацевтичного ринку в Україні досліджено в роботах учених: К.В. Костецького, О.А. Мілюковської, І.В. Пестун, Мнушко. Аналізом розвитку фармацевтичного ринку займалися М.С. Рахман, Т.А. Панюк, О.О. Гуменюк. У роботах науковців досліджено різні сегменти ринку лікарських засобів, однак статистичні індикатори, що відображають зміну економічного стану країни, тенденції розвитку та вирішення проблем потребують подальшого розгляду.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає у дослідженні теоретичної сутності та особливостей розвитку й аналізі статистичних показників, визначенні проблем та тенденцій фармацевтичного ринку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Швидкий розвиток фармацевтичного ринку потребує уточнення його категорій,

типів підприємств, ознак та основних складників. З економічного погляду фармацевтичний ринок – це взаємовідносини між суб'єктами, що пов'язані з обміном або реалізацією фармацевтичних послуг. Згідно з функціональним підходом, ринок лікарських засобів є частиною ринку споживчих товарів і послуг, що має певні особливості, які впливають на його організацію. Якщо підійти до визначення фармацевтичного ринку з боку маркетингу, то його можна визначити як сукупність наявних і потенційних споживачів фармацевтичної продукції й сукупність товарів та послуг, що задовольняють потреби у фармацевтичній допомозі. Компанії-виробники, дистриб'ютори, персонал аптек, лікарі, керівництво лікарень та самі пацієнти є суб'єктами фармацевтичного ринку (рис. 1) [2].

Минулий рік для України завершився продажем лікарських засобів на 1,98 млрд. дол. США. За першу половину 2017 р. фармацевтичний ринок України досяг 602 млн. дол. США і продемонстрував зріст у грошовому еквіваленті на 13%, але водночас – зменшення кількості упаковок на 4% [3].

Більшість проданих ліків (71%) належить вітчизняному виробнику. Лідерами виробництва в 2017 р. стали кілька українських компаній, які щороку мають позитивну динаміку: ПАО «Фармак» (займає 30% ринку), корпорація «Артеріум», ЧАО «ФФ «Дарниця». [1] Імпортовані засоби також мають свою частку покупців на господарчому ринку (29%), до п'ятірки лідерів виробництва потрапили дві іноземні компанії: французька Sanofi та німецька Berlin-Chemie (рис. 2).

Станом на 01.06.2017 в Україні функціонує 16 611 аптек та 4 548 аптечних точок. Аптеки займають більшу частину в структурі торгових точок. Співвідношення аптек та аптечних

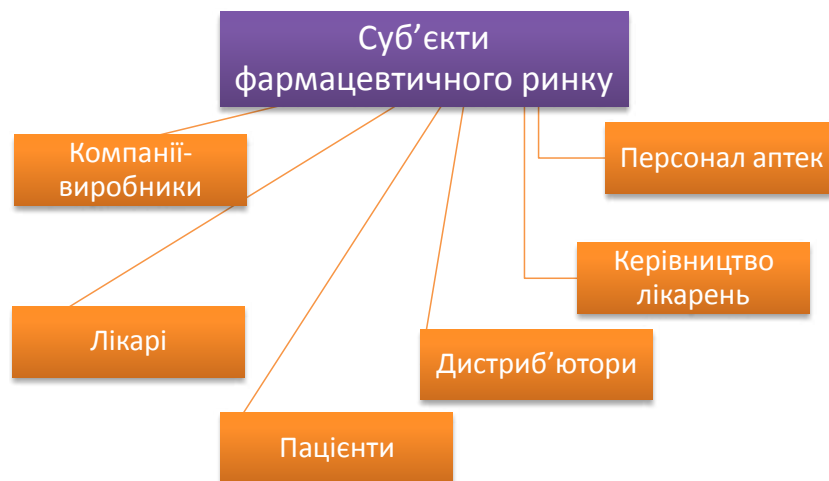


Рис. 1. Суб'єкти фармацевтичного ринку [2]

пунктів становить 78,5% та 21,5% відповідно. Кількість аптек збільшилася на 227 одиниць, кількість аптечних пунктів – на 3 623 одиниці порівняно з 2013 р. Приватним підприємцям належить більше ніж 6 тис. торгових точок, питома вага становить 30% [1].

У розрізі продаж українських та закордонних лікарських засобів у натуральному виразі спостерігається зміщення у бік імпортованих препаратів. У грошовому виразі співвідношення майже не змінилося порівняно з попереднім роком (табл. 1). У 2017 р. ліків вітчизняного виробництва поменшало на 1%, закордонного виробництва, навпаки, збільшилося на 1%. В обох випадках частка ринку в грошовому виразі збільшилася через постійне зростання цін.

Щорічно зростає продаж кількості упаковок лікарських препаратів через аптеки. Це можна пояснити погіршенням стану навколишнього середовища і, як наслідок, збільшенням захворюваності населення.

Обсяг продажу лікарських засобів в Україні за підсумками 2017 р. становив 61,2 млрд. грн. та 1 227 млн. упаковок і збільшився порівняно з попереднім роком на 20,8% у грошовому та 6,5% у натуральному виразі. У доларовому виразі продаж збільшився на 16,1% та становив 2,3 млрд. дол. США [5]. На протязі останніх років обсяги продажів збільшувалися і зберігають цю тенденцію. Найбільше зростання у грошовому еквіваленті спостерігається з 2016 по 2017 р. і становить 12 млрд. грн. Найбільший зріст продажу упаковок спостерігається у період із 2013 по 2014 р. Пояснити різке зростання у натуральному продажі, але не таке помітне у грошовому, можна за допомогою зростання цін на ліки. Найменший розрив у натуральному еквіваленті спостерігається також у період із 2016 по 2017 р. (рис. 3).

У натуральному виразі аптеки України кожного року продають на 15,19% більше продукції, у грошовому – на 14,9%, ніж у попередній

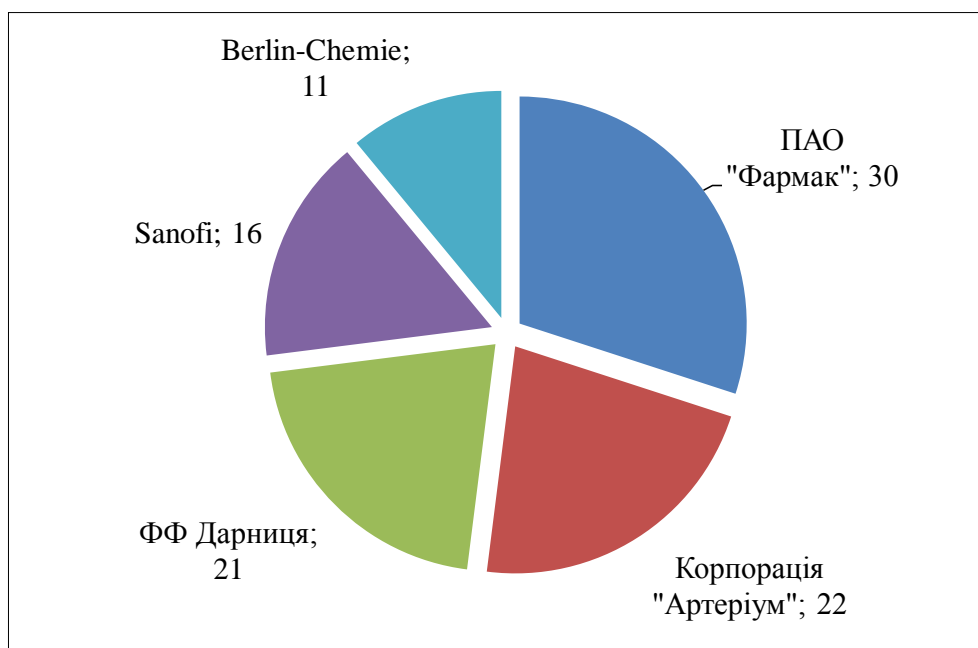
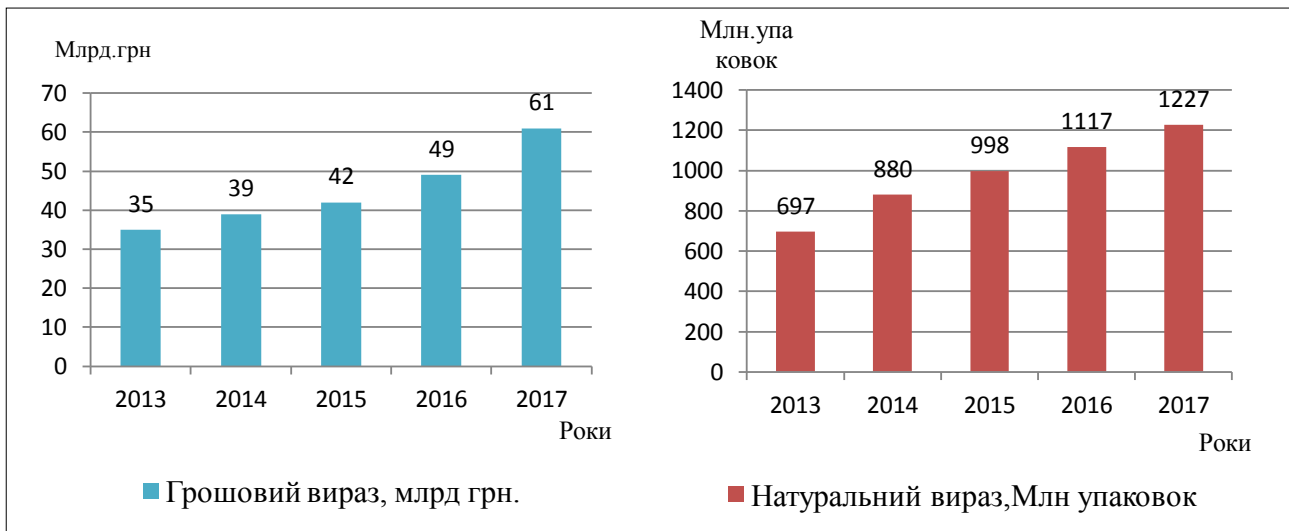


Рис. 2. Лідери продажу фармацевтичних засобів в Україні за 2017 р., % [1]

Таблиця 1

Структура аптечних продажів лікарських засобів українського та закордонного виробництва, а також темпи приросту/спаду їх реалізації, 2016–2017 рр. [4]

| Виробник                    | 2016        |          | 2017        |          |
|-----------------------------|-------------|----------|-------------|----------|
|                             | Натуральний | Грошовий | Натуральний | Грошовий |
| Частка ринку, %             |             |          |             |          |
| Закордонні лікарські засоби | 23,2        | 56,6     | 24,2        | 56,7     |
| Українські лікарські засоби | 76,8        | 43,4     | 75,8        | 43,3     |
| Темпи приросту, %           |             |          |             |          |
| Закордонні лікарські засоби | 10,2        | 19,0     | 11,2        | 21,0     |
| Українські лікарські засоби | 6,7         | 26,4     | 5,1         | 20,6     |



**Рис. 3. Динаміка аптечних продажів лікарських засобів у грошовому і натуральному вираженні, а також у доларовому еквіваленті (за курсом міжбанку) за підсумками 2013–2017 рр. [5]**

рік. Середня вартість упаковки за період із 2013 по 2017 р. становить 784 грн.

Темпи росту в натуральному виразі впали порівняно з грошовим. Це можна пояснити тим, що ціни на лікарські засоби в 2016–2017 рр. зросли, тому навіть через те, що продажів стало менше, прибуток аптек та аптечних пунктів продовжив зростати.

Як і жодна країна світу, Україна не може обійтись без зовнішньої торгівлі. За допомогою експорту та імпорту національна економіка взаємодіє з господарствами інших країн. Світова торгівля є важливим засобом збалансованості між виробничими можливостями та перевагами споживачів, дає змогу отримувати продукти, яких не вистачає, та реалізує залишок. За допомогою зовнішньої торгівлі досягається вищий рівень задоволення потреб між країнами. Швидкі темпи розширення світової торгівлі сприятливо впливають на економіку країн, що розвиваються, стимулюючи їх експорт.

Обсяг реалізації світового фармацевтичного ринку в 2017 р. становив 1 254 млрд. дол. США, що на 96 млрд. дол. США більше обсягів минулого року (рис. 4). Найменший обсяг реалізації був у 2012 р. – 940 млрд. дол. США та на 314 млрд. більше проти обсягів 2013 р. Реалізація світового фармацевтичного ринку за шість років зросла в 1,3 рази. Середньорічний темп приросту для світового розвитку фармацевтичного ринку становить 7,03%. Можна припустити, що в подальші роки обсяги продажу лікарських засобів у світі будуть зростати. Країни світу з розвиненими економіками успішно імпортують свою продукцію на міжнародні ринки. У 2016 р. обсяг світового фар-

мацевтичного ринку досяг 1 158 млрд. дол. США. Ринок США є найкрупнішим, його обсяг у 2017 р. збільшився на 5% відповідно до попереднього і досяг 434 млрд. дол. США.

Фармацевтичний ринок України є складним та багаторівневим, із високими темпами зростання виробництва та продажів. Однією з причин такого зростання є особливості препаратів, які задовольняють специфічні потреби споживачів, попит на які збільшується незалежно від економічних, соціальних та інших чинників.

Сектор фармацевтики сьогодні – один із передових за капіталоємністю, наукоємністю та соціальною значимістю для світової економіки. За останні п'ять років світовий фармацевтичний ринок поглибив процес глобалізації та гармонізував законодавчу базу охорони здоров'я. Загострилися проблеми неякісних та підроблених ліків на ринку, український ринок просувається до перспективних ринків із можливостями зростання.

Інтеграція з Європейським Союзом (ЄС) вплине на стандартизування продукції фармацевтичного ринку України. Держава намагається підвищити якість фармацевтичної допомоги та впровадити основи належної аптечної практики.

Експерти фармацевтичної галузі оптимістично дивляться в майбутнє, прогнозуючи її зростання в грошовому вираженні на 14–18% у 2017 р., а в упаковках прогнозують зростання на 2,9% [1]. Саме збільшення споживання в натуральному вираженні і продовження перерозподілу структури споживання в бік більш дорогих ліків будуть тенденціями подальших періодів.

Далі запропоновано проект щодо вирішення основних проблем фармринку та щодо вдосконалення його структури.

**Висновки з цього дослідження.** Фармацевтичний ринок України є складним та багаторівневим, із високими темпами зростання виробництва та продажів. Ціни на ліки будуть збільшуватися через зростаючий курс долара та подорожчання сировини. Однією з причин такого зростання є особливості препаратів, які задовольняють специфічні потреби споживачів, попит на які збільшується незалежно від економічних, соціальних та інших чинників.

Кількість торгових точок продовжить зростати, при цьому частка в загальному обсязі буде залишатися незмінною, оскільки виторг на одну аптеку зменшується.

Економіка України продовжить свій розвиток, тому і фармацевтичний ринок буде розширюватися впродовж подальших років. Продовжиться розвиток європейської моделі ліцензування імпорту препаратів в Україні. Програма «Доступні ліки» буде розвиватися. Вчасне визнання проблем допомагає ринку лікарських засобів вдосконалюватися і ставити перед собою все більші завдання та цілі.

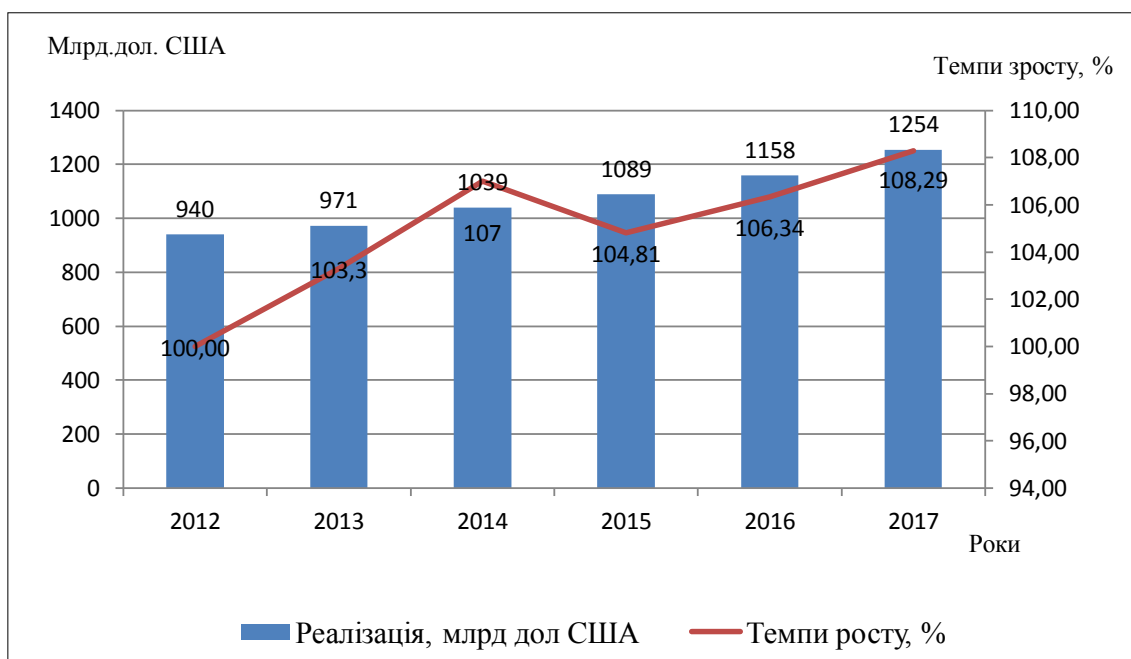


Рис. 4. Динаміка обсягів реалізації світового фармацевтичного ринку (ліва шкала, млрд. дол. США) та їх темпів зросту (права шкала, %) [6]

Таблиця 2

#### Проект щодо вдосконалення ринку лікарських засобів

| Напрями                                 | Шляхи вирішення проблем   |
|---|---|
| Нормативно-правова база                 | полегшити отримання ліцензії на постачання наркотичних та психотропних речовин для дистриб'юторів, які знаходяться на ринку більше 10 років;<br>надати преференції та пом'якшити дозвільні процедури для аптечних закладів      |
| Державна політика                       | збільшити фінансування фармацевтичної галузі;<br>зменшити кількість реклами неперевічених лікарських препаратів;<br>збільшити кількість препаратів, що надаються за рецептом;<br>краще укомплектовувати машини швидкої допомоги |
| Заходи щодо наближення до стандартів ЄС | прискорити реалізацію реформування у системі охорони здоров'я та впровадити європейські стандарти;<br>оптимізувати логістику постачання, виробництва та збуту лікарських засобів  |
| Конкурентоспроможність                  | підвищити рівень конкурентоспроможності українських фармацевтичних виробників   |
| Цінова політика                         | удосконалити систему ціноутворення  |



## ЛІТЕРАТУРА:

1. Фармацевтичний ринок 2017. Аналіз розвитку. URL: <https://www.apteka.ua/article/442653>
2. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2015. № 1(69). Ч. 1.
3. Аналіз фармацевтичного ринку України від маркетингового агентства «КОЛОРО». URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/formula-piluli-analiz-farmaceuticheskogo-rynka.html>.
4. Державна служба статистики. URL: [www.ukrstat.gov.ua/pharma](http://www.ukrstat.gov.ua/pharma).
5. Аптечний ретейл та тенденції розвитку. URL: <https://www.apteka.ua/article/413644>.
6. Світовий фармацевтичний ринок. URL: <https://pharm.reviews/analitika/item/2325-mirovoj-farmatsevticheskij-rynok-v-2016-godu-v-burnykh-vodakh>.

## REFERENCES:

1. Farmatsevychnyi rynek 2017. Analiz rozvytku. URL: <https://www.apteka.ua/article/442653>
2. Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. 2015. № 1(69). Ch. 1.
3. Analiz farmatsevychnoho rynku Ukrainy vid marketynhovoho ahentstva "KOLORO". URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/formula-piluli-analiz-farmaceuticheskogo-rynka.html>.
4. Derzhavna sluzhba statystyky. URL: [www.ukrstat.gov.ua/pharma](http://www.ukrstat.gov.ua/pharma).
5. Aptechnyi retil ta tendentsii rozvytku. URL: <https://www.apteka.ua/article/413644>.
6. Svitovyi farmatsevychnyi rynek. URL: <https://pharm.reviews/analitika/item/2325-mirovoj-farmatsevticheskij-rynok-v-2016-godu-v-burnykh-vodakh>.

## Analysis of trends and prospects for pharmaceutical market development

**Rahman M.S.**

PhD in Economics,  
Senior Lecturer at Department of Department of Marketing  
and Management of Foreign Economic Activity,  
V.N. Karazin Kharkiv National University

**Sivakova O.A**

Student of Economic Faculty,  
V.N. Karazin Kharkiv National University

The purpose of the paper is to investigate the theoretical essence and features of the drug market in Ukraine, identify the main problems, trends and prospects of the industry.

The statistical analysis of structural changes in the economic indicators of the market of medicinal preparations in the dynamics, in particular the total number of manufacturers, pharmacies and pharmacy points, is carried out. The structure of sales of medicines in Ukraine is investigated.

The current state of the market and its development tendencies are analyzed, the forecast of volumes of sales of medicinal products for the next year is developed, and the project on improving the functioning of the Ukrainian medicines market is proposed.

From an economic point of view, the pharmaceutical market is the relationship between actors involved in the exchange or implementation of pharmaceutical services. According to the functional approach, the drug market is part of the consumer goods and services market, which has certain characteristics that affect its organization.

In the current state, the pharmaceutical market of Ukraine is complex and multi-level with high growth rates of production and sales. Drug prices will increase due to the rising dollar exchange rate, and rising prices for raw materials. One of the reasons for such growth is the particularity of drugs that meet the specific needs of consumers, the demand for which increases regardless of economic, social and other factors.

## Проблема і аналіз від'ємного зовнішньоекономічного торговельного балансу України за 2008-2017 роки

**Сьомченко В.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку та оподаткування  
Запорізького національного університету

**Ільченко Д.А.**

студентка  
Запорізького національного університету

У статті розглянуто динаміку зовнішньої торгівлі товарами в Україні за останні 10 років. Приведено інформацію про товарну структуру експорту і імпорту України за 2017 рік. Проаналізовано причини відставання обсягів експорту від обсягів імпорту. Перераховано негативні сторони експорту низькотехнологічної продукції. Порівняно частку експорту засобів транспорту з імпортом відповідних товарів. Визначено перспективи виробництва та експорту високотехнологічної продукції. Запропоновано шляхи розвитку підприємств у яких сконцентровано науково-технічний потенціал і шляхи налагодження експортної активності українських підприємств.

**Ключові слова:** зовнішня торгівля, торговельний баланс, структура експорту та імпорту, науково-технічний потенціал.

Сьомченко В.В., Ільченко Д.А. ПРОБЛЕМА И АНАЛИЗ ОТРИЦАТЕЛЬНОГО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ТОРГОВОГО БАЛАНСА УКРАИНЫ ЗА 2008-2017 ГОДЫ

В статье рассмотрена динамика внешней торговли товарами в Украине за последние 10 лет. Приведена информация о товарной структуре экспорта и импорта Украины за 2017 год. Проанализированы причины отставания объемов экспорта от объемов импорта. Перечислены отрицательные стороны экспорта низкотехнологической продукции. По сравнению долю экспорта средств транспорта с импортом соответствующих товаров. Определены перспективы производства и экспорта высокотехнологической продукции. Предложены пути развития предприятий в которых сконцентрировано научно-технический потенциал и пути налаживания экспортной активности украинских предприятий.

**Ключевые слова:** внешняя торговля, торговый баланс, структура экспорта и импорта, научно-технический потенциал.

Somchenko V.V., Ilchenko D.A. PROBLEM AND ANALYSIS OF THE NEGATIVE FOREIGN ECONOMIC TRADE BALANCE OF UKRAINE FOR 2008-2017

The article examines the dynamics of foreign trade in goods in Ukraine over the past 10 years. The information on the commodity structure of Ukraine's exports and imports for 2017 is given. The reasons behind the lags of export volumes from the volume of imports are analyzed. The negative aspects of exports of low-tech products are listed. Comparatively, the share of exports of means of transport with the import of the corresponding goods. The prospects of production and export of high-tech products are determined. The ways of development of enterprises in which the scientific and technical potential and ways of adjusting the export activity of Ukrainian enterprises are concentrated is offered.

**Keywords:** foreign trade, trade balance, export and import structure, scientific and technical potential.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Зовнішня торгівля України відіграє значну роль у соціально-економічному розвитку держави. Україна має багатий природно-ресурсний потенціал, тому значну частку експорту товарів займають саме напівфабрикати і сировинні продукти. Але сировинні продукти більше виснажують природно-ресурсний потенціал країни ніж приносять країні прибуток. Якщо Україна буде розвивати науково-технологічний

потенціал, то буде вироблятися більше високотехнологічної продукції, яку можна буде експортувати і отримувати більший прибуток, адже високотехнологічна продукція містить значно більшу додану вартість ніж сировини, матеріали і напівфабрикати. У деяких регіонах України сконцентровано науково-технологічний потенціал, але треба його розвивати і виходити на ринки тих торговельних партнерів, доля ринку яких є однією з найбільших на світовому ринку.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Зовнішня торгівля привертає значну увагу з боку вітчизняних науковців та аналітиків. Проблеми товарної структури експорту України знайшли широке відображення у наукових працях Я. Базилюк [1], Т. Вахненко [2], А. Філіпенко [3]. У працях Т. Мельник [4] визначені основні чинники, що впливають на розвиток зовнішньої торгівлі та засади в сфері регулювання зовнішньої торгівлі України. Вплив зовнішньої торгівлі на забезпечення зовнішньої стійкості економіки досліджено у працях Тищук Т. А. [5].

За даними сайту Державної статистики України можна простежити товарну структуру експорту України [6]. Ведення української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності здійснює центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України [7].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на досить велику кількість досліджень зовнішньоекономічного торговельного балансу України, є підстави вважати, що залишаються недостатньо вивченими фактори, які впливають на зниження надходжень і платежів країни.

**Формулювання цілей статті.** Метою даного дослідження є виявлення проблеми від'ємного зовнішньоекономічного торговельного балансу України шляхом аналізу товарної структури експорту і імпорту України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Платіжний баланс є головним статистичним документом, що відображає зовнішньоекономічні операції України. Він фіксує фактичні надходження й платежі країни. Україна розробляє платіжний баланс за схемою й методикою Міжнародного валютного фонду [8].

Однією із статей платіжного балансу є рахунок поточних операцій, що у свою чергу складається з балансу товарів і послуг, і з балансу первинних і вторинних доходів. У платіжному балансі України останні 10 років спостерігаються негативні показники торговельного балансу, це означає, що імпорт товарів перевищує їх експорт.

На рисунку 1 видно, що з 2008-2013 рр. імпорт товарів значно перевищує експорт. А з 2014 року різниця між експортом і імпортом невелика, у 2015 році, хоч і не надовго, але показники імпорту перевищили показники експорту.

Таке невелике перевищення експорту над імпортом у 2015 році обумовлено тим, що в цілому зовнішня торгівля стала менш активною через загострені відносини України з одним з її найголовніших торговельних партнерів – Російською Федерацією.

Тому, не дивлячись на таке позитивне сальдо, економіка всередині країни погіршилась. В цілому, одна з головних причин негативного торговельного балансу України є її товарна структура експорту та імпорту, яка протягом десятиліття залишається при-

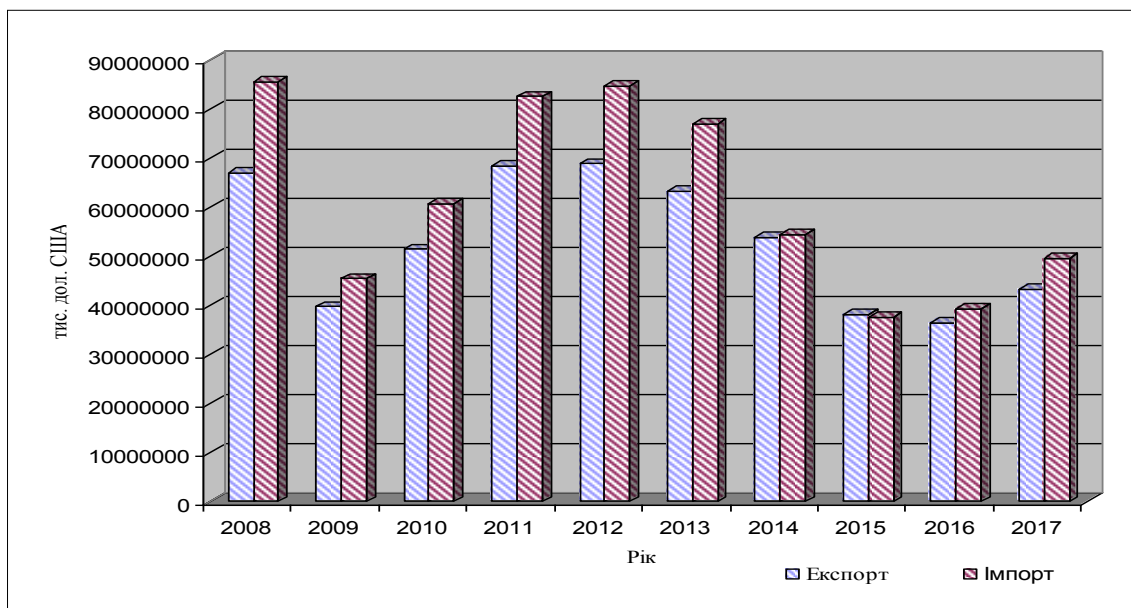


Рис. 1. Баланс експорту і імпорту товарів в Україні за 2008-2017 рр.

Джерело: складено автором на основі [6]

близно однаковою. Як приклад, можна розглянути товарну структуру експорту і імпорту України за 2017 рік (рис. 2, 3).

Україна активно експортує сировинні продукти, матеріали та напівфабрикати, переважання яких у товарній структурі експорту України є однією з причин негативного торговельного сальдо країни. Адже виготовлення та торгівля сировиною, матеріалами та напівфабрикатами має ряд недоліків для економіки країни, серед яких такі:

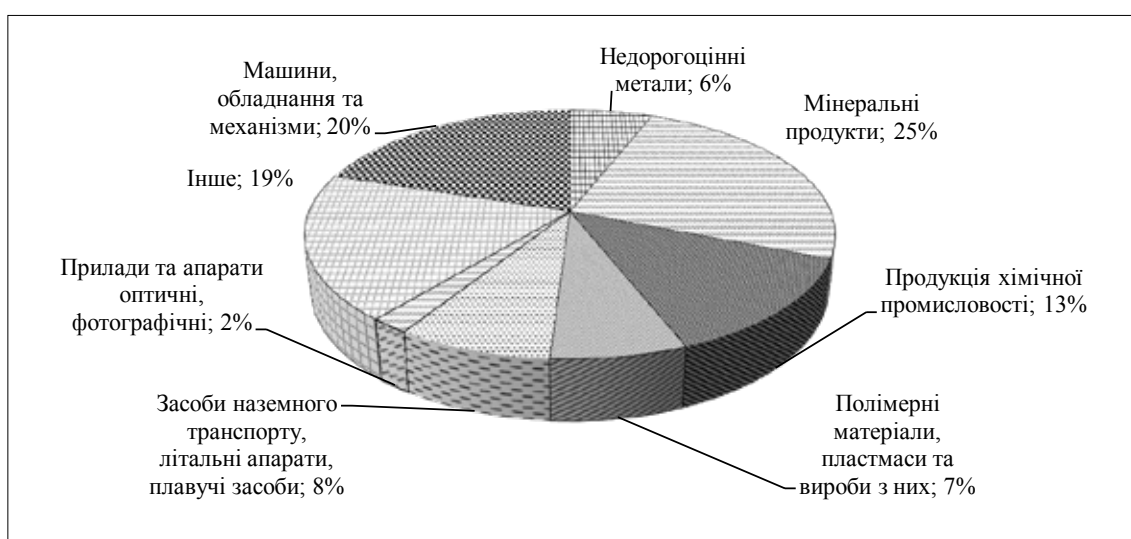
- низька додана вартість продукції;
- ціни на таку продукцію мінливі;
- прибуток від продажу такої продукції залежить від масштабів виробництва;

– наявність на світовому ринку конкурентів, що виготовляють таку продукцію за нижчими цінами через низьку енергоємність виробництва;

– науково-технічний потенціал не розвивається.

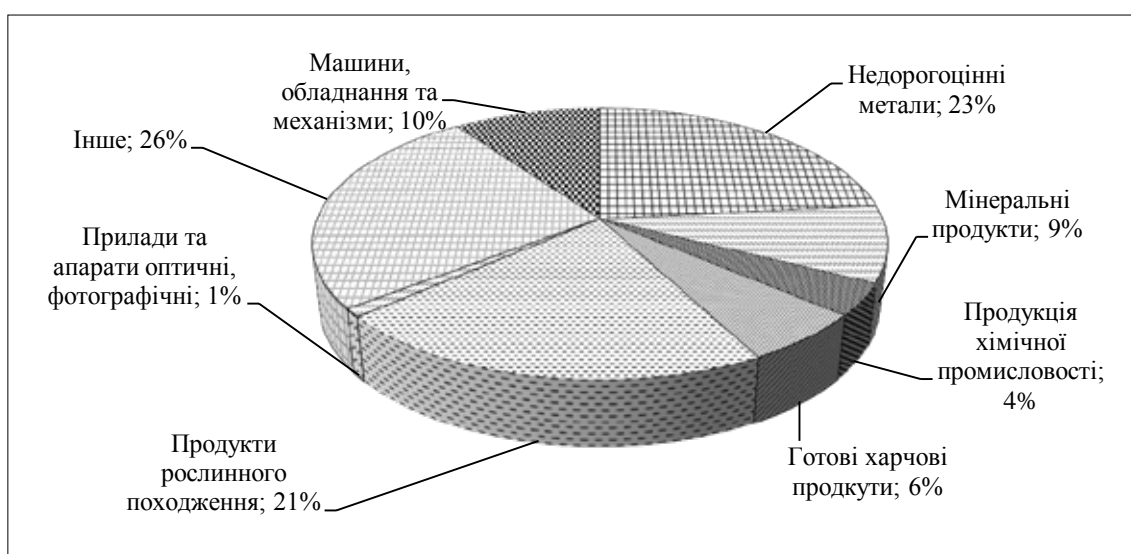
Щодо частки машин, обладнання, механізмів, засобів транспорту, тобто високотехнологічної продукції, то у товарній структурі експорту України вона значно менша від імпорту тих же товарів.

Виробництво та експорт товарів, у яких сконцентровано науково-технічний потенціал, принесло б Україні більшу додану вартість і більший приток валюти.



**Рис. 2. Товарна структура експорту України за 2017 рік**

*Джерело: складено автором на основі [6]*



**Рис. 3. Товарна структура імпорту України у 2017 році**

*Джерело: складено автором на основі [6]*

Також це приваблює іноземні інвестиції і розвивало б технологічну базу країни. На прикладі засобів транспорту можна побачити співвідношення між імпортом і експортом цієї продукції Україною.

Засоби транспорту належать до високотехнологічної продукції та містять високу додану вартість, а Україна за останні 3 роки дуже скоротила експорт цієї продукції у інші країни.

Також, з графіку товарної структури імпорту України можна побачити, що значна доля припадає на мінеральні продукти, особливо на нафту і продукти її перегонки. Ціни на нафту досить мінливі і мають властивість впливати на всі інші ціни на ринках. Тому, переважання частки мінеральних продуктів у товарній структурі імпорту України також несе свій негативний внесок у негативне торговельне сальдо нашої країни.

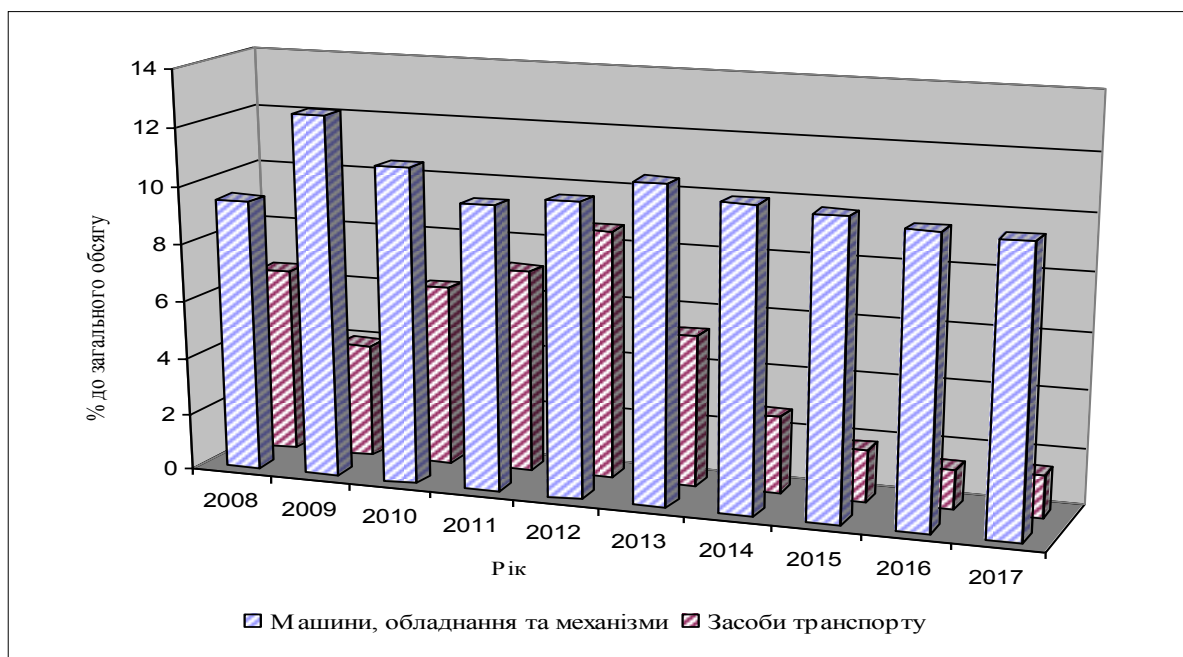
Україна проводить стратегічно не вигідну політику зовнішньоекономічної діяльності: максимально використовує наявний природно-ресурсний потенціал, експортує продукт, що має вкрай низьку додану вартість, а потім імпортує готові продукти, що вироблені з тієї ж самої сировини. Готові продукти мають більшу додану вартість, тому і виходить, що Україна витрачає більше ніж заробляє.

Для того, щоб досягти позитивного торговельного балансу, необхідно у першу чергу трансформувати товарну структуру експорту. Україна має багатий природно-ресурсний

потенціал, але він використовується не правильно. Замість того, щоб експортувати сировину, матеріали та напівфабрикати, українські підприємства могли б виробляти готову продукцію, що має більшу додану вартість і експортувати її. Україна експортує готові харчові продукти, але їх частка у експорті все одно менша за експорт рослинної продукції з якої б можна було виготовити готові харчові продукти.

Також, Україна мало експортує високотехнологічної продукції, це значить, що в Україні не розвинений науково-технічний потенціал. Тому, в першу чергу потрібно налагодити виробництво високотехнологічної продукції, в якій зосереджено науково-технічний потенціал і яка містить більшу додану вартість. Для цього необхідні певні дії з боку держави, які можуть проявлятися у захисті і підтримці вітчизняних виробників високотехнологічної продукції. Забезпечити підтримку можна шляхом:

- здійснення фінансування цільових програм за участю держави, надання пільгових кредитів;
- зменшення розміру податку на прибуток для виробників високотехнологічної продукції, що є конкурентоспроможною на зовнішньому ринку;
- розширення форм інфраструктури інноваційного ринку шляхом створення технопарків, технополісів, наукових центрів, бізнес-інкубаторів;



**Рис. 4. Частка машин, обладнання та механізмів і засобів транспорту у експорті України за 2008-2017 рр.**

*Джерело: складено автором на основі [6]*

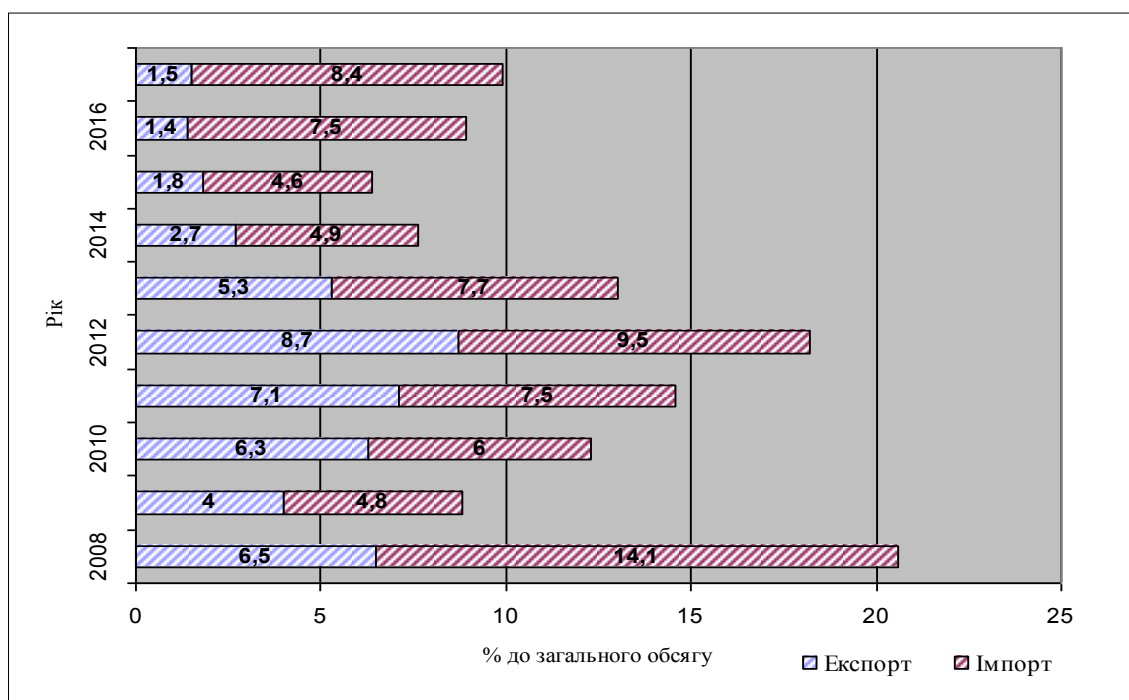


Рис. 5. Співвідношення між експортом і імпортом в Україні засобів транспорту, літальних апаратів і плавучих засобів за 2008-2017 рр.

Джерело: складено автором на основі [6]

– продовження роботи над формуванням національної інноваційної системи, яка забезпечувала б взаємодію наукових організацій, вищих навчальних закладів, інноваційних і виробничих підприємств.

Також в Україні потрібно проводити політику підтримки експортної активності українських підприємств. Цього можна досягти завдяки:

– запровадженню податкових та митних інструментів підтримки експорту;

– спрощенню процедур торгівлі та регуляторних вимог для зниження трансакційних витрат експортерів;

– активізації надання технічної допомоги і фінансової підтримки експорту;

– розбудові механізмів інформаційної, правової та методичної підтримки експортерів.

Якщо українська високотехнологічна продукція буде якісною, то на зовнішньому ринку вона буде мати попит. Тоді буде легше залучити іноземні інвестиції для розвитку інноваційної діяльності і частка таких товарів як машини, механізми, обладнання, засоби транспорту у товарній структурі експорту буде переважати над експортом сировинних продуктів.

**Висновки із цього дослідження.** За останні 10 років закріплюються позиції України як виробника і постачальника сировинної та низькотехнологічної продукції. Переважну

частину українського експорту займають недорогocінні метали, продукція рослинного походження, харчові продукти, які є товарами з досить низьким рівнем доданої вартості і їх експорт значно залежить від коливань цін на світових ринках. Отже, можна сказати, що Україна веде стратегічно не вигідну зовнішньоекономічну політику. Продукція, яку експортує Україна може бути конкурентоспроможною на зовнішньому ринку значною мірою за рахунок переваг у вартості природних ресурсів і робочої сили, а не технологічних переваг.

У першу чергу потрібно налагодити виробництво готової і високотехнологічної продукції всередині країни, а також створити сприятливе середовище для просування експорту. Реалізація заходів щодо захисту і підтримки перспективних вітчизняних виробників високотехнологічної продукції і активізація надання технічної допомоги і фінансової підтримки експорту сприятиме активізації експортної діяльності і зростанню обсягів експорту, покращенню структури експорту внаслідок випереджаючого зростання експорту готової продукції з високим рівнем доданої вартості, високотехнологічної продукції, освоєнню українськими виробниками нових ринків, зниженню витрат на здійснення експортної діяльності зниження і виконання митних процедур і формальностей.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Базиліук Я. Б. Пріоритетні напрями підвищення результативності співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями: монографія. Київ, 2014. С. 54-66.
2. Вахненко Т. П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи: монографія. Київ, 2009. С. 14-28.
3. Філіпенко А. С. Економічна глобалістика. Світ-система глобалізму: монографія. Київ, 2017. С. 127-128.
4. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз: монографія. Київ, 2008. С. 241-271.
5. Тищук Т. А. Пріоритети забезпечення зовнішньої стійкості економіки України: монографія. Стратегічні пріоритети, № 1 (26). Київ, 2013. С. 52-60.
6. Баланс експорту і імпорту товарів в Україні за 2008-2017 рр. Офіційний сайт державної статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності, її структура та класифікація товарів. Глава 11. Державна фіскальна служба України. С. 67-69. URL: <http://sfs.gov.ua/mk/rozdil-4/glava-11/>
8. Глосарій банківської термінології. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>

## REFERENCES:

1. Basiluk Y. B. Prioritetni napryami pidvishennya rezultativnosti spivrobotnictva Ukrayini z mizhnarodnimi finansovimi organizacijami: monograph. Kyiv, 2014. 54-66 pp.
2. Vakhnenko T. P. Osoblivosti formuvannya derzhavnogo borghu ta upravlinnya jogo skladovimi v period finansovoyi krizi: monograph. Kyiv, 2009. 14-28 pp.
3. Filipenko A. S Ekonomichna globalistika. Svit-sistema globalizmu.: a monograph. Kyiv, 2017. 127-128 p.
4. Melnik T. M. Eksportnij potencial Ukrayini: metodologiya ocinki ta analiz: monograph. Kiev, 2008. 241-271 pp.
5. Tyshchuk T. A. Prioriteti zabezpechennya zovnishnoyi stijkosti ekonomiki Ukrayini: monograph. Strategic Priorities, No. 1 (26). Kyiv, 2013. 52-60 pp.
6. Official site of state statistics of Ukraine. Balans eksportu i importu tovariv v Ukrayini za 2008-2017 rr., available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Official site of the state fiscal service of Ukraine. Vedennya Ukrayinskoyi klasifikaciji tovariv zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti, yiyi struktura ta klasifikaciya tovariv. Chapter 11. pp. 67-69, available at: <http://sfs.gov.ua/mk/rozdil-4/glava-11/>
8. Official site of the National Bank of Ukraine. Hlosarii bankivskoyi terminologiyi, available at: <https://bank.gov.ua/>

## **Problem and analysis of the negative foreign economic trade balance of Ukraine for 2008-2017**

**Somchenko V.V.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation,  
Zaporizhzhya National University

**Ilchenko D.A.**

Student,  
Zaporizhzhya National University

Foreign trade of Ukraine takes a significant role in the socio-economic development of the state.

Ukraine has a rich natural resource potential, therefore Ukraine manufactures and trades precisely with semi-finished products, materials and raw materials. This trade situation has a number of disadvantages for the economy of the country, among which are: low added value of production, prices for such products are variable, the profit from the sale of such products depends on the scale of production, presence on the world market of competitors manufacturing such products at lower prices due to low energy consumption of production, the scientific and technical potential does not develop. Consequently raw materials deplete the natural resource potential of the country.

The share of import of high-tech products such as machines, equipment, mechanisms and transport significantly exceeds the share of export. The production and export of goods with are concentrated with scientific and technological potential would bring Ukraine more added value and a larger inflow of currency. It would

also attract foreign investment and develop the country's technological base.

In some regions of Ukraine concentrated scientific and technological potential. If Ukrainian high-tech products will have high quality, then it will be in demand on the foreign market. Consequently it will be easier to attract foreign investment for the development of innovation activities. In such situation government have to do certain actions, which can be manifested in the protection and support of domestic manufacturers of high-tech products.

In order to reach the success on the foreign market it is necessary to set up the production of finished and high-tech products within the country, as well as to create a favorable environment for the promotion of exports. Implementation of measures to protect and support promising domestic producers of high-tech products, intensifying the provision of technical assistance and financial support for exports will contribute to the intensification of export activity and the growth of exports, improvement of the export structure, development by Ukrainian producers new markets and lower costs for export activities.



# МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-147>

УДК 004.942

## Ідентифікація ризиків типових бізнес-моделей

**Бондарєва Т.І.**

кандидат технічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Національного аерокосмічного університету  
імені М.Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

Статтю присвячено актуальним питанням управління ризиками в підприємстві. Ідентифіковано основні ризики типових бізнес-моделей. Запропоновано виділяти ризик інформації та ризик стимулів під час аналізу моделей бізнесу. Проаналізовано симптоми (фактори), визначено основні причини і можливі наслідки настання ризиків. Запропоновано шляхи боротьби з ідентифікованими ризиками залежно від місця бізнес-моделі в системі класифікації.

**Ключові слова:** бізнес-модель, ризик, бізнес-процес, цінність, ризик інформації, ризик стимулів, зацікавлені сторони.

Бондарева Т.И. ИДЕНТИФИКАЦИЯ РИСКОВ ТИПОВЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

Статья посвящена актуальным вопросам управления рисками в предпринимательстве. Идентифицированы основные риски типичных бизнес-моделей. Предложено выделять риск информации и риск стимулов при анализе моделей бизнеса. Проанализированы их симптомы (факторы), определены основные причины и возможные последствия наступления рисков. Предложены пути борьбы с идентифицированными рисками в зависимости от места бизнес-модели в системе классификации.

**Ключевые слова:** бизнес-модель, риск, бизнес-процесс, ценность, риск информации, риск стимулов, заинтересованные стороны.

Bondarjeva T.I. RISKS IDENTIFICATION OF TYPICAL BUSINESS MODELS

The article is devoted to current issues of risk management in entrepreneurship. The main risks of typical business models are identified. It is proposed to highlight the risk of information and the risk of incentives in the analysis of business models. Analyzed their symptoms (factors), identified the main causes and possible consequences of the occurrence of risks. The ways of dealing with the identified risks are proposed depending on the place of the business-model in the classification system.

**Keywords:** business model, risk, business process, value, risk of information, risk of incentives, stakeholders.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Останнім часом значно підвищився інтерес до бізнес-моделювання не тільки з боку іноземних компаній, але й з боку українських підприємств. Це зумовлено тим, що організаціям доводиться функціонувати в досить мінливих, слабко прогнозованих, кризових умовах. Щоб швидко реагувати на зміну зовнішніх факторів, адаптуватися до мінливого середовища або мати можливість використовувати ці зміни для отримання переваг на ринку, необхідно розуміти, що таке бізнес-модель компанії та як її перебудувати в умовах кризи для того, щоб бізнес став

більш гнучким, стійким та відкритим до перетворень. З іншого боку, саме значний розвиток інформаційних і комп'ютерних технологій останнім часом дозволив широко використовувати методологію бізнес-моделювання на практиці. Тому ці питання є актуальними і мають значну практичну цінність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зазначимо, що, незважаючи на значну популярність теми бізнес-моделювання серед науковців і практиків усього світу, натепер не існує єдиної думки щодо визначення цього поняття. Питання, пов'язані з розумінням сутності й особливостей функціонування

організацій із різними бізнес-моделями, розглядаються в роботах таких авторів, як О. Остервальдер [1], Д. Тисс [2], Дж. Мегрела [3], Г. Чесбро [4], Соолятте А. Ю. [5], З. Мокринська [6], Н. Ревуцька [7] тощо. Узагальнюючи підходи різних авторів до визначення поняття «бізнес-модель», необхідно зазначити, що всі вони поділяються на дві групи: з точки зору технологічності виконання бізнес-процесів усередині підприємства та залежно від цінності, яку надає виробник зовнішньому покупцеві. На базі такого підходу в роботі [8] було запропоновано класифікатор бізнес-моделей, який на практиці дає можливість швидко і якісно визначити вид моделі бізнесу, її розташування в загальній системі класифікації, а також структуру її основних елементів.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми:** Як напрям подальших досліджень у роботі [8] було визначено розроблення ідентифікатора типових ризиків для кожної бізнес-моделі з наведеної класифікації, що дасть змогу суб'єктам бізнесу звернути першочергову увагу на можливі несприятливі ситуації та вчасно відреагувати на них.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є ідентифікація ризиків типових бізнес-моделей шляхом визначення переліку основних ризиків, характерних для кожної моделі бізнесу, можливих причин виникнення та імовірних наслідків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Із кожним роком збільшується інтерес із боку керівників організацій різних форм власності до можливості створення найбільш ефективної моделі бізнесу, яка давала б підприємцеві найбільші конкурентні переваги на ринку та приносила максимальні прибутки.

Під бізнес-моделлю компанії будемо розуміти спосіб, який вона використовує для створення цінності й отримання прибутку [4].

Однак будь-яка діяльність здійснюється в умовах мінливого зовнішнього середовища. Це спричиняє можливу появу несприятливих факторів, які можуть негативно впливати на хід справ. Ідеться про ризики і заходи боротьби з ними.

Натепер не існує єдиного підходу до визначення поняття ризику. У цій статті ми будемо використовувати класичний підхід, який визначає ризик як імовірність настання несприятливої події, що призводить до збитків. Таким чином, необхідно визначити перелік негативних факторів, які знижують ефективність та результативність типових моделей бізнесу, надати загальну характе-

ристику та проаналізувати можливі причини і наслідки настання.

Пропонується виділити два типи ризиків: ризик, пов'язаний з інформацією, і ризик, пов'язаний зі стимулами. Перший вид ризику зумовлений тим, що підприємцеві необхідно ухвалювати рішення в умовах невизначеності зовнішнього середовища, недостатньої або недостовірної інформації щодо вподобань покупців, наявного попиту, дій конкурентів, впливу політичних, економічних та соціальних факторів тощо. Прикладом є ризик низького попиту на одяг від виробника, оскільки модельєр визначає фасон, не знаючи напевно того, чи сподобається він покупцеві. Таким чином, нестача інформації може призвести до зниження або відсутності попиту на товар, тому й до зниження прибутковості бізнесу.

Другий ризик зумовлений існуванням різних стимулів із боку зацікавлених сторін у ланцюжку створення цінності. Прикладом є різні стимули маркетингового і виробничого підрозділів підприємства, оскільки перший зазвичай орієнтується на збільшення продажів, а другий – на зниження витрат.

Таким чином, можна виділити два основні види ризиків, притаманні типовим бізнес-моделям організації. Ризик інформації виникає внаслідок невизначеності, оскільки більшість рішень ухвалюються задовго до появи необхідної для ситуації повної визначеності інформації. Так, майже всі виробничі підприємства та підприємства з надання послуг вимушені інтуїтивно визначати смаки своїх клієнтів (спираючись на отримані дані за допомогою спеціальних методів опитування, аналізу, прогнозування тощо), втілювати їх у своїй продукції або послугах і пропонувати покупцеві. Тільки з часом, аналізуючи попит на товар, можна буде стверджувати напевно те, чи задоволені споживачі. Звісно, можна зачекати, доки інформація стане більш визначеною, але ж у сучасних умовах господарювання для отримання максимального прибутку необхідно, зокрема дотримуватись правила якомога коротшого терміна між часом виникнення ідеї, її розробкою, втіленням у продукт і виведенням на ринок. Тільки той виробник, який першим зможе задовольнити потребу ринку, може використати стратегію «зняття вершків» і отримати максимальний прибуток. Прикладами таких ситуацій є більшість компаній із розроблення цифрової техніки, мобільних телефонів, телекомунікаційних пристроїв тощо. Саме в цьому сегменті ринку спостерігається найбільший темп

зміни (в бік збільшення) смаків і вимог покупців до таких товарів. Це зумовлено значним стрибком у розвитку комп'ютерних, інформаційних і телекомунікаційних технологій в останні десятиріччя.

Під час вибору методу реагування на інформаційний ризик пропонується звернути увагу на три ключові питання: які наслідки рішення, що ухвалюється в умовах невизначеності; чи є це рішення кінцевим чи можна ще буде щось змінити; який ступінь невизначеності та коли можна отримати необхідну для ухвалення рішення інформацію. Справді, якщо йдеться про вкладення значної суми коштів, то збитки від помилок будуть більшими, ніж витрати, які необхідно понести для отримання необхідної додаткової інформації. Рішення ж з меншою значущістю матимуть менші негативні наслідки. Що стосується другого питання, то рішення, що вже неможливо відмінити (побудовано нафтовидобувну вишку в місці, де немає нафти), матимуть максимальні збитки за значного ступеня інформаційного ризику.

Що стосується ризику, пов'язаного зі стимулами, то необхідно зазначити, що бізнес-моделі містять у собі кілька зацікавлених сторін у ланцюжку створення цінностей. Не завжди вони мають однаковий інтерес і зацікавлені в результативності бізнес-процесів. Зокрема до таких сторін належать співробітники підприємства, постачальники основних ресурсів, контрагенти, споживачів. Вони можуть мати протилежні цілі і тим самим блокувати досягнення загальної мети організації. Це відбувається тому, що часто компанії чи співробітники ухвалюють рішення, виходячи зі своїх власних інтересів, а не з того, що буде кориснішим для всього ланцюжка створення цінності. Так, наприклад, якщо розмір зарплатні співробітника не залежить від фінансових результатів діяльності підприємства, то йому буде цікаво лише те, щоб його роботодавець отримував постійний дохід, який забезпечував би виплату визначеної суми зарплатні. У цьому разі робітник не зацікавлений у тому, щоб фірма розвивалась задля отримання більшого прибутку, оскільки не має від цього ніякої користі.

Для боротьби з таким видом ризику необхідно виявити всі зацікавлені сторони, визначити інтереси від функціонування певної бізнес-моделі та привести всі стимули до єдиного вектора, що відповідає інтересу ланцюжка створення цінності в цілому.

Ще одним способом боротьби з ризиком різних стимулів можна назвати визначення основних інтересів ключових суб'єктів, що ухвалюють рішення. Тобто необхідно дізнатися те, чим мета однієї особи, що ухвалює рішення, відрізняється від мети іншої особи; чи можна цю різницю звести до мінімуму, а також те, наскільки важливим є це рішення. Якщо критично важливі для стратегічного розвитку компанії рішення ухвалюються в умовах невідповідності стимулів, то збитки від такого ризику можуть бути досить чутливими.

Підсумовуючи вищевикладене, необхідно також зазначити, що ризик інформації і ризик стимулів також буде відрізнятися для бізнес-моделей, орієнтованих на бізнес-процеси, та орієнтованих на цінності (відповідно до згаданої вище системи класифікації). У першому випадку під час ідентифікації ризику інформації причини треба знаходити всередині самого підприємства, тобто йдеться про відсутність або недостовірність інформації щодо внутрішніх факторів бізнес-моделі. Із цієї ж позиції треба оцінювати і можливі негативні наслідки. Тобто причини ризику можуть бути пов'язані з технологіями, обладнанням, ресурсами, співробітниками тощо. У цих же факторах можуть бути також причини появи ризику стимулів.

За умов ідентифікації вищенаведених ризиків для бізнес-моделі, орієнтованої на цінності, можливі причини настання ризиків та імовірні наслідки будуть полягати в зовнішніх факторах (споживачі, постачальники, посередники тощо). Невідповідність цілей зовнішніх зацікавлених сторін стане причиною появи ризику стимулів у бізнес-моделі, орієнтованій на цінності. Ці рекомендації треба враховувати під час розроблення заходів боротьби з ризиками певних моделей бізнесу.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, проведене дослідження дало змогу ідентифікувати основні ризики типових моделей бізнесу організацій. Можна виділити два види ризиків: пов'язаний з інформацією та пов'язаний зі стимулами. Причому ці ризики мають свою специфіку стосовно бізнес-моделей, орієнтованих на бізнес-процеси та орієнтованих на цінності.

Як напрям подальших досліджень можна визначити необхідність створення моделі (математичної або засобам імітаційного моделювання), яка дасть змогу кількісно оцінити негативний вплив ідентифікованих ризиків на ефективність і результативність певної бізнес-моделі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Osterwalder A. Business Model Generation. Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc, 2010. 282 p.
2. Teece D. J. Business Models, Business Strategy and Innovation. Long Range Planning. 2010. № 43 (2/3). P. 172–194.
3. Magretta, J. Why Business Models Matter / J. Magretta // Harvard Business Review. 2002. № 80 (5). P. 86–92.
4. Chesbrough H., Rosenbloom R.S. The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation's Technology Spin-Off Companies. Industrial and Corporate Change. 2002. № 11 (3). P. 529–555.
5. Сооляттэ А.Ю. Бизнес-модель – ключ к развитию бизнеса на основе инновация. Менеджмент инноваций. 2010. № 1 (09). С. 6–15 Эффективные модели бизнеса URL: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=110>.
6. Мокринська З.В. Алгоритм формування бізнес-моделі авіакомпанії. Проблеми системного підходу в економіці: електронне наукове фахове видання. 2011. № 3. URL [http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011\\_3/Mokrinska\\_311.htm](http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011_3/Mokrinska_311.htm).
7. Ревуцька Н.В. Формування бізнес-моделі підприємства (за матеріалами підприємств харчової промисловості України): дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. Київ: КНЕУ, 2005. 259 с.
8. Бондарева Т.И. Классификатор бизнес-моделей, ориентированный на бизнес-процессы. Бизнес Информ, 2015. № 9. С. 403–409.

REFERENCES:

1. Osterwalder A. Business Model Generation. Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc, 2010. 282 p.
2. Teece D. J. Business Models, Business Strategy and Innovation. Long Range Planning. 2010. № 43 (2/3). P. 172–194.
3. Magretta, J. Why Business Models Matter / J. Magretta // Harvard Business Review. 2002. № 80 (5). P. 86–92.
4. Chesbrough H., Rosenbloom R.S. The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation's Technology Spin-Off Companies. Industrial and Corporate Change. 2002. № 11 (3). P. 529–555.
5. Soolyatte A.Yu. Biznes-model' – klyuch k razvitiyu biznesa na osnove innovatsiya. Menedzhment innovatsiy. 2010. № 1 (09). S. 6-15 Effektivnye modeli biznesa URL: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=110>
6. Mokrynska Z. V. Alhorytm formuvannia biznes-modeli aviakompanii. Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi: elektronne naukove fakhove vy-dannia. 2011. # 3. URL [http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011\\_3/Mokrinska\\_311.htm](http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011_3/Mokrinska_311.htm).
7. Revutska, N. V. Formuvannia biznes-modeli pidpriemstva (za materialamy pidpriemstv kharchovoi promyslovosti Ukrainy) : dys. na zdobuttia nauk. stupe-nia kand. ekon. nauk : 08.06.01. K. : KNEU, 2005. 259 s.
8. Bondareva T.I. Klassifikator biznes-modeley, orientirovannyu na biznes-protsessy. Biznes Inform, 2015. # 9. S. 403-409.

## Risks identification of typical business models

**Bondarieva T.I.**

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,  
National Aerospace University named after N.E. Zhukovsky  
“Kharkiv Aviation Institute”

The article is devoted to current issues of risk management in business. Recently, interest in business modeling has increased significantly. The concept of a business model makes it possible to quickly respond to changes in external factors, adapt to changes in the environment, or use these changes to gain competitive advantages. Risks are the objectively existing reality of modern entrepreneurship. Considered risk as an adverse event that causes damage.

The article identifies the main risks of typical business models. It is based on the classification of business models based on its essence – an orientation to business processes or values. It is proposed to highlight the risk of information and the risk of incentives. The first risk is associated with incomplete or inaccurate information when making decisions. The second risk arises because there are many interested parties with their interests, often directed in opposite directions. The symptoms (factors) of the identified risks are analyzed, the main causes and possible consequences are identified.

Examples of the manifestation of risks in different business models are given. Proposed ways to combat the identified risks, depending on the place of the business model in the classification system. When choosing an information risk management method in a business-oriented model, it is necessary to analyze the internal factors of the firm. The reasons for the risk of incentives in these same models are also related to internal stakeholders. These include employees of the enterprise. They should have the same goals as the management of the company. Then the risk of incentives is reduced. In value-oriented models, the causes of these risks are external factors. These include consumers, suppliers, intermediaries. To combat this risk, it is necessary to identify all interested parties, their goals, the magnitude of the differences between incentives. The incentives of these stakeholders also need to be brought to a single direction.

Building an effective business model taking into account possible risks enables an enterprise to operate in a crisis and rebuild the model so that the business is more flexible, sustainable and open to transformation.

## Проблеми розробки клієнт-розкладу закладів вищої освіти

**Гафіяк А.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри комп'ютерних та інформаційних технологій та систем  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка

**Бородіна О.О.**

старший викладач кафедри комп'ютерних  
та інформаційних технологій та систем  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка

**Гусак В.**

студент  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка

У статті проаналізовано використання програми, створеної для підвищення ефективності автоматизації надання освітніх послуг, зокрема розроблено клієнт-розклад для навчання студентів закладів вищої освіти. Відповідно до мети, визначено шляхи удосконалення інформаційного забезпечення системи управління якістю освітніх послуг; надано кожному користувачеві інформацію щодо розкладу занять без необхідності особистого відвідування деканату чи інших фізичних міст; створено програмне забезпечення, яке автоматизує повсякденну діяльність суб'єктів навчального процесу та надає можливість зручно та своєчасно отримувати актуальну інформацію щодо навчального процесу. Сам розклад генерувався за допомогою певного алгоритму. Формуючи цільову функцію, треба врахувати багато факторів, які визначають та оцінюють розклад як ефективний, валідний та оптимальний (із точки зору навчального процесу). Алгоритм формує розклад, який гарантовано відповідає жорстким вимогам. Жодні фізичні чи логічні умови не порушені під час генерації. Додаток використовується з метою полегшення та збільшення ефективності мобільності наданням інформації щодо розкладу занять користувачам. Розроблена інформаційна система містить модель самої системи; алгоритм її роботи; підтримку як Android платформи, так й iOS; створену схему даних системи; гнучкий та інтуїтивно-зрозумілий інтерфейс користувача з можливістю вибору декількох частин дизайну.

**Ключові слова:** інформаційне суспільство, інформаційна система, інформаційні технології, програмні засоби, заклад вищої освіти.

Гафияк А.М., Бородина Е.О., Гусак В. ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ КЛИЕНТ-РАСПИСАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье проанализировано использование программы, созданной для повышения эффективности автоматизации предоставления образовательных услуг, в частности разработано клиент-расписание для обучения студентов учреждений высшего образования. В соответствии с целью, определены пути совершенствования существующего информационного обеспечения системы управления качеством образовательных услуг; предоставлено каждому пользователю информацию о расписании занятий без необходимости личного посещения деканата или иных физических мест; создано программное обеспечение, которое автоматизирует повседневную деятельность субъектов учебного процесса и дает возможность удобно и своевременно получать актуальную информацию об учебном процессе. Само расписание генерировалось с помощью определенного алгоритма. Формируя целевую функцию, надо учесть много факторов, которые определяют и оценивают расписание как эффективный, валидный и оптимальный (с точки зрения учебного процесса). Алгоритм формирует расписание, которое гарантированно соответствует жестким требованиям. Никакие физические или логические условия не нарушены во время генерации. Приложение используется для облегчения и повышения эффективности мобильности предоставлением информации о расписании занятий пользователям. Разработанная информационная система содержит модель самой системы; алгоритм ее работы; поддержку как Android платформы, так и iOS; созданную схему данных системы; гибкий и интуитивно-понятный интерфейс, с возможностью выбора нескольких элементов дизайна

**Ключевые слова:** информационное общество, информационная система, информационные технологии, программные средства, учреждение высшего образования.

**Hafiiak A.M., Borodina O.O., Gusak V. PROBLEMS OF DEVELOPMENT CUSTOMER SCHEDULE INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION**

The article analyzes the use of the program created to improve the efficiency of the automation of the provision of educational services, namely, a client-timetable for teaching students of institutions of higher education was developed. In accordance with the goal, ways to improve the existing information support of the quality management system for educational services are defined; given to each user information on the schedule of classes, without the need for personal visits to the dean's office or other physical places; a software was created that automates the day-to-day activities of the subjects of the educational process and makes it possible to receive up-to-date information on the educational process conveniently and in a timely manner. The timetable itself was generated using a certain algorithm. To formulate a target function, it is necessary to take into account many factors that determine the assessment of the schedule as effective, valid and optimal in terms of the educational process. The algorithm generates a schedule that is guaranteed to meet stringent requirements. No physical conditions, or logical, are violated during generation. The application is used to facilitate and increase the mobility of the user by providing information on the scheduling of occupations. The developed information system contains: the model of the system itself; algorithm of its work; support both Android platform and iOS; created circuit data system; flexible and intuitive user interface, with the ability to select several parts of the design.

**Keywords:** information society, information system, information technologies, software, institution of higher education.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Важливість і необхідність упровадження сучасних технологій у сферу освіти зазначено в низці нормативних документів. Сьогодні управлінське рішення в освіті ґрунтується на новітніх технічних та технологічних розробках та унікальних особливостях освітніх систем кожної країни. Подальшого розвитку набуває інноваційний менеджмент, сутність якого полягає у забезпеченні умов для внесення системних змін у діяльність освітніх закладів, спрямованих на їх розвиток і покращення роботи. Зміни функцій системи управління є визначною умовою для переходу до модернізації інформаційних систем. Перехід на інноваційну методику – це закономірний етап у розвитку установи вищої професійної освіти країни. Необхідно створити такі умови, за яких студентський колектив і викладацький склад закладу вищої освіти (далі – ЗВО) будуть з успіхом застосовувати інновації. У будь-якому ЗВО навчається декілька тисяч студентів із різних міст країни, тому стежити за змінами у розкладі вдається зовсім не кожному. Розклад навчальних занять складається два рази на рік ( у вересні та в січні). Через різні причини розклад є непостійним і може змінюватися протягом певного часу. На початку семестру студенти та викладачі не встигають ознайомитися зі змінами у розкладі. Таким чином, пропонується створення електронного розкладу навчальних занять для студентів ПолтНТУ, яке буде оновлюватися періодично. За допомогою цього розкладу користувачі зможуть стежити за розкладом зі своїх смартфонів (комп'ютерів, планшетів). Актуальність цього питання в сучасних умовах зумовила вибір досліджуваної теми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Використання інформаційних технологій в організації освітнього процесу розглядається у низці праць українських та закордонних авторів, а саме: В. Андрєєва, М. Жалдак, С. Коломійця, Р. Лепи, Є. Машбиць, І. Осмоловської, В. Руденка, Н. Симоненка, В. Снитюк, Г. Стеценко, Г. Ткачук. Так, Р. Лепа постійно досліджує інформаційні технології в ухваленні управлінських рішень [1, с. 340–342]. С. Коломієць указує на те, що одним із засобів забезпечення високої якості освіти є її постійний моніторинг та аудит [2, с. 3–5]. Г. Ткачук досліджує методику використання освітніх інформаційних ресурсів у процесі підготовки майбутніх фахівців та наводить класифікацію освітніх веб-ресурсів [3, с. 11]. Аналіз науково-педагогічної літератури дає змогу зробити висновок, що використання сучасних інформаційних технологій та розроблених на їх основі програмних продуктів є актуальною проблемою, вирішення якої дозволяє визначити перспективні напрями в галузі застосування інформаційних технологій у процесі забезпечення якості надання освітніх послуг.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз використання програми, створеної для автоматизації освітніх послуг, зокрема отримання інформації щодо розкладу на телефоні в будь-який час. Відповідно до мети конкретизованого завдання, треба визначити шляхи удосконалення інформаційного забезпечення системи управління якістю освітніх послуг; надати кожному користувачеві інформацію щодо розкладу занять без необхідності особистого відвідування деканату чи інших фізичних міст; створення програмного забезпечення, яке

автоматизує повсякденну діяльність та надає можливість зручно та своєчасно отримувати актуальну інформацію щодо навчального процесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За допомогою інформаційного сервісу «Розклад занять» охочі мають можливість зручно та своєчасно отримувати актуальну інформацію щодо зайнятості групи, викладача та аудиторії. Для отримання необхідної інформації достатньо обрати у відповідному полі групу, аудиторію, викладача, визначити період (діапазон дат). Зручніше переглядати розклад навчального процесу за допомогою мобільних пристроїв та гаджетів, що мають доступ до мережі Інтернет.

Засоби інтелектуальної підтримки користувачів забезпечують підбір, ранжування та візуалізацію можливих варіантів розкладу, блокування некоректних дій, візуалізацію показників ефективності розкладу, об'єктивне порівняння розкладів за інтегральними показниками тощо.

Розклад навчальних занять складається за пропозиціями завідувача кафедри (дані до розкладу занять), які подаються до навчально-методичного відділу не пізніше ніж за 2 місяці до початку семестру та вносяться співробітником відділу до автоматизованої інформаційної системи управління навчальним процесом. Диспетчер навчально-методичного відділу не пізніше ніж за місяць до початку семестру формує розклад навчальних занять. Під час складання розкладу навчальних занять ураховуються такі аспекти: тривалість аудиторних занять для студентів не має перевищувати 8 годин на день, зокрема факультативні дисципліни; під час складання розкладу занять слід рівномірно розподіляти кількість занять за днями тижня, бажано уникати наявності «вікон»; лекції необхідно уміщувати в розклад на початку навчального дня, але не більше шести академічних годин поспіль; практичні, лабораторні, семінарські заняття доцільно ставити після теоретичних занять; не рекомендується проводити в день більше трьох практичних або/та лабораторних занять; проведення занять із дисциплін, які вивчаються факультативно, планується на першу або останню пару. Під час складання розкладу можуть бути враховані побажання окремих викладачів, пов'язані з їх участю в науковій, навчально-методичній та виховній роботі, а також із сімейними обставинами за поданням завідувача відповідної кафедри та погодженням із деканом факультету (директором інсти-

туту/центру). Проект розкладу навчальних занять узгоджується з деканом факультету (директором інституту/центру), начальником навчально-методичного відділу та затверджується першим проректором. Не пізніше ніж за 7 днів до початку семестру затверджений розклад навчальних занять має бути розміщений на інформаційному стенді факультету (інституту, центру), а також на Web-сайті Університету. Відповідальні за своєчасне доведення затвердженого розкладу навчальних занять несе декан факультету (директор інституту/центру), завідувач кафедри. Заміни і перенесення у розкладі навчальних занять можуть відбуватися у виняткових випадках (зміни у навчальному навантаженні, відрядження, хвороба викладачів тощо) за подання завідувача кафедри за погодження з деканом факультету (директором інституту/центру), начальником навчально-методичного відділу та з дозволу першого проректора.

Система розкладу навчальних занять дозволяє:

- використовувати більше чотирьох десятків показників ефективності розкладу (далі – KPI);
- паралельно вести кілька розкладів дзвінків у різних корпусах, днях тижня, групах;
- контролювати зв'язок вільних аудиторій (зокрема спеціально обладнаних) із досліджуваними предметами, видами робіт, кафедрами, факультетами;
- налаштовувати пріоритети користування ресурсами під час складання розкладу (пріоритети по дисциплінах, викладачах, складність досліджуваних предметів та проведення практичних занять);
- ураховувати і контролювати часову віддаленість корпусів, пріоритетність у плануванні занять;
- підтримувати різні групування студентів (потік, підгрупа, зведена група), контролювати їх переміщення під час формування розкладу (щоб заняття для груп не дублювалися і не перетиналися);
- ураховувати графіки і послідовність вивчення дисциплін та безліч інших можливостей [7, с. 1].

Сам розклад генерувався за допомогою певного алгоритму. Формуючи цільову функцію, треба врахувати багато факторів, які визначають та оцінюють розклад як ефективний, валідний та оптимальний (із точки зору навчального процесу (відображенням виконання вимог навчального процесу)). Функція має давати більше значення, тоді, коли її аргу-



мент є вигіднішим і кращим за гірші аргументи як з об'єктивної, так і з суб'єктивної точки зору. Функція може мати однакові значення для різних розкладів. Із цього випливає те, що класичні методи оптимізації до неї застосувати не можна. Значення, які вона повертає, не можуть бути від'ємними [9, с. 67–76]. Функція мусить мати потенціал до розширення, якщо кількість викладачів, чи груп зростає. Зважаючи на ці вимоги, була використана формула, яка буде діяти на множині. Ця функція є дискретною з великою кількістю розривів. Залежить вона від виконання вимог розкладом. Гарантуються це завдяки двом індикаторним функціям [10, с. 89–90]. Алгоритм формує розклад, який гарантовано відповідає жорстким вимогам. Жодні фізичні чи логічні умови не є порушеними під час генерації. Отриманий розклад відповідає нежорстким вимогам викладачів та студентів лише частково, але достатньо для того, щоб рівень виконання був задовільний. Це важливий факт, бо задовольнити всіх одночасно неможливо. Вимоги викладачів були виконані в пріоритеті, а вимоги викладачів, які є вищими за званням, були виконані навіть краще. Щодо часу, то алгоритм зайняв дуже мало часу, щоб згенерувати готовий робочий розклад.

Існує проблема автоматизації системи управління вищими навчальними закладами, зокрема електронний розклад, електронний журнал. Унаслідок дослідження електронних розкладів різноманітних ЗВО, аналізу недосконалої, було ухвалено рішення розробити власний мобільний додаток, який вирішує проблему електронного розкладу з урахуванням усунення виявлених недоліків. Мобільний додаток містить графічний інтерфейс

налаштування та коротку документацію. Для зручності користувачів було розроблено два графічних інтерфейси. Було використано найбільш сучасні інструменти та технології для створення мобільного додатку (Рис. 1).

Завдяки цьому додатку користувачам буде зручніше дізнаватися про розклад занять, вони матимуть можливість вчасно дізнаватися про зміни в розкладі. Для реалізації поставленого завдання було обрано мову програмування JavaScript та фреймворк React-Native, який містить необхідний API для розробки Multiplatform application. Було використано такі бібліотеки: Expo, React-Navigation, Redux, Redux-React, NativeBase та інші.

Працюючи над цим завданням, постала проблема оптимізації складення розкладу занять, спираючись на певні вимоги. Слід зазначити, що бажано розробити розклад так, щоб усі суб'єкти навчально-виховного процесу мали змогу швидко пересуватися під час перерви, що вимагає наявності та використання електронних карт (Рис. 2).

Викладач і студенти мають устигнути за найкоротший час дібратися до аудиторії за найкоротшим та найзручнішим маршрутом. Тому необхідно, розв'язуючи це завдання, враховувати розміщення аудиторій для проведення занять. Завдання пошуку найкоротших шляхів розв'язувалась за допомогою побудови маршруту, спираючись на використання алгоритму Флойда для пошуку найкоротших шляхів у зваженому графі.

**Висновки з цього дослідження.** Апробація та подальше використання розробленого програмного продукту повністю вирішує поставлені завдання та дозволило досягти мети. Додаток використовується з метою

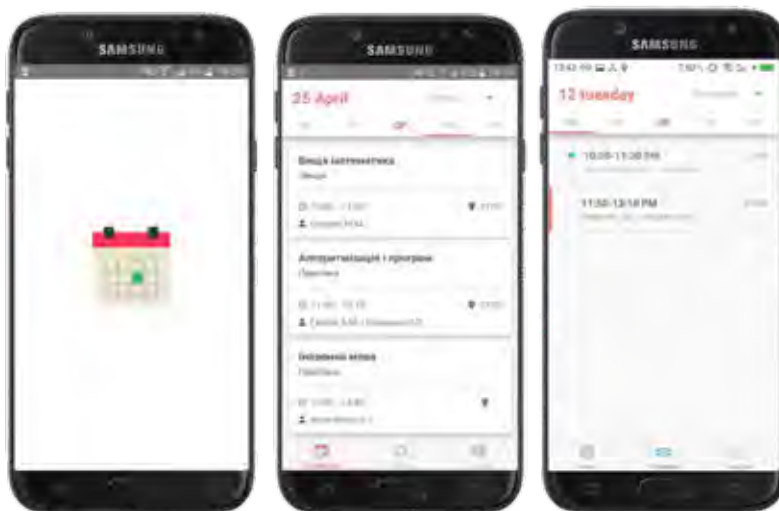


Рис. 1. Мобільний додаток



Рис. 2. Вигляд проекту «Навігатор ПолтНТУ»

полегшення та збільшення ефективності мобільності наданням інформації щодо розкладу занять користувачам. Розроблена інформаційна система містить модель самої системи; алгоритм її роботи; підтримку як Android платформи, так й iOS; створену схему даних системи; гнучкий та інтуїтивно-зрозумілий інтерфейс користувача з можливістю вибору декількох частин дизайну. Розроблена

система має зручну побудову, є результативною та вже працює. Розроблення та використання автоматизованих ресурсів може суттєво покращити якість освітніх послуг, збільшити ефективність менеджменту освітньої діяльності. Крім того, система може бути доповнена й модифікована, а також потребує вдосконалення віддаленої роботи та адміністрування.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Гафіяк А. Ткаленко І. Методологічні основи автоматизованої інформаційної системи. Тези 67-ї наукової конференції професорів, викладачів, наукових працівників, аспірантів та студентів університету. Том 2. (Полтава, 15 квітня по 15 травня 2015 р.). Полтава: ПолтНТУ, 2015. С. 116–117.
2. Гафіяк А. Особливості розвитку ринку інформації та індустрії інформаційних технологій в умовах єдиного інформаційного простору. Вісник національного університету «Львівська політехніка». Серія: Комп'ютерні науки та інформаційні технології. Львів: «Видавництво ЛП», 2013. Вип. 771. С. 24–28.
3. Гафіяк А. Проблеми створення автоматизованої інформаційної системи управління персоналом. Економіка та суспільство. 2017. № 13. Мукачеве: Електронне наукове фахове видання «ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО», 2018.
4. Gafiyak A.M., Kropyvnytskyi S.V. Problems of information support of the educational services quality management system. SWorldJournal. Issue 12. Mart 2017. "Scientific world" Ltd., 2017. С. 253–255.
5. Гафіяк А., Кропивницький С. Особливості впровадження освітніх веб-ресурсів. Сборник научных трудов SWorld. Технические науки. Выпуск 4 (41). Том 2. Иваново: Научный мир, 2016. С. 46–50.
6. Гафіяк А., Кропивницький С. Використання автоматизованих веб-ресурсів для забезпечення якості освітніх послуг. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2016. № 1 (73), ч.1. Полтава: ПУЕТ, 2016. С. 120–125.
7. Система складання розкладу занять для вишів. URL: <http://osvita.ua/vnz/48020/>
8. Інформаційно-організаційне забезпечення процесу складання розкладу навчальних занять. URL: [http://www.kname.edu.ua/images/Files/Normativny\\_Dokumenty/pologennya\\_pro\\_rosklad\\_zanyat.pdf](http://www.kname.edu.ua/images/Files/Normativny_Dokumenty/pologennya_pro_rosklad_zanyat.pdf)
9. Снитюк В., Сіпко Є. Про особливості формування цільової функції та обмежень в задачі складання розкладу занять. Математичні машини і системи. 2014. № 3. С. 67–76.
10. Снитюк В., Сіпко Є. Аспекти формування цільової функції в задачі складання розкладу занять у вищих навчальних закладах на основі суб'єктивних переваг. Автоматика. Автоматизація. Електротехнічні комплекси і системи. 2013. № 2. С. 98–104.
11. Гафіяк А., Мизюра М., Гусак В., Гусак В., Хосейні С. Розробка клієнт-розкладу вищого навчального закладу. Тези 70-ї наукової конференції професорів, викладачів, наукових працівників, аспірантів та студентів університету. Том 2. (Полтава, 19 квітня – 19 травня 2018 р.). Полтава: ПолтНТУ, 2018. С. 167–168.

## REFERENCES:

1. Gafiyak A.M. Metodologichni osnovi avtomatizovanoi informacijnoi sistemi // Gafiyak A.M., Tkalenko I.O. – Tezi 67-i naukovoї konferencii profesoriv, vikladachiv, naukovih pracivnikiv, aspirantiv ta studentiv universitetu. Tom 2. (Poltava, 15 kvitnya po 15 travnya 2015 r.) – Poltava: PoltNTU, 2015. – S. 116 – 117.
2. Gafiyak A.M. Osoblivosti rozvitku rinku informacii ta industrii informacijnih tekhnologij v umovah edinogo informacijnogo prostoru / A.M. Gafiyak // Visnik nacionalnogo universitetu "Lvivska politehnika". Seriya: Kompyuterni nauki ta informacijni tekhnologii. – L.: "Vidavnictvo LP", 2013. – Vip. 771. – S. 24 – 28.
3. Gafiyak A.M. Problemistvorennja avtomatizovanoi informacijnoi sistemi upravlinnja personalom / A.M. Gafiyak // Ekonomika ta suspilstvo". – 2017. – № 13. – Mukachevo: Elektronne naukovе fahove vidannya "EKONOMIKA TA SUSPILSTVO", 2018.
4. Gafiyak A.M. Problems of information support of the educational services quality management system // Gafiyak A.M., Kropyvnytskyi S.V. // SWorldJournal. Issue 12. Mart 2017. – "Scientific world" Ltd., 2017 – C. 253-255.
5. Gafiyak A.M. Osoblivosti vprovadzennja osvitnih veb-resursiv / A.M. Gafiyak, S.V. Kropivnic'kij // Sbornik nauchnyh trudov SWorld. Tekhnicheskie nauki. Vipusk 4(41). Tom 2. – Ivanovo: Nauchnyj mir, 2016 – S. 46-50.
6. Gafiyak A.M. Viktorystannja avtomatizovanih veb-resursiv dlya zabezpechennja yakosti osvitnih poslug / A.M. Gafiyak, S.V. Kropivnic'kij // Naukovij visnik Poltav'skogo universitetu ekonomiki i torgivli – 2016. – № 1 (73), ch.1. – Poltava: PUET, 2016. – S.120-125.
7. Sistema skladannja rozkladu zanyat dlya vishiv [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://osvita.ua/vnz/48020/>
8. Informacijno-organizacijne zabezpechennja procesu skladannja rozkladu navchalnih zanyat [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: [http://www.kname.edu.ua/images/Files/Normativny\\_Dokumenty/pologennja\\_pro\\_rosklad\\_zanyat.pdf](http://www.kname.edu.ua/images/Files/Normativny_Dokumenty/pologennja_pro_rosklad_zanyat.pdf)
9. Snityuk V.Є. Pro osoblivosti formuvannja cilovoї funkcii ta obmezhen v zadachi skladannja rozkladu zanyat / Snityuk V.Є., Sipko Є.N. // Matematichni mashini i sistemi – 2014 – № 3 – S. 67–76.
10. Snityuk V.Є. Aspekti formuvannja cilovoї funkcii v zadachi skladannja rozkladu zanyat u vishchih navchalnih zakladah na osnovi subektivnih perevag/ Snityuk V.Є., Sipko Є.N.// Avtomatika. Avtomatizacija. Elektrotekhnichni kompleksi i sistemi – 2013 – № 2 – S. 98–104.
11. Gafiyak A.M. Rozrobka kliyent-rozkladu vyshhogo navchal'nogo zakladu / A.M. Gafiyak, Myzyura M., Gusak Viktor, Gusak Volodymyr, Xosejni S.// Tezy 70-i naukovoї konferenciji profesoriv, vykladachiv, naukovyx pracivnykiv, aspirantiv ta studentiv universytetu. Tom 2. (Poltava, 19 kvitnya – 19 travnya 2018 r.) – Poltava: PoltNTU, 2018. – S. 167 – 168.

## Problems of development customer schedule institutions of higher education

**Hafiiak A.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

**Borodina E.A.**

Senior Lecturer,  
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

**Gusak V.A.**

Student,  
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

The importance and necessity of introducing modern technologies into the field of education is indicated in a number of normative documents. Today, the managerial decision in education is based on the latest technical and technological developments and the unique features of the educational systems of each country. Innovation management acquires further development, the essence of which is to provide conditions for making systemic changes in the activities of educational institutions, aimed at their development and improvement of work. Changes in the control system's functions are a prerequisite for the transition to modernization of information systems. The transition to the innovative methodology is a logical stage in the development of the institution of higher professional education of the country.

The article analyzes the use of the program created to improve the efficiency of the automation of the provision of educational services, namely, a client-timetable for teaching students of institutions of higher education was developed. In accordance with the goal, ways to improve the existing information support of the quality management system for educational services are defined; given to each user information on the schedule of classes, without the need for personal visits to the dean's office or other physical places; a software was created that automates the day-to-day activities of the subjects of the educational process and makes

it possible to receive up-to-date information on the educational process conveniently and in a timely manner. The timetable itself was generated using a certain algorithm. To formulate a target function, it is necessary to take into account many factors that determine the assessment of the schedule as effective, valid and optimal in terms of the educational process. There is a problem of automation of the management system of higher educational institutions. In particular, an electronic timetable, an electronic journal. It was decided to develop its own mobile application, which addresses the issue of electronic scheduling, taking into account the elimination of the identified shortcomings. The mobile app includes a graphical configuration interface and a brief documentation. For user convenience, two graphical interfaces were developed. The most advanced tools and technologies used to create a mobile application were used.

The algorithm generates a schedule that is guaranteed to meet stringent requirements. No physical conditions, or logical, are violated during generation. The application is used to facilitate and increase the mobility of the user by providing information on the scheduling of occupations. The developed information system contains: the model of the system itself; algorithm of its work; support both Android platform and iOS; created circuit data system; flexible and intuitive user interface, with the ability to select several parts of the design.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-149>

УДК 519.8

## Втрати агрегованої ефективності при досягненні міжрегіональної рівності

**Горбачук В.М.**

доктор фізико-математичних наук,  
старший науковий співробітник відділу  
математичних методів дослідження операцій  
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова НАН України

**Колесник Ю.С.**

кандидат технічних наук,  
старший науковий співробітник відділу  
математичних методів дослідження операцій  
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова НАН України

**Дунаєвський М.С.**

магістр, аспірант  
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова НАН України

У відомих регіональних виробничих функціях можна побудувати площі трансформації між агрегованою ефективністю й міжрегіональною рівністю. Чим більша міжрегіональна нерівність доходів на душу населення у точці ефективності, тим більші втрати ефективності у досягненні міжрегіональної рівності. Методологія оптимізації виробничих функцій дозволяє розробляти шляхи вирішення проблеми ефективності й рівності.

**Ключові слова:** розподіл доходів і факторів, виробничі функції Вальраса-Леонтьєва і Кобба-Дугласа, рівність, ефективність, координація.

Горбачук В.М., Колесник Ю.С., Дунаевский М.С. ПОТЕРИ АГРЕГИРОВАННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ ДОСТИЖЕНИИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО РАВЕНСТВА

В известных региональных производственных функциях можно построить площади трансформации между агрегированной эффективностью и межрегиональным равенством. Чем больше межрегиональное неравенство доходов на душу населения в точке эффективности, тем большие потери эффективности при достижении межрегионального равенства. Методология оптимизации производственных функций позволяет разрабатывать пути решения проблемы эффективности и равенства.

**Ключевые слова:** распределение доходов и факторов, производственные функции Вальраса-Леонтьева и Кобба-Дугласа, равенство, эффективность, координация.

Gorbachuk V.M., Kolesnik Y.S., Dunaievskiy M.S. LOSSES OF AGGREGATE EFFICIENCY UNDER ACHIEVING INTERREGIONAL EQUITY

The transformation surfaces between aggregate efficiency and interregional equity can be constructed for known regional production functions. The more interregional inequity of income per capita at the efficiency point, the more efficiency losses under achieving interregional equity. The methodology of production function optimization allows developing the ways to solve a problem of efficiency and equity.

**Keywords:** income and factor distribution, Walras–Leontief and Cobb–Douglas production functions, equity, efficiency, coordination.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Оскільки перерозподіл через трансфертні платежі є прийнятним у реальному світі лише до певної міри (відповідне законодавство передбачає обмеження на трансфертні платежі, а відповідні засоби політики здебільшого стосуються перерозподілу громадського чи приватного капіталу), то ціль міжрегіональної рівності може суперечити цілі

максимізації агрегованого випуску – цілі ефективності [1–3]. Тому регіональні стратегії слід формулювати і втілювати у світлі мережових взаємозв'язків між агрегованою ефективністю та міжрегіональною рівністю [4; 5]. Чисельний аналіз таких взаємозв'язків з урахуванням даних економічної системи є досить складною науково-практичною проблемою управління для осіб, які розробляють рішення [6].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Один з авторів 22 червня 2018 р. відвідав лекцію «Площа і вежа: ієрархія, інновації і революція» наукового співробітника Гуверівського інституту Стенфордського університету і Центру європейських досліджень Гарвардського університету Ніла Фергюсона (Niall Ferguson), присвячену стрімкому розвитку і суспільному впливу сучасних високотехнологічних мереж. Такі мережі породжують нову фінансову технологію – фінтех. Інший автор провів аналіз відомих публікацій Фергюсона з фінансів. За книгою Фергюсона [7] були зняті телевізійні документальні фільми для каналів Channel 4 (Великобританія) і PBS (США). Ці фільми у 2009 р. виграли Міжнародну премію Еммі (International Emmy Award).

Важливо зазначити, що міжрегіональні взаємозалежність і координація відповідають сучасній теорії ендогенного економічного зростання, за яку Пол Ромер (Paul Romer) 8 жовтня 2018 р. удостоєний Нобелівської премії.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Не вирішена раніше частина загальної проблеми – це перевірка загальних теоретичних підходів перерозподілу на реальних прикладах.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Ціль статті полягає в обґрунтуванні можливих механізмів суспільного перерозподілу доходів для України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перший страховий фонд у 1744 р. створили два шотландські церковні служителі – Роберт Воллас (Robert Wallace, 1697–1771) та Александр Вебстер (Alexander Webster, 1708–1784), спираючись на тогочасні наукові досягнення з комбінаторики і теорії ймовірностей, а також на тогочасні інновації [7]. Фонд, що засновувався для підтримки вдів кількох сотень священнослужителів, виріс у загальний страховий та пенсійний фонд Шотландії.

Автором інноваційного погляду на ймовірність є французький математик і католицький теолог Блез Паскаль (Blaise Pascal, 1623–1662). У книзі “Ars cogitandi”, виданій у 1662 р. його учнями, він приписує ченцю з Порт-Рояль (Port-Royal) таку думку: «Страх збитків має бути пропорційним не тільки їх величині, але і ймовірності настання». У 1713 р. подібну книгу “Ars Conjectandi” (у перекладі з латини на англійську – “The Art of Conjecturing”) опублікував швейцарський математик Якоб Бернуллі (Jacob Bernulli, 1654–1705). Ці погляди залишаються акту-

альними з точки зору генерації первинних даних і прогнозування.

Застосування математичних методів у страхуванні вело до розвитку актуарної математики, одним із наріжних каменів якої є поняття очікуваної тривалості життя. Член-кореспондент НАН України М.Й. Ядренко (1932–2004) у 1995 р. відновив у Київському національному університеті імені Тараса Шевченка курс з актуарної математики, який читав академік АН України Д.О. Граве (1863–1939) у часи Української народної республіки. Цей курс започаткував модернізацію навчального процесу на механіко-математичному факультеті цього університету.

Якоб Бернуллі стверджував, що «за рівних умов настання (або ненастання) певної події у майбутньому відбудеться за шаблоном, який спостерігався в минулому». За законом великих чисел Бернуллі, закономірності мають місце з деякими рівнями певності. Цей закон став основою теорій статистичної значущості, довірчого інтервалу, надійності, ризику.

Англійський математик французького походження Абрахам де Муавр (Abraham de Moivre, 1667–1754), учень і помічник Ісаака Ньютона (Isaac Newton, 1642–1727), у книзі “The doctrine of chance: a method of calculating probabilities of events in play”, виданій у 1718 р., показав, що результати практично будь-якої рекурсії нормально розподілені довкола деякого середнього значення.

Швейцарський фізик голландського походження Даніель Бернуллі (Daniel Bernulli, 1700–1782), племінник Якоба Бернуллі й один із засновників Петербурзької академії наук, у 1738 р. запропонував визначати цінність активу не на основі його ринкової ціни, а на основі функції корисності для його користувача, залежної від стану добробуту цього користувача.

Англійський математик і пресвітеріанський священник Томас Баєс (Thomas Bayes, 1702–1761) у своїй праці «Нариси щодо вирішення проблеми доктрини шансів», написаній під впливом ідей Абрахама де Муавра і надрукованій у 1764 р., розробив конструктивну концепцію умовної ймовірності та статистичного виведення (inference).

Саме математикам-теоретикам, а не торгівцям-практикам удалося закласти основи сучасних теорій страхування, ризиків і фінансів: зібрані страхові внески не безпосередньо перерозподіляються, а опосередковано інвестуються. Тому застосування фінансових інформаційно-комунікаційних технологій

(fin-tech) є цілком закономірним [8]. У життєздатній схемі страхування слід доволі точно оцінювати кількість майбутніх бенефіціарів і необхідну для них суму коштів. Страхові компанії та пенсійні фонди стали одними з найбільших інвесторів у світі – інституційними інвесторами, що сьогодні домінують на світових фінансових ринках. Сьогодні фонд Scottish Widows, який заснували шотландські священики Воллас і Вебстер, управляє активами вартістю понад 100 млрд. фунтів стерлінгів, що значно перевищує валовий внутрішній продукт (далі – ВВП) України. У розвинених країнах страхові внески стійко зростають – від 2% ВВП напередодні Першої світової війни до 10% ВВП сьогодні.

Сучасним прикладом держави добробуту (welfare state) є Федеративна Республіка Німеччина. Цю державу створював прем'єр-міністр Пруссії (у 1862–1890 рр.) і перший рейхсканцлер Німецької імперії (у 1871–1900 рр.) Отто фон Бісмарк (Otto von Bismarck, 1815–1898). Основною метою соціальної політики Бісмарка був міцніший зв'язок громадян із державою, а не з окремими партіями [7]. Бісмарк, пропонуючи проекти контрольованих державою систем страхування від нещасних випадків, медичного і пенсійного страхування, страхування від інвалідності, прагнув «поширити серед великої маси незаможних громадян консервативні погляди, які дає відчуття від права на пенсію» і «запевнити великі маси (зокрема незаможні верстви населення) в тому, що вони мають право на пенсію». Бісмарк розумів: «Хто б не втілював цю ідею в життя, він прийде до влади». Тому, незважаючи на свої ліберальні погляди, політичні опоненти Бісмарка в парламенті вилучили з проекту закону про страхування від нещасних випадків усі елементи державного соціалізму. Політична конкуренція і відповідне законодавство про соціальне страхування заклали основи сучасної держави загального добробуту.

Британія пішла шляхом Німеччини лише з 1908 р., коли тогочасний міністр фінансів (у 1908–1915 рр.) Девід Ллойд Джордж (David Lloyd George, 1863–1945) увів скромну пенсію для осіб віком понад 70 років. У 1909 р. він провів бюджет, який підвищував податок на землі лендлордів, а у 1911 р. ініціював прийняття закону про страхування, що передбачав обов'язкову виплату коштів робітникам у разі хвороби чи безробіття. Ці своєчасні реформи сприяли подальшій успішній політичній кар'єрі Ллойда Джорджа.

Якщо система соціального страхування започатковувалася з мотивів внутрішньої політики, то надалі система страхування загалом удосконалювалася з мотивів зовнішньої політики. Коли під час Першої світової війни німецькі субмарини потопили понад 7 млн. т вантажів, то стало зрозуміло, що приватні страхові компанії не зможуть покривати ризиків воєнних дій: у договорах страхування шкода, завдана воєнними діями, не визнавалася страховим випадком. Після Першої світової війни у 1920 р. політичні конкуренти, бажаючи пом'якшити вплив демобілізації на ринок робочої сили, ввели страхування від безробіття. Після Другої світової війни теж вводилися схожі заходи. У ході Четвертої промислової революції розробляються проекти безумовного базового доходу (universal basic income).

Під час Другої світової війни, у березні 1943 р., прем'єр-міністр Британії Вінстон Черчилль (Winston Churchill, 1874–1965) увів систему загальнодержавного обов'язкового страхування на всі випадки для всіх верств населення протягом усього життя громадянина. Розвиток системи державного страхування вимагав збільшення частки об'єктів державної власності, державних установ та інституцій, включаючи навчальні заклади і заклади охорони здоров'я. Такий крок Черчилля сприяв згуртуванню нації для перемоги у Другій світовій війні, але коштував особистого програшу політичним опонентам на виборах 1945 р. (із виграшем на виборах у 1951 р.). Цей досвід Британії є корисним для сучасної України.

Аргументи за державне страхування виходять далеко за межі лише соціальних переваг. По-перше, державне страхування може бути використане там, де приватні страхові компанії не можуть брати на себе ризики. По-друге, загальне і подекуди обов'язкове страхування уникає величезних витрат на розміщення реклами і власне рекламні кампанії. По-третє, державне страхування виграє від ефекту масштабу: чим більша кількість застрахованих, тим стабільніші середньостатистичні значення.

У свою чергу, Британія під час Другої світової війни використала досвід системи соціального забезпечення Японії до Другої світової війни. Рушійною силою цієї системи була прагматична потреба в молодих солдатах і працівниках. Як зазначав американський політолог і теоретик комунікацій Гарольд Ласвелл (Harold Laswell, 1902–1978), Япо-

нія 1930-х рр. перетворилася на гарнізонну державу з гарантією соціального забезпечення в обмін на військову службу. За період Другої світової війни 1938–1944 рр. кількість громадян Японії, застрахованих державою, зросла майже на два порядки, сягнувши 40 млн. осіб. Оскільки соціальне забезпечення сприяло якості військовослужбовців, то воєнний крилатий вислів «весь народ – солдати» змінився на соціальне гасло «всі мають бути застрахованими». Для забезпечення державного страхування активно підтримувалися галузі охорони здоров'я і фармацевтики Японії.

За очікуваною тривалістю життя Японія продовжує лідирувати у світі: у Японії цей показник становить 83,7 роки, а в Україні – 71,3 роки (104 місце серед 183 держав світу). Крім того, у 1970-х роках вищу освіту мали 90% жителів Японії, оскільки вищу освіту мали лише 32% жителів Британії. При цьому Японія була прикладом державної ощадливості: у 1975 р. на соціальне страхування Японія витратила 9% свого ВВП, Британія – 18%, Швеція – 31%. Економіка Японії зростала настільки швидко, що вже у 1968 р. (через два десятиліття після атомних бомбардувань японських міст Хіросіми і Нагасакі та капітуляції у Другій світовій війні) стала другою у світі.

Проте досвід Японії не виправдався у Британії. Оскільки у Британії (як колишній метрополії Британської імперії, над територією якої завжди світило сонце) отримати громадянство легше порівняно з Японією, то населення Британії є більш неоднорідним. Тому в Японії загальні для всіх правила працюють краще порівняно з Британією, незважаючи на віковічні традиції британського звичаєвого права. Індивідуальна і корпоративна раціональна поведінка в Британії вела до максимізації особистого фінансового забезпечення, мінімізації фонду заробітної плати і звільнень найманих працівників. Корпоративна культура Японії, що передбачає відданість своїй компанії, сприяє зростанню продуктивності праці: за період 1960–1979 рр. показник ВВП на одного працівника в Японії зріс на 8,1%, а в Британії – на 2,8%. Те, що в Британії розпочиналося як система державного соціального страхування, виродилося в систему державних виплат і конфіскаційного оподаткування з викривленням економічних стимулів.

Регіональні економічні стратегії на державному рівні часто спрямовані на поліпшення міжрегіонального розподілу випуску і доходу, незважаючи на можливе зниження при цьому

агрегованого випуску. Для такого поліпшення у США у 1965 р. прийнято Закон про Аппалачський регіональний розвиток і Закон про громадські роботи й економічний розвиток. Якщо розподіл ресурсів конкурентним ринком максимізує агрегований випуск [9] (один з авторів роботи [9] – Нобелівський лауреат 1970 р., а інший – Нобелівський лауреат 1987 р.), то будь-яка стратегія на поліпшення міжрегіональної рівності знижуватиме агрегований випуск, коли немає перерозподілу доходу через паушальні (lump sum) трансфертні платежі, які не чіпають власне виробництва. За традиційною теорією економіки добробуту, такого перерозподілу доходу можна досягати через паушальні податки і допомоги [10]. Проте в реальності наявні засоби перерозподілу доходу (акцизи, податки на нерухомість, соціальні допомоги) впливають на стимули людей до праці. Для розв'язання проблеми доцільно розробити загальну методологію побудови чисельних взаємозв'язків між агрегованою ефективністю та міжрегіональною рівністю і знайти такі взаємозв'язки для можливих ситуацій у статичній системі.

Виходитимемо з простих припущень: 1) існує два види виробничих факторів (входів) – праця (labor)  $L$  і капітал (capital)  $K$ ; 2) вхід (випуск) є однорідними і вимірюваними у фізичних одиницях; 3) випуск кожного регіону є функцією входів, фізично розташованих у цьому регіоні. Для регіону (як відкритої системи) випуск залежить як від входів у межах регіону, так і входів за його межами. Прикладом такого входу є транспортна інфраструктура: якщо ця інфраструктура стає кращою в інших регіонах, то випуск цього регіону лише виграватиме. Оскільки цей виграв не стане вирішальним для випуску цього регіону, то припущення 3) не є надмірним.

Припускають, що виробнича функція має властивості додатної граничної продуктивності за кожним входом і зменшуваного граничного рівня заміни між входами. Якщо капіталом регіону  $i$  володіють лише резиденти регіону, які не мають інших капітальних активів, то дохід  $x_i$  на душу населення дорівнює відношенню регіонального випуску  $X_i$  до чисельності  $L_i$  населення цього регіону. Обчислення такого доходу слід модифікувати, якщо перед перерозподілом входів для поліпшення міжрегіональної рівності існує власність резидентів регіону на капітал за межами цього регіону.

У вищезазначених припущеннях у координатах  $(L, K)$  побудуємо ізокванти  $X_i$  кожного



регіону. Оскільки населення загалом становить порівняно сталу частку робочої сили, то локуси (геометричне місце точок) однакових величин  $x_i$  можна будувати у тих же координатах як радіальні криві, які починаються у точці (0, 0).

Нехай країна складається з двох регіонів, а для кожного регіону в будь-який час відомо його чисельність населення, обсяг робочої сили і наявного капіталу. На прямокутній діаграмі Еджворта (Edgeworth) регіонам відповідають протилежні вершини, обсягу праці відповідає перша пара паралельних сторін прямокутника, обсягу капіталу – друга пара. Обсяг праці (капіталу) регіону вимірюється по стороні першої (другої) пари, починаючи з відповідної вершини. На цій діаграмі можна побудувати ізокванти агрегованого випуску

$$X = X_1 + X_2 \quad (1)$$

обох регіонів залежно від (міжрегіонального) розподілу праці й капіталу. Коли ступінь однорідності виробничої функції  $X_i(L_i, K_i)$  менший 1,  $i = 1, 2$ , то точка максимального агрегованого випуску  $X$  знаходиться в межах прямокутника; коли ж для якоїсь виробничої функції цей ступінь не менше 1, то така точка може знаходитися за межами прямокутника. У тривіальному разі такою точкою є одна з вершин. Досліджено локуси однакових агрегованих випусків [11]. Можна довести, що згадана точка є конкурентною рівновагою [9]. Будь-яке відхилення фактичного розподілу від теоретичної рівноваги можна вважати наслідком ринкових недосконалостей.

Подібним чином можна зображати міжрегіональну рівність за розподілом доходу, уводячи відношення

$$R_{12} = \frac{x_1}{x_2} = \frac{X_1 L_2}{L_1 X_2} \quad (2)$$

рівності, можна побудувати локуси однакових величин  $R_{12}$  на діаграмі Еджворта – множину кривих, що виходять із вершини одного регіону і входять у вершину іншого. Такі локуси можна отримати аналітично для заданих виробничих функцій [11].

Маючи локуси однакових  $X$  на одній діаграмі та локуси  $R_{12}$  на іншій діаграмі, можна оцінювати наслідки довільного регіонального розподілу входів для агрегованої ефективності та міжрегіональної рівності. Слід зазначити, що найефективніший розподіл входів не обов'язково належить локусу  $R_{12} = 1$ . У точці ефективного розподілу має бути однакою віддача регіонів на однакові входи. Конкурентна рівновага загалом не означає рівного

розподілу доходу через 1) нерівність розподілу власності капіталу з відповідною нерівністю розподілу доходів від капіталу, 2) регіональну нерівність таких невідновлюваних і нерухомих виробничих факторів, як угіддя чи копальні, з відповідною нерівністю розподілу рент від них. Отже, існує взаємообмін (tradeoff) між агрегованою ефективністю і міжрегіональною рівністю.

Проаналізуємо цей взаємообмін із погляду наявних засобів досягнення цілі рівності. Коли перерозподіли населення (праці) і капіталу є політично допустимими, то трансформаційна площа, яка відповідає бажаним перерозподілам на діаграмі Еджворта, задається точками максимального агрегованого випуску на кожному локусі з різними значеннями  $R_{12}$ . Ця площа не обов'язково є неперервною [11]. Варто зазначити, що розподілу найвищої ефективності з повною рівністю можна досягати через збільшення населення і капіталу в одному з регіонів. Коли допустимими є перерозподіли капіталу, а не населення, то трансформаційна площа – це лінія, що проходить через точку початкового перерозподілу паралельно другій парі сторін прямокутника Еджворта; коли допустимими є перерозподіли населення, але не капіталу, то трансформаційна площа – це лінія, що проходить через точку початкового перерозподілу паралельно першій парі сторін прямокутника Еджворта. Очевидно, що трансформаційна площа за допустимих перерозподілів обох виробничих факторів (праці й капіталу) не гірша (з точки зору досліджуваного взаємообміну) трансформаційної площі за допустимого перерозподілу лише одного виробничого фактора. Згадані трансформаційні площі можна відобразити у координатах ефективності (efficiency)  $E$  та  $R_{12}$ , де  $E(R_{12})$  – відношення максимального агрегованого випуску  $X(R_{12})$  у  $R_{12}$  до безумовного максимального агрегованого випуску  $X$ .

Уявімо, що кожна регіональна виробнича функція – це виробнича функція фіксованих пропорцій типу Вальраса – Леонтьєва (Walras – Leontief) (Леонтьєв – Нобелівський лауреат 1973 р.):

$$X_i = \min \left\{ \frac{L_i}{a_i}, \frac{K_i}{b_i} \right\}, \quad a_i > 0 < b_i, \quad i = 1, 2. \quad (3)$$

Ці функції не обов'язково задовільно наближують реальні виробничі функції, але спрощують аналітичну побудову трансформаційних площ. Коефіцієнти  $a_i$  відповідають праці, а коефіцієнти  $b_i$  – капіталу.

З умови (3) випливають нерівності

$$X_1 \leq \frac{L_1}{a_1}, X_2 \leq \frac{L_2}{a_2}, a_1 X_1 + a_2 X_2 \leq L_1 + L_2 = L, \quad (4)$$

$$X_1 \leq \frac{K_1}{b_1}, X_2 \leq \frac{K_2}{b_2}, b_1 X_1 + b_2 X_2 \leq K_1 + K_2 = K. \quad (5)$$

Максимізація ефективності (1) за умов обмежень (4) і (5) зводиться до завдань лінійного програмування – пошуку значень  $X_1, X_2$  у фіксованих додатних коефіцієнтах  $a_1, a_2, b_1, b_2$  й агрегованих величинах  $L, K$  країни в цілому.

Якщо максимізація веде до цілковитої концентрації одного з входів у певному регіоні, який монополізуватиме випуск (однорідного продукту), то трансформаційна площа відповідатиме граничній ефективності на межі прямокутника Еджворта з повною концентрацією обох виробничих факторів в одному регіоні. Тоді за відсутності населення в іншому регіоні поняття міжрегіональної рівності втрачатиме сенс.

Умови того, що розв'язок завдання максимізації (1) в обмеженнях (4) і (5) знаходиться у внутрішності прямокутника Еджворта, – це нерівності

$$L_1 > 0 < L_2, K_1 > 0 < K_2.$$

Звідси через умови (3) маємо  $X_1 > 0 < X_2$ . Якщо  $(X_1, X_2)$  – розв'язок даної задачі, який знаходиться у внутрішності прямокутника Еджворта (кожний регіон дає ненульовий випуск), то кожний регіон повністю використовує свої виробничі фактори, а нерівності (4) і (5) задовольняються як рівності:

$$a_1 X_1 + a_2 X_2 = L, b_1 X_1 + b_2 X_2 = K, \quad (6)$$

звідки

$$X_1 = \frac{L - a_2 X_2}{a_1},$$

$$\frac{b_1(L - a_2 X_2)}{a_1} + b_2 X_2 = b_1 X_1 + b_2 X_2 = K,$$

$$b_1 L - b_1 a_2 X_2 + b_2 a_1 X_2 = a_1 K, 0 < X_2 = \frac{a_1 K - b_1 L}{b_2 a_1 - b_1 a_2}.$$

Остання нерівність рівносильна виконанню або пари нерівностей

$$b_2 a_1 - b_1 a_2 > 0, a_1 K - b_1 L > 0, \quad (7)$$

або пари нерівностей

$$b_2 a_1 - b_1 a_2 < 0, a_1 K - b_1 L < 0. \quad (8)$$

Через симетрію

$$0 < X_1 = \frac{a_2 K - b_2 L}{b_1 a_2 - b_2 a_1}.$$

Остання нерівність рівносильна виконанню або пари нерівностей

$$b_1 a_2 - b_2 a_1 > 0, a_2 K - b_2 L > 0, \quad (9)$$

або пари нерівностей

$$b_1 a_2 - b_2 a_1 < 0, a_2 K - b_2 L < 0. \quad (10)$$

За виконання пар нерівностей (7), (10) маємо обмеження капіталоозброєності

$$\frac{a_2}{b_2} < \frac{L}{K} < \frac{a_1}{b_1},$$

а за виконання пар нерівностей (8), (9) маємо обмеження

$$\frac{a_2}{b_2} > \frac{L}{K} > \frac{a_1}{b_1}.$$

Співвідношення (3) і (6) означають

$$X_1 = \frac{L_1}{a_1} = \frac{K_1}{b_1}, X_2 = \frac{L_2}{a_2} = \frac{K_2}{b_2}, \quad (11)$$

звідки

$$x_1 = \frac{X_1}{L_1} = \frac{1}{a_1}, x_2 = \frac{X_2}{L_2} = \frac{1}{a_2}, R_{12} = \frac{x_1}{x_2} = \frac{a_2}{a_1}. \quad (12)$$

Отже, за умов  $a_1 = a_2$  існує міжрегіональний розподіл, який одночасно задовольняє ефективності й рівності.

Якщо існує такий розв'язок цієї задачі, то регіональні стратегії мають бути спрямовані на вирівнювання коефіцієнтів, що відповідають праці.

Припустимо тепер, що  $a_1 < a_2$ . Тоді співвідношення (12) дають  $x_1 > x_2$  у точці ефективності. Оскільки в цій точці кожний регіон  $i = 1, 2$  досягає свого найвищого значення  $x_i$ , то міжрегіональної рівності можна досягнути лише за рахунок а) надання регіону 1 надлишкової праці та/або б) вилучення з регіону 1 деякого капіталу, що визначає випуск регіону 1. Ураховуючи рівності (11), локусу з  $R_{12} = 1$  відповідають співвідношення

$$1 = R_{12} = \left( \frac{X_1}{L_1} \right) \left( \frac{X_2}{L_2} \right)^{-1} = \frac{K_1}{b_1 L_1} \left( \frac{L_2}{a_2 L_2} \right)^{-1} = \frac{a_2 K_1}{b_1 L_1},$$

$$K_1 = \frac{b_1}{a_2} L_1,$$

$$X(R_{12} = 1) = X_1 + X_2 = \frac{K_1}{b_1} + \frac{L - L_1}{a_2} = \frac{L_1}{a_2} + \frac{L}{a_2} - \frac{L_1}{a_2} = \frac{L}{a_2}.$$

Постійне значення агрегованого випуску на локусі міжрегіональної рівності означає, що втрата ефективності у виробничій функції (3) не залежить від способу досягнення такої рівності – способу а) та/або б).

Оскільки через рівності (11) максимальна ефективність відповідає агрегованому

випуску  $X = X_1 + X_2 = \frac{L_1}{a_1} + \frac{L_2}{a_2}$ , то значення ефективності рівне

$$E(R_{12}) = \frac{X(R_{12})}{X} = \left(\frac{L}{a_2}\right) \left(\frac{L_1}{a_1} + \frac{L_2}{a_2}\right)^{-1} = \left(\frac{L}{a_2}\right) \left(\frac{L_1}{a_1} + \frac{L-L_1}{a_2}\right)^{-1} = \frac{La_1a_2}{a_2[a_2L_1 + a_1(L-L_1)]} = \frac{a_1}{a_2p + a_1(1-p)},$$

де  $p = \frac{L_1}{L}$  – частка (proportion) населення регіону 1 у населенні країни. Беручи до уваги також рівності (12), дістаємо залежність

$$E(R_{12}) = \frac{1}{R_{12}p + 1 - p} = \frac{1}{1 + p(R_{12} - 1)}, \quad (13)$$

яку можна відобразити у координатах  $E$ ,  $R_{12}$  для кожного значення параметра  $p$ . Ураховуючи  $R_{12} = \frac{X_1}{X_2} > 1$  у залежності (13), значення  $E(R_{12})$  спадає з ростом  $p$  тому, що міжрегіональної рівності можна досягати лише через зниження величини  $x_1$  до рівня  $x_2$ .

Припустимо, що регіональні виробничі функції є більш реалістичними функціями Кобба – Дугласа (Cobb – Douglas):

$$X_1 = c_1(L_1)^{\alpha_1}(K_1)^{\beta_1}, \quad X_2 = c_2(L_2)^{\alpha_2}(K_2)^{\beta_2}, \quad (14)$$

де  $c_i$ ,  $\alpha_i$ ,  $\beta_i$  – задані додатні коефіцієнти,  $i = 1, 2$ . Для спостережуваної еластичності заміни між працею і капіталом для низки товарних галузей виробнича функція Кобба – Дугласа виявилася точнішою, ніж виробнича функція фіксованих пропорцій [12].

Із рівностей (14) випливає

$$X = X_1 + X_2 = c_1(L_1)^{\alpha_1}(K_1)^{\beta_1} + c_2(L - L_1)^{\alpha_2}(K - K_1)^{\beta_2}. \quad (15)$$

Якщо точка міжрегіонального розподілу є внутрішньою точкою прямокутника Еджворта (тобто  $0 < L_1 < L$ ,  $0 < K_1 < K$ ), то умови першого порядку максимізації цільової функції (15)  $X(L_1, K_1)$  по  $L_1$ ,  $K_1$  дають систему рівнянь

$$0 = \frac{\partial X}{\partial L_1} = c_1\alpha_1(L_1)^{\alpha_1-1}(K_1)^{\beta_1} - c_2\alpha_2(L - L_1)^{\alpha_2-1}(K - K_1)^{\beta_2},$$

$$\alpha_1 X_1 = \alpha_1 \frac{X_1}{L_1} = \alpha_1 \frac{c_1(L_1)^{\alpha_1}(K_1)^{\beta_1}}{L_1} = \frac{c_2\alpha_2(L - L_1)^{\alpha_2}(K - K_1)^{\beta_2}}{L - L_1} = \frac{\alpha_2 X_2}{L - L_1} = \alpha_2 X_2,$$

$$0 = \frac{\partial X}{\partial K_1} = c_1\beta_1(L_1)^{\alpha_1}(K_1)^{\beta_1-1} - c_2\beta_2(L - L_1)^{\alpha_2}(K - K_1)^{\beta_2-1},$$

$$\beta_1 \frac{X_1}{K_1} = \beta_1 \frac{c_1(L_1)^{\alpha_1}(K_1)^{\beta_1}}{K_1} = \frac{c_2\beta_2(L - L_1)^{\alpha_2}(K - K_1)^{\beta_2}}{K - K_1} = \frac{\beta_2 X_2}{K - K_1},$$

звідки можна визначити значення  $L_1$ ,  $K_1$  у точці ефективності. Тоді  $R_{12} = \frac{X_1}{X_2} = \frac{\alpha_2}{\alpha_1}$ , як і в

рівнянні (12). Отже, відношення рівності для внутрішнього розв'язку задачі максимізації ефективності визначається лише коефіцієнтами праці, а умовою існування ефективності й рівності залишається рівняння  $a_1 = a_2$ . Достатньою умовою існування внутрішнього розв'язку задачі максимізації ефективності є зменшувана віддача від масштабу виробничих функцій (14), тобто  $\alpha_i + \beta_i < 1$ ,  $i = 1, 2$  [11]. Хоча деякі галузі можуть виявляти збільшувану віддачу від масштабу, регіони в цілому напевне виявлятимуть зменшувану віддачу від масштабу тому, що до капіталу як виробничого фактора не зараховуються такі нерухомі входи, як земля, клімат, підземні копалини. У виробничій функції регіону зі збільшуваною віддачею від масштабу може існувати внутрішній розв'язок задачі максимізації агрегованої ефективності, якщо виробнича функція іншого регіону виявляє зменшувану віддачу від масштабу [11]; однак існування такого розв'язку малоймовірно тому, що незначна зміна будь-якої з виробничих функцій регіонів часто призводить до повної концентрації входів в одному з регіонів.

За умов однакових регіональних виробничих функцій (скажімо,  $c_i = 1$ ,  $\alpha_i = 0.5$ ,  $\beta_i = 0.3$ ,  $i = 1, 2$ ) локуси однакової ефективності та локуси однакової рівності можна відобразити на діаграмі Еджворта зі сторонами  $\frac{K_1}{K}$  і  $\frac{L_1}{L}$ . Відповідні трансформаційні площі в альтернативних умовах перерозподілу можна відобразити у координатах  $E$ ,  $R_{12}$ ; при цьому горизонтальна вісь  $R_{12}$  масштабується так, що: а) величини  $R_{12}$  і  $\frac{1}{R_{12}}$  (на цій осі) мають розташовуватися на однаковій відстані (distance)  $D$  від величини  $R_{12} = 1$ , але у протилежних напрямках; б) величини  $R_{12} = 0$  і  $R_{12} = \infty$  мають розташовуватися на скінченній відстані від величини  $R_{12} = 1$ . Серед багатьох

функцій, що задовольняють умовам а), б), можна вибрати функцію  $D = \frac{4}{\pi} \arctan R_{12} - 1$ , за якої вісь значень  $R_{12}$  має довжину 2. У різних регіональних виробничих функціях (скажімо,  $c_1 = 1 = c_2$ ,  $\alpha_1 = 0.5$ ,  $\alpha_2 = 0.7$ ,  $\beta_1 = 0.3$ ,  $\beta_2 = 0.1$ ) локуси однакової ефективності та локуси однакової рівності можна відобразити на діаграмі Еджворта зі сторонами  $\frac{K_1}{K}$  і  $\frac{L_1}{L}$ . Відповідні трансформаційні площі за різних умов перерозподілу можна відобразити у координатах  $E$ ,  $R_{12}$ .

Як було показано на виробничій функції фіксованих пропорцій, найвища ефективність агрегованого випуску за обмеження  $R_{12} = 1$  залежить від відносного розподілу населення і відношення рівності за цієї ефективності для кожного альтернативного припущення про допустимість перерозподілу факторів, а також від ступеня  $h_i = \alpha_i + \beta_i$  однорідності (homogeneity) виробничої функції. Для кількох гіпотетичних випадків (комбінацій значень  $p \in \{0.8, 0.5, 0.2\}$ ,  $R_{12} \in \left\{2, \frac{3}{2}, \frac{4}{3}\right\}$ ,  $h_i \in \{0.95, 0.9, 0.85, 0.8\}$ ) було знайдено, що відношення  $E$  найвищої ефективності при  $R_{12} = 1$  до максимально можливої ефективності (перетин трансформаційної площі з віссю  $R_{12} = 1$ ) перевищує 94% за можливості перерозподілу населення й капіталу, перевищує 93% за можливості перерозподілу лише населення і перевищує 82% за можливості перерозподілу тільки капіталу [6]. Це відношення, як правило, перевищує 90%; це відношення зменшується з ростом  $R_{12}$ ; величина  $E$  зменшується при відносно малих  $R_{12}$  і граничних значеннях  $p$  (близьких до 1 чи 0), а також при відносно великих  $R_{12}$  і малих  $p$ ; за можливості перерозподілу населення величина  $E$  є загалом є більшою, ніж за можливості перерозподілу капіталу, крім випадків порівняно малих  $p$  і великих  $h$ ; можливість перерозподілу обох виробничих факторів, як правило, не дає підвищення величини  $E$  понад 1% порівняно з можливістю перерозподілу лише одного фактора. На відміну від виробничої функції фіксованих пропорцій, при виробничій функції Кобба-Дугласа величина  $E$  не обов'язково зменшується з ростом відносної частки кращого регіону у точці ефективності.

На відміну від виробничої функції фіксованих пропорцій (із ступенем однорідності 1), у виробничій функції Кобба-Дугласа досягнення міжрегіональної рівності потребує менше втрат

ефективності: ступінь однорідності  $h_i$  мало впливає на величину  $E$ . Справді, на відміну від низки виробничих функцій, виробнича функція Кобба-Дугласа виявляє високий рівень взаємозамінюваності праці й капіталу. Оскільки справжні агреговані виробничі функції належать класу, проміжному між класом виробничих функцій фіксованих пропорцій і класом виробничих функцій Кобба-Дугласа [13], то досягнення міжрегіональної рівності супроводжуватиметься меншими втратами ефективності шляхом перерозподілу населення (міграції), ніж шляхом перерозподілу капіталу.

Перерозподіл доходів потрібний для організації проведення досліджень і розробок у країні. Нобелівський лауреат 2018 р. Ромер пояснює роль технічних досягнень для економічного зростання і його прискорення під час промислової революції. Якщо традиційна економіка розглядає тільки два фактори виробництва – капітал і працю, то Ромер додає третій – технологічні знання. Ромер стверджує, що неурядові й урядові організації могли б сприяти технологічним інноваціям, інвестуючи в нові дослідження і розробки, починаючи із загальної і професійної підготовки кадрів: технологічним прогресом можна керувати через соціально-економічні стимули.

Один із висновків Ромера такий: економіка, яка володіє ресурсами людського капіталу та розвиненою наукою у довгостроковій перспективі має кращі шанси на зростання продуктивності, ніж економіка, позбавлена цих переваг. Із моделі Ромера впливає таке: якщо одній фірмі вдалося досягти ноу-хау (know-how) чи інновації, то в сприятливому інноваційному середовищі іншим фірмам набагато легше навчитися вже досягнутому. Ромер вирізняє ідеї серед традиційних продуктів: «Предмети зберігають ідеї мають величезну вартість за першу одиницю продукції і практично нульову – за кожну наступну одиницю». Ромер удосконалив модель ендогенного економічного зростання Нобелівського лауреата 1972 р. Кеннета Ерроу (Kenneth Arrow, 1921–2017), запровадив параметр знання як фактор виробництва, розробив модель навчання в процесі діяльності (learning-by-doing) і застосував її до макроекономіки (Ерроу – один з авторів вищезгаданої роботи [13]).

**Висновки з цього дослідження.** Практичні приклади і моделі, основані на виробничих функціях Кобба-Дугласа, свідчать, що досягнення міжрегіональної рівності можливе без істотних втрат агрегованої ефективності країни в цілому.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Горбачук В.М., Гаркуша Н.І. Втрата ефективності в рівновагах Неша. Математичне моделювання в економіці. 2013. № 3. С. 79–89.
2. Горбачук В.М. Парето-неефективність рівноваги стійкого стану конкурентної економіки. Аналіз, моделювання, управління. 2018. № 3. С. 153–168.
3. Gorbachuk V.M., Dunaievskiy M.S., Suleimanov S.-B. The Golden rule for overlapping generations / Nonlinear analysis and applications. Kyiv: NTUU "KPI", 2018. P. 24.
4. Горбачук В.М., Сулейманов С. Б. Динамічне оцінювання економічної ефективності у територіально-адміністративних одиницях / Продуктивна спроможність націй: приклад України. Київ: КНУ імені Т. Шевченка, 2017. С. 64–65.
5. Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С. Б. До розв'язання проблеми ефективності й рівності. Контроль і управління в складних системах. Вінниця: ВНТУ, 2018. С. 61.
6. Mera K. Tradeoff between aggregate efficiency and interregional equity: a static analysis. Quarterly journal of economics. 1967. Vol. 81. P. 658–674.
7. Ferguson N. The ascent on money: a financial history of the world. The Penguin Press, 2008. 432 p.
8. Горбачук В.М., Кошулько А.І., Дунаєвський М.С. Питання асиметрії інформації та несприятливого відбору в організації охорони здоров'я. Здоров'я і суспільні виміри в академічному просторі та поза ним. Київ: НаУКМА, 2018. С. 27–29.
9. Dorfman R., Samuelson P.A., Solow R.M. Linear programming and economic analysis. New York: McGraw Hill, 1958.
10. Samuelson P.A. Foundations of economic analysis. Cambridge, MA.: Harvard University Press, 1947.
11. Mera K. Efficiency and equalization in interregional economic development. PhD thesis. Cambridge, MA: Harvard University, 1965.
12. Minhas B. S. International comparison of factor costs and factor use. Amsterdam: North Holland Publishing, 1963.
13. Arrow K.J., Chenery H.B., Minhas B.S., Solow R.M. Capital-labor substitution and economic efficiency. Review of economics and statistics. 1961, August. P. 225–250.

## REFERENCES:

1. Horbachuk V.M., Harkusha N.I. (2013) Vtrata efektyvnosti v rinvovahakh Nesha [Efficiency loss at Nash equilibria]. Matematychnе modeliuвання v ekonomitsi, 3. pp. 79–89.
2. Horbachuk V.M. (2018) Pareto-neefektyvnist rinvovahy stiikoho stanu konkurentnoi ekonomiky [Pareto-inefficiency for steady state equilibrium of competitive economy]. Analiz, modeliuвання, upravlinnia, 3, pp. 153–168.
3. Gorbachuk V.M., Dunaievskiy M.S., Suleimanov S.-B. The Golden rule for overlapping generations / Nonlinear analysis and applications. – Kyiv: NTUU "KPI", 2018. – P. 24.
4. Horbachuk V.M., Suleimanov S.-B. (2017) Dynamichne otsiniuvannya ekonomichnoi efektyvnosti u terytorialno-administratyvnykh odynytsiakh [Dynamic estimation of economic efficiency in territorial-administrative units]. Produktivna spromozhnist natsii: pryklad Ukrainy, Kyiv: KNU imeni T. Shevchenka, pp. 64–65.
5. Horbachuk V.M., Dunaievskiy M.S., Suleimanov S.-B. (2018) Do rozv'язання problemy efektyvnosti y rinvnosti [To solving a problem of efficiency and equity]. Kontrol i upravlinnia v skladnykh systemakh, Vinnytsia: VNTU, p. 61.
6. Mera K. Tradeoff between aggregate efficiency and interregional equity: a static analysis // Quarterly journal of economics. – 1967. – Vol. 81. – P. 658–674.
7. Ferguson N. The ascent on money: a financial history of the world. – The Penguin Press, 2008. – 432 p.
8. Horbachuk V.M., Koshulko A.I., Dunaievskiy M.S. (2018) Pytannia asymetrii informatsii ta nespriyatlyvoho vidboru v orhanizatsii okhorony zdorovia [The issues of information assymetry and adverse selection in health care organization]. Zdorovia i suspilni vymiry v akademichnomu prostori ta poza nym, Kyiv: NaUKMA, pp. 27–29.
9. Dorfman R., Samuelson P.A., Solow R.M. Linear programming and economic analysis. – New York: McGraw Hill, 1958.
10. Samuelson P.A. Foundations of economic analysis. – Cambridge, MA.: Harvard University Press, 1947.
11. Mera K. Efficiency and equalization in interregional economic development. PhD thesis. – Cambridge, MA: Harvard University, 1965.
12. Minhas B. S. International comparison of factor costs and factor use. – Amsterdam: North Holland Publishing, 1963.
13. Arrow K.J., Chenery H.B., Minhas B.S., Solow R.M. Capital-labor substitution and economic efficiency // Review of economics and statistics. – 1961, August. – P. 225–250.

## Losses of aggregate efficiency under achieving interregional equity

**Gorbachuk V.M.**

Doctor of Science (Physics and Mathematics), Senior Research Associate,  
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,  
National Academy of Sciences of Ukraine

**Kolesnik Y.S.**

Candidate of Science (Engineering), Senior Research Associate,  
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,  
National Academy of Sciences of Ukraine

**Dunaievskiy M.S.**

Master, Postgraduate Student,  
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,  
National Academy of Sciences of Ukraine

As a redistribution via transfer payments is a reasonable one for the real world only to some extent (the appropriate legislation assumes almost explicit restrictions on transfer payments, and the respective policy tools concern a redistribution of public or private capital mostly), the goal of interregional equity may contradict to the goal of aggregate output maximization – the goal of efficiency. Therefore, the regional strategies should be formulated and realized in the light of network relationships between aggregate efficiency and interregional equity. The numerical analysis of such relationships taking into account the data of economic system is a rather complex scientific and practical management problem for decision developers. It is worth to mention the interregional interdependence and coordination correspond to the modern theory of endogenous economic growth by Paul Romer awarded the

Nobel Prize on October 8, 2018. The unsolved part of general problem is the testing of general theoretical approaches to interregional redistribution on the real cases. The aim of paper is to substantiate the possible mechanisms of social income redistribution for Ukraine. The transformation surfaces between aggregate efficiency and interregional equity can be constructed for known regional production functions. The more interregional inequity of income per capita at the efficiency point, the more efficiency losses under achieving interregional equity. The methodology of production function optimization allows developing the ways to solve a problem of efficiency and equity. The practical cases and models based on the Cobb–Douglas production functions show that achieving interregional equity is a feasible task without significant losses of aggregate efficiency for the country as a whole.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-150>

УДК 336.713.2[330.43]

## Дослідження впливу структури активів на формування прибутку банків іноземних банківських груп

**Норік Л.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри вищої математики  
та економіко-математичних методів  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

**Железнякова Е.Ю.**

кандидат фізико-математичних наук,  
доцент кафедри вищої математики  
та економіко-математичних методів  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто підхід до визначення та прогнозування факторів формування прибутку банків іноземних банківських груп. Проведено аналіз структури їхніх активів, обсяг яких на початку 2017 р. становив 33,8% від загального обсягу активів банків України. З метою дослідження зв'язку між показниками активів запропоновано використати факторний аналіз. Встановлено чотири латентні фактори, які впливають на прибуток банків з іноземним капіталом. Обчислено значення загальних факторів та побудовано модель множинної регресії прибутку банків.

**Ключові слова:** прибуток, активи, факторний аналіз, загальні фактори, модель прогнозування.

Norik L.A., Zhelezniakova E.Y. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СТРУКТУРЫ АКТИВОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ БАНКОВ ИНОСТРАННЫХ БАНКОВСКИХ ГРУПП

В статье рассмотрен подход к определению и прогнозированию факторов, влияющих на формирование прибыли банков иностранных банковских групп. Проведен анализ структуры их активов, объем которых на начало 2017 г. составлял 33,8% общего объема активов банков Украины. С целью исследования связи между показателями активов предложено использовать факторный анализ. Установлены четыре латентных фактора, которые влияют на прибыль банков с иностранным капиталом. Вычислены значения общих факторов и построена модель множественной регрессии прибыли банков.

**Ключевые слова:** прибыль, активы, факторный анализ, общие факторы, модель прогнозирования.

Norik L.O., Zhelezniakova E.Y. RESEARCH OF INFLUENCE OF ASSET STRUCTURE IN FORMING INCOME OF BANKS OF FOREIGN BANK GROUPS

In the article, the approach to the definition and prediction of factors forming income of banks of foreign bank groups is considered. The analysis of the structure of their assets was conducted, a volume of which at the beginning of 2017 amounted to 33,8 % of the total volume of assets of Ukrainian banks. In order to study the relationship between indicators of assets, it was proposed to use factor analysis. Four latent factors that influence the income of the banks with the foreign capital were set. The values of general factors were calculated and the multiple regression model of banks' income was built.

**Keywords:** income, assets, factor analysis, general factors, forecasting model.

**Постановка проблеми.** Сьогодні значення банківської системи для розвитку вітчизняної економіки важко переоцінити, оскільки саме банки відіграють важливу роль у забезпеченні грошового обороту, в переміщенні капіталу, в наданні можливостей підприємствам для їхнього розвитку, в накопиченні заощаджень

населення з метою забезпечення важелів зростання економіки. Функціонування банків з іноземним капіталом у банківській системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій і розширенню ресурсної бази соціально-економічного роз-

витку країни. Однак є ризики, які пов'язані з можливістю їхньої збитковості й відтоку фінансових ресурсів. Тому вирішення питання аналізу ефективності функціонування іноземного банківського капіталу на ринку вітчизняних банківських послуг має стати ключовою позицією в процесі розроблення програми соціально-економічного розвитку, заходів підвищення національної конкурентоспроможності, економічної безпеки та зміцнення грошово-кредитної системи України.

Банки іноземних груп не завжди можуть вести свою діяльність ефективно, тому проблема прибутковості для багатьох із них стоїть надзвичайно гостро. Прибуток будь-якого банку є внутрішнім джерелом його розвитку. Однак досі не отримало достатнього розвитку комплексне дослідження факторів формування прибутку банків з іноземним капіталом, не склався необхідний рівень розуміння важливості дії цих факторів на величину прибутку банку. Сучасний стан банків з іноземним капіталом потребує удосконалення методичних підходів до аналізу їхньої прибутковості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання аналізу розвитку та заходів підвищення ефективності діяльності банківської системи опрацьовані в роботах П.Х. Аллена [1], Е.Дж. Долана [2], Р.А. Ісаєва [3], Т.С. Смовженка [8], Ж.М. Довгань [10] та ін. Окремі аспекти діяльності банків з іноземним капіталом розкриті в науковій літературі [5–9, 12–14]. В роботі С.А. Єрохіна [4] встановлено перелік основних проблем залучення іноземних інвестицій в економіку України. Останнім часом з'явилися цікаві дослідження щодо оцінки ризику «залежного розвитку» в результаті присутності іноземного капіталу в банківській системі України або його впливу на розвиток банківського сектору України. Ці питання також вирішувалися в роботах Ю.М. Бездітко [5], М.Г. Дмитренко та Ю.В. Жежерун [6] та інших фахівців. Віддаючи належне науковим розробленням багатьох учених, слід зауважити, що сьогодні недостатньо опрацьованим залишається питання аналізу ключових факторів прибутковості банків іноземних банківських груп та застосування методів математичного моделювання в процесі розроблення управлінських рішень щодо підвищення прибутку. Дослідження факторів впливу на формування прибутку банку то побудова його моделі дасть можливість установити прогнозне значення прибутку та обґрунтувати заходи щодо стратегічного розвитку банків. Отже, об'єктивна необхідність

визначення основних аналітичних аспектів оцінки та прогнозування прибутку банків з іноземним капіталом зумовили вибір теми та мету дослідження.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження активів як факторів формування прибутку банків з іноземним капіталом. Об'єктом дослідження є банки іноземних банківських груп. Предметом дослідження є фактори формування прибутку банків з іноземним капіталом. Методологічну та теоретичну базу дослідження становлять праці вітчизняних і зарубіжних фахівців у галузі питань щодо визначення факторів формування прибутку та оцінювання й прогнозування його значень. Фактичними матеріалами дослідження є дані звітності банків іноземних банківських груп, які подані на офіційному сайті Національного банку України (НБУ). Як інструмент дослідження застосовано методи багатовимірного статистичного аналізу – множинний регресійний аналіз та факторний аналіз.

**Виклад основного матеріалу.** За даними офіційного сайту НБУ [11], група «Банки іноземних банківських груп» складається з 25 банків. Авторами роботи [13] оцінено ці банки за сукупністю активів, які відображають спроможність банків ефективно працювати у банківському секторі. У роботі [13] також відзначено, що впродовж 2013–2015 рр. обсяг активів досліджуваних банків нарощувався і на кінець 2015 р. становив 34,7% загального обсягу активів банків України. Слід відзначити, що станом на 01.01.2017 р. обсяг активів становив 33,8% загального обсягу активів банків України. Вагому частку у структурі активів банків з іноземним капіталом становлять кредити та заборгованість клієнтів (рис. 1). Загальна частка кредитів банків іноземних банківських груп (247 099 млн грн.) у загальному обсязі кредитів банків України за 2016 р. (554 637 млн грн.) становила 44,6 % та зросла порівняно з 2015 р. на 6,4%.

Попередній період згідно з дослідженнями [13] також характеризувався зростанням частки кредитів банків іноземних банківських груп у загальному обсязі кредитів банків України. Незважаючи на таку активну кредитну діяльність цих банків в Україні, важливим моментом стає управління активами. Для визначення ефективності управління активами пропонується дослідити їх вплив на формування прибутку банків і за значеннями показників активів банків ( $x_1$  – грошові кошти та їх еквіваленти,  $x_2$  – фінансові активи, що обліковуються за справедливою вартістю



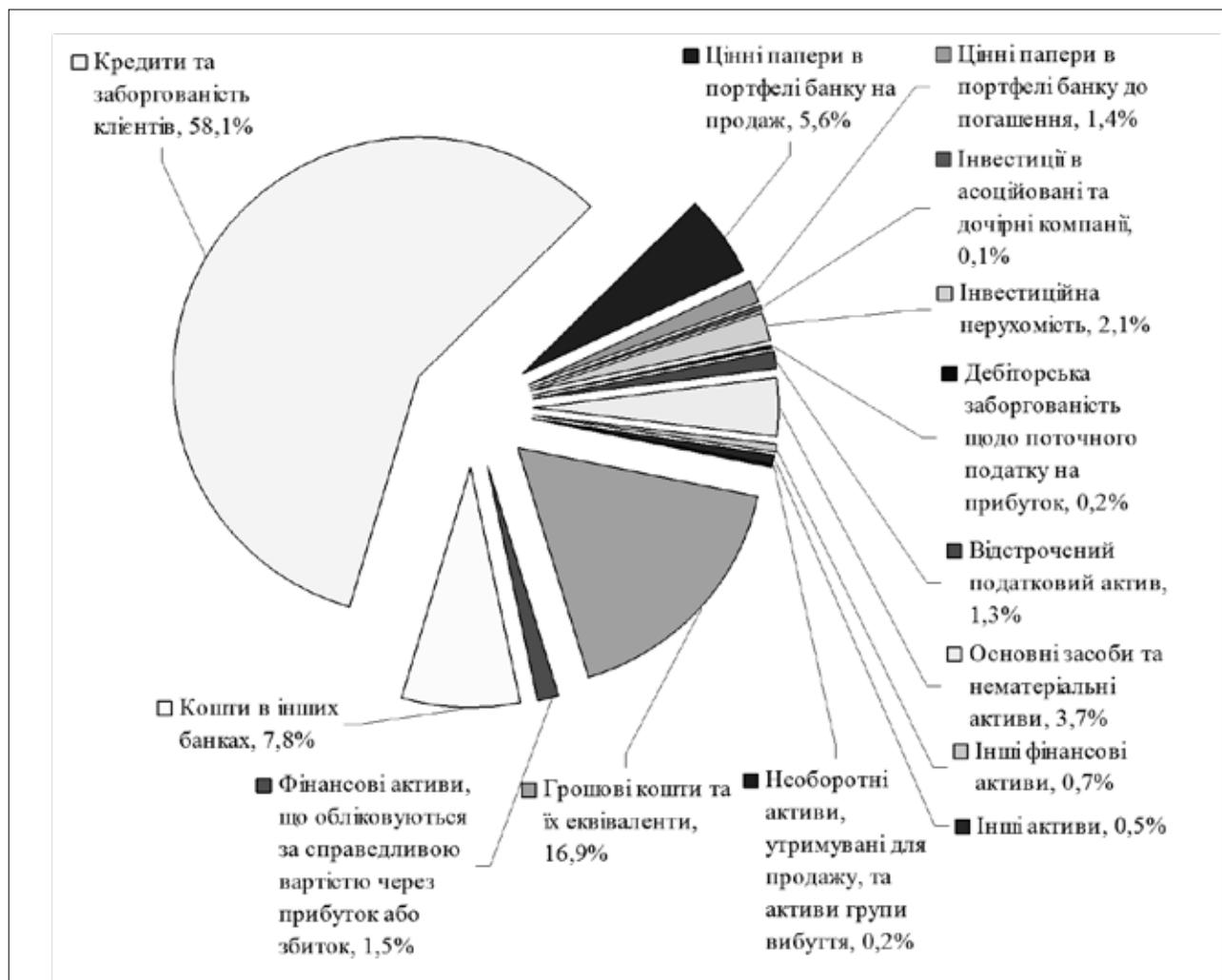


Рис. 1. Структура активів банків іноземних банківських груп станом на 01.01.2017 р.

Джерело: за даними [12]

через прибуток або збиток,  $x_3$  – кошти в інших банках,  $x_4$  – кредити та заборгованість клієнтів,  $x_5$  – цінні папери в портфелі банку на продаж,  $x_6$  – цінні папери в портфелі банку до погашення,  $x_7$  – інвестиції в асоційовані та дочірні компанії,  $x_8$  – інвестиційна нерухомість,  $x_9$  – дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток,  $x_{10}$  – відстрочений податковий актив,  $x_{11}$  – основні засоби та нематеріальні активи,  $x_{12}$  – інші фінансові активи,  $x_{13}$  – інші активи,  $x_{14}$  – необоротні активи, утримувані для продажу, та активи групи вибуття, тис. грн) спрогнозувати їх прибуток ( $Y$ , тис. грн).

За допомогою програмного пакета Statistica здійснено побудову множинної регресії  $Y = b_0 + \sum_{i=1}^{14} b_i x_i$ , де  $b_i$  ( $i = \overline{0,14}$ ) – параметри моделі.

На рис. 2 наведено результат реалізації процедури Multiple Regression.

Слід відзначити, що, незважаючи на досить великий коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,985$ , більшість змінних не є значущими. Це свідчить про наявність мультиколінеарності в моделі (сильна попарна кореляція). Зроблено припущення, що вихідні змінні  $x_i$  ( $i = \overline{1,14}$ ) залежать від факторів, яких не можна спостерігати. На цій підставі запропоновано використати факторний аналіз (ФА) – метод багатовимірного аналізу, який дає змогу дослідити структуру зв'язку між змінними. В деяких задачах ФА допомагає суттєво зменшити кількість регресорів у моделі та вилучити з моделі мультиколінеарність. Скорочення розмірності результатів багатовимірного вимірювання досліджуваного об'єкта дозволить у наочній і компактній формі подати весь обсяг отриманих даних. Виділення в процесі аналізу даних загального фактора (для окремих змінних) дасть змогу вирішити задачу оцінювання деякої прихованої від безпосереднього

| Regression Summary for Dependent Variable: Y                                |           |                  |         |               |          |          |
|---|-----------|------------------|---------|---------------|----------|----------|
| R= ,99257509 R <sup>2</sup> = ,98520531 Adjusted R <sup>2</sup> = ,96449276 |           |                  |         |               |          |          |
| F(14,10)=47,566 p<,00000 Std.Error of estimate: 7166E2                      |           |                  |         |               |          |          |
| N=25  | Beta      | Std.Err. of Beta | B       | Std.Err. of B | t(10)    | p-level  |
| Intercept   |           |                  | -217084 | 306769,4      | -0,70764 | 0,495328 |
| x1  | 0,265410  | 0,111663         | 0       | 0,1           | 2,37688  | 0,038818 |
| x2  | 0,155089  | 0,516167         | 1       | 2,5           | 0,30046  | 0,769978 |
| x3  | -0,045467 | 0,403434         | -0      | 0,4           | -0,11270 | 0,912499 |
| x4  | -0,161916 | 0,126119         | -0      | 0,0           | -1,28383 | 0,226150 |
| x5  | 0,000501  | 0,088490         | 0       | 0,2           | 0,00567  | 0,995590 |
| x6  | 0,217344  | 0,062461         | 1       | 0,4           | 3,47965  | 0,005925 |
| x7  | 0,497998  | 0,375055         | 27      | 20,6          | 1,32780  | 0,213755 |
| x8  | 0,254828  | 0,183719         | 1       | 0,9           | 1,38705  | 0,195562 |
| x9  | 0,545537  | 0,295259         | 26      | 13,8          | 1,84765  | 0,094408 |
| x10   | -0,840112 | 0,323438         | -8      | 3,0           | -2,59744 | 0,026608 |
| x11   | -0,429507 | 0,147872         | -2      | 0,6           | -2,90459 | 0,015709 |
| x12   | 0,224791  | 0,669204         | 3       | 9,7           | 0,33591  | 0,743882 |
| x13   | -0,351092 | 0,206379         | -7      | 4,0           | -1,70120 | 0,119738 |
| x14   | -0,445986 | 0,170427         | -12     | 4,4           | -2,61687 | 0,025736 |

Рис. 2. Результати реалізації процедури Multiple Regression

спостереження змінної (фактора) опосередковано, побічно – через її прояв (вплив) у ряді прямо вимірюваних змінних. Натепер обчислення ФА є повністю комп'ютеризовані процедурами, які можна знайти у всіх сучасних статистичних програмах.

У роботі [15] визначено, що першим математичним принципом класичної моделі ФА є постулат про лінійну залежність між характеристиками (змінними), за допомогою яких оцінюється досліджуваний об'єкт. Кількісно ступінь цієї залежності може бути оцінений за допомогою коефіцієнта кореляції. Друге припущення полягає в тому, що ці спостережувані змінні можуть бути подані як лінійна комбінація деяких латентних змінних або факторів. Вважається, що низка цих факторів є загальними для декількох змінних, а інші фактори специфічним чином пов'язані тільки з однією змінною. Оскільки останні ортогональні один до одного, то, на відміну від загальних факторів, вони не вносять внесок до кореляції між змінними.

Таким чином, математична модель ФА має вигляд звичайного рівняння множинної регресії  $Y = A_1F_1 + A_2F_2 + \dots + A_kF_k + V$ , де  $Y$  – значення досліджуваної змінної, яке виражене у вигляді лінійної комбінації  $k$  загальних факторів,  $A_i$  ( $i = \overline{1, k}$ ) – регресійні коефіцієнти, що показують внесок кожного з  $k$  факторів в дану змінну;  $F_i$  ( $i = \overline{1, k}$ ) – фактори, загальні

для всіх змінних;  $V$  – фактор, характерний тільки для змінної  $Y$ .

Згідно з рівнянням наведеної моделі досліджувана змінна (прибуток банків  $Y$ , тис. грн) може бути представлена у вигляді суми внесків кожного із факторів.

Аналогічним чином, кожен з  $k$  факторів може бути поданий у вигляді лінійної комбінації:  $F_i = W_1x_1 + W_2x_2 + \dots + W_px_p$  ( $i = \overline{1, k}$ ,  $p = \overline{1, n}$ ), де  $W_p$  ( $p = \overline{1, n}$ ) – навантаження  $p$ -го фактора або факторні навантаження;  $n$  – кількість незалежних змінних моделі.

Головна мета виділення первинних факторів у ФА полягає у визначенні мінімальної кількості загальних факторів, які пояснюють кореляції між спостережуваними змінними. Окрім змістовних критеріїв вирішення питання про мінімальну кількість факторів є статистичні показники достатності числа виділених факторів для пояснення кореляційної матриці. Після розрахунку факторних навантажень для кожної змінної практично за допомогою програмного пакета Statistica можна отримати величину власного значення кожного фактора. Цей показник характеризує вагу, значущість кожного фактора в знайденому факторному розв'язку. Досить часто як критичне значення використовують величину власного значення, яка дорівнює одиниці. Тоді можна припустити, що ті фактори, у яких цей показник менший ніж одиниця, не вносять значного

внеску до пояснення кореляційної матриці. Виділення факторів закінчується, коли після різкого спадання величини власного значення настають незначні зменшення. Інший не менш важливий розрахунковий показник значущості кожного чинника – відсоток пояснювальної дисперсії змінних, що міститься в кореляційній матриці. Прийнято вибирати стільки факторів, щоб вони в сумі пояснювали не менше 70–75% [15].

На рис. 3 наведено один із результатів реалізації процедури Factor Analysis програмного пакета Statistica, який свідчить, що після чотирьох факторів власне значення фактора зменшується не так сильно. В табл. 1 подано статистичні показники визначення мінімальної кількості факторів.

Дані табл. 1 також підтверджують припущення про чотири загальні фактори, які разом пояснюють 72,62% дисперсії всіх змінних. За значеннями факторних навантажень можна встановити, що основне факторне навантаження сконцентроване на першому факторі.

З метою знаходження оптимальної факторної структури здійснено обертання факторів за методом Varimax normalized, який є найбільш часто використовуваним на практиці методом. Мета цього методу полягає у

мінімізації кількості змінних, що мають високі навантаження на цей фактор. Це сприяє спрощенню опису фактора за рахунок угруповання навколо нього тільки тих змінних, які з ним пов'язані більшою мірою, ніж інші. Після обертання факторів отримано факторні навантаження та значення факторних коефіцієнтів вихідних змінних (табл. 2).

Аналіз значень факторних навантажень дає змогу визначити, що з першим фактором дуже тісно пов'язані змінні  $x_2$  та  $x_{12}$ . Тому фактор  $F_1$  інтерпретовано як фінансові активи. З фактором  $F_2$  значні навантаження мають змінні  $x_8$  та  $x_{14}$ , що дає змогу інтерпретувати фактор  $F_2$  як інвестиційний потенціал. Аналогічні міркування щодо фактора  $F_3$  приводять до трактування його як фактора розширення банків. Фактор  $F_4$  встановлений фактором матеріальної бази банків.

Значення виявлених загальних факторів обчислено за формулою:

$$F_j = \sum_{i=1}^{14} W_{ji} \frac{x_i - \bar{x}_i}{\sigma_{x_i}}, j = \overline{1,4},$$

де  $\bar{x}_i$  – середнє значення змінної  $x_i$ ,  $\sigma_{x_i}$  – середнє квадратичне відхилення змінної  $x_i$ .

Обчислені значення загальних факторів використано під час побудови моделі прибутку з чотирма регресорами (рис. 4).

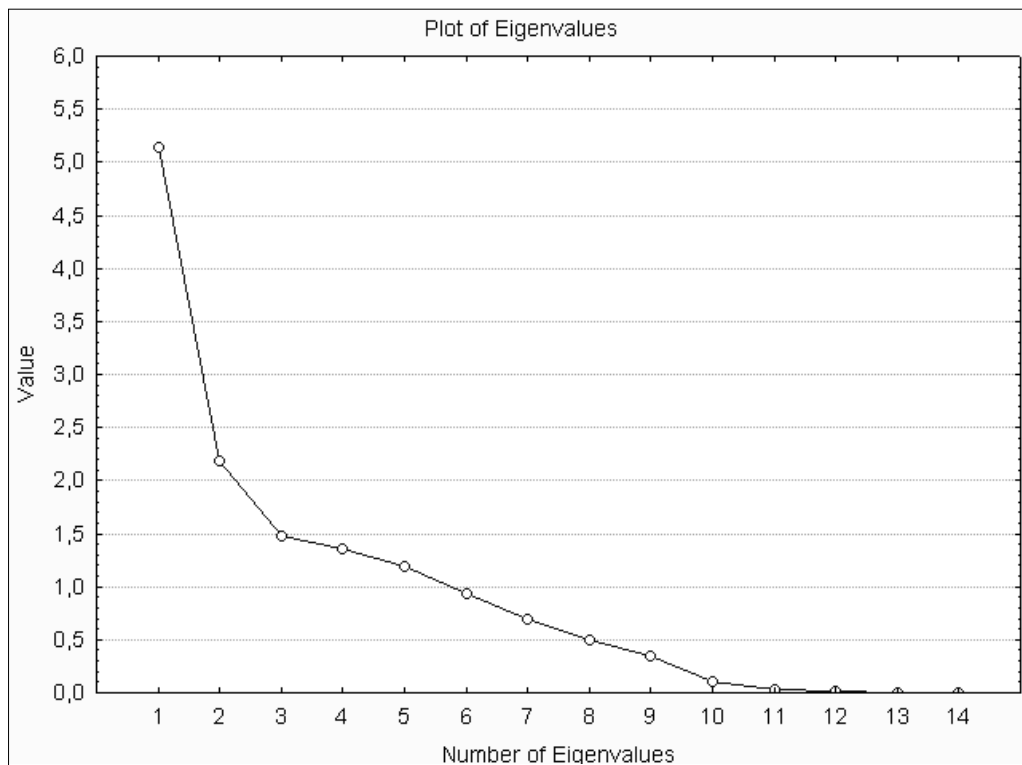


Рис. 3. Зміна величини власного значення факторів (Value – величина власного значення, Number of Eigenvalues – кількість факторів)

| Regression Summary for Dependent Variable: Y                                |           |                  |          |               |          |          |
|---|-----------|------------------|----------|---------------|----------|----------|
| R= ,87055975 R <sup>2</sup> = ,75787428 Adjusted R <sup>2</sup> = ,70944914 |           |                  |          |               |          |          |
| F(4,20)=15,650 p<,00001 Std.Error of estimate: 2050E3                       |           |                  |          |               |          |          |
| N=25  | Beta      | Std.Err. of Beta | B        | Std.Err. of B | t(20)    | p-level  |
| Intercept   |           |                  | -1149889 | 409981,2      | -2,80474 | 0,010942 |
| Factor1   | 0,129495  | 0,110029         | 492464   | 218435,3      | 2,25492  | 0,002530 |
| Factor2   | -0,421312 | 0,110029         | -1602235 | 418435,3      | -3,82911 | 0,001049 |
| Factor3   | 0,148886  | 0,110029         | 566208   | 240616,3      | 2,35316  | 0,001911 |
| Factor4   | -0,735823 | 0,110029         | -2798311 | 418435,3      | -6,68756 | 0,000002 |

Рис. 4. Параметри залежності прибутку від латентних факторів

Таблиця 1

Статистичні показники визначення мінімальної кількості факторів

| Кількість факторів | Власне значення | % пояснювальної дисперсії | Сума % пояснювальної дисперсії |
|--------------------|-----------------|---------------------------|--------------------------------|
| 1                  | 5,147           | 36,77                     | 36,77                          |
| 2                  | 2,192           | 15,66                     | 52,43                          |
| 3                  | 1,474           | 10,53                     | 62,96                          |
| 4                  | 1,353           | 9,66                      | 72,62                          |
| 5                  | 1,184           | 8,46                      | 81,08                          |
| 6                  | 0,938           | 6,70                      | 87,78                          |
| 7                  | 0,697           | 4,98                      | 92,76                          |
| 8                  | 0,502           | 3,59                      | 96,35                          |
| 9                  | 0,344           | 2,45                      | 98,80                          |
| 10                 | 0,113           | 0,81                      | 99,61                          |
| 11                 | 0,031           | 0,22                      | 99,83                          |

Таблиця 2

Факторні навантаження та факторні коефіцієнти вихідних змінних після обертання факторів за методом Varimax normalized

| Змінна | F1           |                            | F2           |                            | F3           |                            | F4           |                            |
|--------|--------------|----------------------------|--------------|----------------------------|--------------|----------------------------|--------------|----------------------------|
|        | навантаження | коефіцієнти W <sub>1</sub> | навантаження | коефіцієнти W <sub>2</sub> | навантаження | коефіцієнти W <sub>3</sub> | навантаження | коефіцієнти W <sub>4</sub> |
| x1     | 0,55         | 0,11                       | 0,02         | -0,03                      | 0,16         | 0,01                       | 0,47         | 0,11                       |
| x2     | <b>0,96</b>  | 0,42                       | 0,03         | 0,03                       | -0,08        | -0,17                      | -0,02        | -0,22                      |
| x3     | 0,51         | 0,08                       | 0,00         | 0,03                       | <b>0,72</b>  | 0,34                       | 0,16         | -0,04                      |
| x4     | 0,56         | 0,11                       | 0,14         | 0,05                       | 0,21         | 0,05                       | 0,46         | 0,08                       |
| x5     | -0,14        | -0,13                      | -0,14        | -0,04                      | 0,59         | 0,35                       | -0,06        | 0,01                       |
| x6     | -0,16        | -0,11                      | -0,51        | -0,34                      | -0,14        | -0,10                      | 0,25         | 0,22                       |
| x7     | 0,14         | -0,09                      | 0,06         | 0,09                       | <b>0,92</b>  | 0,51                       | 0,12         | 0,00                       |
| x8     | -0,06        | -0,09                      | <b>0,81</b>  | 0,41                       | -0,21        | -0,07                      | 0,48         | 0,16                       |
| x9     | 0,62         | 0,18                       | -0,16        | -0,13                      | -0,05        | -0,13                      | 0,36         | 0,06                       |
| x10    | 0,54         | 0,05                       | 0,02         | -0,04                      | 0,27         | 0,07                       | 0,64         | 0,19                       |
| x11    | 0,38         | -0,03                      | 0,14         | 0,00                       | 0,10         | 0,00                       | <b>0,80</b>  | 0,29                       |
| x12    | <b>0,90</b>  | 0,32                       | 0,08         | 0,05                       | 0,14         | -0,04                      | 0,16         | -0,13                      |
| x13    | 0,07         | -0,17                      | -0,03        | -0,13                      | -0,06        | -0,06                      | <b>0,94</b>  | 0,45                       |
| x14    | -0,07        | -0,02                      | <b>0,89</b>  | 0,51                       | -0,11        | 0,00                       | 0,07         | -0,05                      |

За даними рис. 4 встановлено, що модель вдала, всі змінні є значущими, коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,758$ . За значеннями коефіцієнтів ( $\beta$  - коефіцієнтів) моделі у стандартизованих змінних визначено, що найбільш суттєвий негативний вплив на формування прибутку досліджуваних банків мають фактори  $F_2$  та  $F_4$ .

Прогнозні значення прибутку банків з іноземним капіталом можна встановити за допомогою статистичної моделі:

$$Y = 492464F_1 - 1602235F_2 + 566208F_3 - 2798311F_4 - 1149889.$$

На основі даних станом на 01.07.2017 р. проведена оцінка адекватності моделі. Ефективність отриманих прогнозних значень прибутку банків іноземних банківських груп не виходить за межі припустимих відхилень, що свідчить про певний потенціал щодо можливості застосування цієї моделі на практиці.

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження можна дійти висновку, що прибуток банків з іноземним капіталом формується під впливом чотирьох загальних факторів, таких як фінансові активи, інвестиційний потенціал, розвиток за рахунок розширення банків, матеріальна база банків.

Отримані залежності значень факторів формування прибутку від показників активів та модель прибутку банків з іноземним капіталом можна рекомендувати для використання на практиці з метою короткострокового прогнозування під час розроблення та обґрунтування дієвих заходів щодо підвищення стратегічної ефективності банків.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є визначення оптимальної структури активів банків іноземних банківських груп, що дасть змогу оптимізувати прибуток банків з урахуванням наявних тенденцій змін загальної структури активів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Аллен Пол Х. Реинжиниринг банка. Программа выживания и успеха / Пер.с англ. Москва : Альпина Паблишер, 2002. 263 с.
2. Долан Э.Дж., Кэмпбелл К. Д., Кэмпбелл Р. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. Москва : Профико, 1993. 446 с.
3. Исаев Р.А. Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг : в 2 т. Москва : ИНФРА-М, 2013. Т. 1. 286 с.
4. Єрохін С.А. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 12. С. 73–76.
5. Бездітко Ю. М. Оцінка ризику «залежного розвитку» від присутності іноземного капіталу в банківській системі України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип.16. С. 637–641.
6. Дмитренко М.Г., Жежерун Ю.В. Вплив іноземного капіталу на розвиток банківського сектору України. Фінансовий простір. 2015. № 2(18). С. 14–21.
7. Корнилюк Р.В., Івасів І.Б., Дибя О.М. Іноземні банки в Україні: вплив та регулювання : монографія. Київ : КНЕУ, 2012. 234 с.
8. Новий етап розвитку банківської системи України: зростання участі іноземних інвесторів : монографія / під ред. Т.С. Смовженка. Київ : УБС НБУ, 2008. 231 с.
9. Владичин У.В. Іноземне банківництво в Україні : монографія. Львів : Піраміда, 2011. 280 с.
10. Довгань Ж.М. Фінансова стійкість банківської системи України: проблеми оцінки та забезпечення : монографія. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. 448 с.
11. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>
12. Гірченко Т.Д., Стороженко О.О., Шейко О.П. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку банків іноземних банківських груп в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 16. С. 670–675.
13. Вовчак О.Д., Миськів Г.В. Оцінка сучасного стану розвитку банків іноземних банківських груп в Україні. Scientific Journal "ScienceRise". 2016. № 8/1 (25). С. 37–43.
14. Норік Л.О. Моделювання показників діяльності за допомогою системи економетричних рівнянь. Стратегія економічного розвитку України. 2017. № 41. С. 132–140.
15. Благущ П. Факторный анализ с обобщениями. Москва : Финансы и статистика, 1989. 248 с.

#### REFERENCES:

1. Allen Pol X. (2002) Reinzhiniring banka. Programma vyzhivaniya i uspekha [Reengineering the Bank. A programme for survival and success]. Moscow: Al'pina Pablisher (in Russian).
2. Dolan E. Dzh., Kempbell K. D., Kempbell R. Dzh. (1993) Den'gi, bankovskoe delo i denezhno-kreditnaya politika [Money, banking and monetary policy]. Moscow: Profiko (in Russian).

3. Isaev R.A. (2013) Bankovskiy menedzhment i biznes-inzhiniring [Bank management and business engineering]. Moscow: INFRA-M (in Russian).
4. Yerokhin S.A. (2016) Problemy zaluchennia inozemnykh investytsii v ekonomiku Ukrainy [The problem of attracting foreign investments into the economy of Ukraine]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, vol. 12, pp. 73–76.
5. Bezditko Yu. M. (2017) Otsinka ryzyku “zalezhnogo rozvytku” vid prysutnosti inozemnoho kapitalu v bankivskii systemi Ukrainy [Risk assessment “related development” from the presence of foreign capital in the banking system of Ukraine]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, vol. 16, pp. 637–641.
6. Dmytrenko M. H., Zhezherun Yu. V. (2015) Vplyv inozemnoho kapitalu na rozvytok bankivskoho sektoru Ukrainy [The influence of foreign capital on the development of the banking sector of Ukraine]. Finansovyi prostir, vol 2 (18), pp. 14–21.
7. Kornyliuk R. V., Ivasiv I. B., Dyba O. M. (2012) Inozemni banky v Ukraini: vplyv ta rehuliuвання [Foreign banks in Ukraine: impact and regulation]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
8. Smovzhenka T.S. (2008) Novyi etap rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy: zrostannia uchasti inozemnykh investoriv [New stage of development of the banking system of Ukraine: the growing participation of foreign investors]. Kyiv : UBS NBU (in Ukrainian).
9. Vladychyn U.V. (2011) Inozemne bankivnytstvo v Ukrainy [Foreign bankivnictvo in Ukraine]. Lviv : Piramida (in Ukrainian).
10. Dovhan Zh. M. (2012) Finansova stiiikist bankivskoi systemy Ukrainy: problemy otsinky ta zabezpechennia [The financial stability of the banking system of Ukraine: problems and ensure]. Sumy : DVNZ “UABS NBU” (in Ukrainian).
11. Ofitsiyniy sait Natsionalnoho banku Ukrainy.URL: <http://www.bank.gov.ua>
12. Hirchenko T.D., Storozhenko O.O., Sheiko O.P. (2017) Analiz suchasnoho stanu ta perspektyvy rozvytku bankiv inozemnykh bankivskykh hrup v Ukraini [Analysis of the present state and prospects of development of banks of foreign banking groups in Ukraine]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, vol. 16, pp. 670–675.
13. Vovchak O.D., Myskiv H.V. (2016) Otsinka suchasnoho stanu rozvytku bankiv inozemnykh bankivskykh hrup v Ukraini [Assessment of the current state of development of banks of foreign banking groups in Ukraine]. Sceintific Journal “ScienceRise”, vol. 8/1 (25), pp. 37–43.
14. Norik L.O. (2017) Modeliuвання pokaznykiv diialnosti za dopomohoiu systemy ekonometrychnykh rivnian [Modeling of indicators of activity with the system of econometric equations]. Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy, vol. 41, pp. 132–140.
15. Blagush P. (1989) Faktornyy analiz s obobshcheniyami [Factor analysis with generics]. Moscow : Finansy i statistika (in Russian).

## Research of influence of asset structure in forming income of banks of foreign bank groups

**Norik L.O.**

Candidate of Economic Sciences,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Zhelezniakova E.Y.**

Candidate of Economic Sciences,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The modern state of banks with foreign capital needs improvement of the profitability analysis methodology.

The purpose of the article is to research assets as factors forming income of banks with foreign capital. The research objects are foreign bank groups. The subjects of study are factors forming income of banks with foreign capital. The methodological and theoretical bases of research are specialized foreign and domestic labor in the industry in relation to the determination of factors forming income and evaluation and prediction of these values. Actual materials of research are accounts of banks of foreign bank groups presented on the official site of the National Bank of Ukraine. As a research instrument applied methods of multidimensional statistical analysis (plural regressive analysis and factor analysis) was used.

As of 01.01.2017 asset volume of banks with foreign capital was 33,8 % of the total asset volume of Ukrainian banks. A significant stake in the asset structure of banks with foreign capital is represented by credits and debts of clients. For the determination of the efficiency of asset management, it was suggested to investigate their influence on forming income of banks and the values of banks' asset indexes.

An assumption was made that output variables are indexes of assets –  $x_i$  ( $i = \overline{1,14}$ ) dependent on factors which cannot be observed. On this basis, it is suggested to use factor anal-

ysis which allows probing the connection structure between variables. By utilizing the Statistica package the statistical indexes determining the minimum amount of factors with which four latent factors were set. With the purpose of finding the optimum factor structure, the rotation of factors was carried out with the Varimax normalized method. After the rotation of factors, the factor loadings and values of factor coefficients of the output variables are obtained. Analyzing the value of the factor loadings, factor  $F_1$  is interpreted as financial assets, factor  $F_2$  is the investment potential, factor  $F_3$  is the expansion of banks, factor  $F_4$  is the asset base of banks.

The value of general factors was calculated and the model of income was built

$$Y = 492464F_1 - 1602235F_2 + 566208F_3 - 2798311F_4 - 1149889.$$

According to the values of the coefficients of the model in standardized variables, it is determined that the most significant negative effect on the formation of profits of the investigated banks are the factors  $F_2$ ,  $F_4$ . An assessment of the model adequacy was conducted.

The obtained dependence of the values of the factors of the formation of profit on the indicators of assets and the model of profit of banks with foreign capital can be recommended for use in practice for the purpose of short-term forecasting while developing measures to improve the strategic efficiency of banks.

## Використання імітаційних моделей в управлінні логістичними процесами на підприємстві

**Солодухін С.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
декан факультету економіки та менеджменту  
Запорізької державної інженерної академії

**Хорошун В.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та інформаційних технологій  
Запорізької державної інженерної академії

Стаття присвячена актуальним питанням управління логістичними процесами функціонування підприємства на основі застосування економіко-математичних моделей. Запропоновано етапи реалізації методів виробничої логістики з управління запасами, моделювання матеріальних потоків та логістичної системи забезпечення на підприємстві. Побудовано імітаційну модель управління логістичними процесами за допомогою програмного інструментарію AnyLogic 8.0.

**Ключові слова:** логістика, моделювання, управління, імітаційна модель, виробничі запаси, матеріальні потоки.

Солодухин С.В., Хорошун В.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИМИТАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена актуальным вопросам управления логистическими процессами функционирования предприятия на основе применения экономико-математических моделей. Предложены этапы реализации методов производственной логистики по управлению запасами, моделированию материальных потоков и логистической системы обеспечения на предприятии. Построена имитационная модель управления логистическими процессами с помощью программного инструмента AnyLogic 8.0.

**Ключевые слова:** логистика, моделирование, управление, имитационная модель, производственные запасы, материальные потоки.

Solodukhin S.V., Khoroshun V.V. USING SIMULATION MODELS TO MANAGE LOGISTICS PROCESSES IN THE ENTERPRISE

The article is devoted to topical issues of managing the logistics processes of the enterprise based on the use of economic and mathematical models. The proposed stages of implementation of methods of production logistics for inventory management, modeling of material flows and logistics support system for the enterprise. A simulation model for managing logistic processes was built using the software tool AnyLogic 8.0.

**Keywords:** logistics, modeling, management, simulation model, production stocks, material flows.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасна наука управління, враховуючи пріоритетність і складність завдання оптимізації логістичних процесів, все більше орієнтується на застосування імітаційного підходу. Сфера логістики характеризується високою часткою у загальних витратах підприємства і значних втрат внаслідок виникнення слабоструктурованих і неструктурованих управлінських завдань. Загалом збільшення ефективності роботи логістичної системи сприяє підвищенню загальної надійності та продуктивності роботи всього підприємства. Особливості розвитку і функціонування логістичних систем зумовлюють необхідність розроблення

саме імітаційних моделей. Побудова комплексу економіко-математичних моделей, які дають змогу підвищити якість рішень, що приймаються в управлінні логістичними процесами розвитку підприємства, особливо актуальна в умовах реформування економічної системи, коли необхідне застосування ефективних інструментів управління, адекватних сучасним умовам господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у становлення й розвиток основних положень управління логістичними процесами внесли роботи таких зарубіжних учених, як Д. Бауерсокс, Д. Клосс, Д. Манн [1, с. 250–320; 2, с. 83–95] та ін. Ефективність їхніх досліджень



зумовлена наявністю в економічно розвинених державах підприємств, які під час організації своєї діяльності використовували основні принципи та підходи до підвищення ефективності систем управління логістичними процесами.

Перехід до ринкової економіки змусив вітчизняних науковців також звернути увагу на питання управління логістичними процесами і моделювання. Це відобразилося в роботах таких видатних вітчизняних науковців, як А.Г. Кальченко, Ю.І. Толуєв, С.І. Планковський [3, с. 46–59; 4, с. 26–34].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак в роботах цих і багатьох інших авторів не досліджено методи управління логістичними системами підприємств з використанням імітаційного моделювання. Тому вирішення проблеми управління логістичною системою підприємств, що зумовлена особливостями організації і складністю логістичних процесів функціонування підприємства, на основі застосування економіко-математичних моделей є актуальним науково-практичним питанням, що й зумовило вибір теми дослідження, його мету і завдання.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є визначення доцільності використання імітаційного моделювання під час управління логістичними процесами на підприємстві.

Для досягнення мети в роботі сформульовано такі завдання:

- проаналізувати наявні методи і моделі вирішення завдань управління логістичними процесами, зокрема управління запасами, та вивчити можливість їх адаптації;
- сформулювати концепцію логістичного управління запасами на підприємстві на базі комплексу економіко-математичних моделей логістики постачання;
- розробити та реалізувати методи виробничої логістики з управління запасами на підприємстві та побудувати імітаційну модель за допомогою програмного інструмента AnyLogic 8.0.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Треба зауважити, що за останні роки моделювання економічних процесів завдяки розвитку інформаційних технологій сягнуло вражаючих висот. З'явилося безліч інструментів, які дозволяють імітувати (моделювати) економічні процеси, фізичну взаємодію об'єктів, збирати статистику та аналізувати результати. Моделювання вирішує проблеми реального світу безпечно та розумно. Комп'ютерне моделювання використовується в бізнесі, коли проведення експериментів на

реальній системі неможливе або непрактичне через їх вартість або тривалість. Одним із методів моделювання є імітаційне моделювання. Імітаційне моделювання – це окремий випадок математичного моделювання. Є клас об'єктів, для яких із різних причин не розроблені аналітичні моделі або не розроблені методи розв'язування задач про такі моделі. В цьому разі математична модель замінюється імітатором або імітаційною моделлю. Імітаційна модель (у вузькому значенні) – логіко-математичний опис об'єкта, який може бути використаний для експериментування на комп'ютері в цілях проектування, аналізу й оцінки функціонування об'єкта [5, с. 861–867].

AnyLogic був першим середовищем моделювання на основі агента, оскільки моделі мали ієрархічну структуру, яка складалася зі спілкування активних об'єктів. AnyLogic застосовує структурні схеми UML-RT для побудови ієрархічних моделей об'єктно-орієнтованим чином, а також гібридних станів специфікації поведінки об'єкта. Останньою версією програми на момент публікації була AnyLogic 8.0, у якій і буде відбуватися моделювання процесу роботи складу. Ключовою особливістю 8-ї версії Anylogic є агентне моделювання. В цій роботі об'єктом дослідження будуть виступати матеріальні потоки на складі підприємства, а предметом дослідження – комплекс економіко-математичних моделей управління логістичними процесами підприємства.

Завдання проведення імітаційних експериментів та аналіз одержаних результатів:

- визначення вузьких місць і залежність їх виникнення від особливості налаштування моделі;
- визначення оптимального співвідношення персоналу відділів;
- визначення оптимального співвідношення надходження замовлень на склад і прибуття вантажівок із товарами;
- аналіз наявності неопрацьованих замовлень на постачання та причини їх виникнення;
- розрахунок достатності площ зон приймання та контролювання.

У моделі використовується модельний час у хвиликах. Виконання в реальному часі, зупинка або примусово, або з помилкою перевантаження сховища.

Значення параметрів встановлені за замовчуванням, швидкість виконання моделі  $\times 1$ , модельний час, нагадаю, поданий в хвиликах. Імітація проекту виконувалася впродовж 8 модельних годин кожного разу, коли змінювалося значення будь-якого параметра. Після кожного виконання

аналізувалися графіки використання ресурсів і площі складу і змінювався деякий параметр.

#### Експеримент перший

За параметрів моделі за замовчуванням інтенсивність роботи невисока, багато персоналу простоє без роботи, завантаженість площі відділів не сягає навіть 50%, а зайнятість персоналу сягає 100% тільки в 25% загального робочого часу.

Через 8 годин модельного часу (480 хвилин) можна побачити, що в зоні відправлення накопичуються сформовані замовлення (рис. 1, рис. 2), про це свідчать як графік завантаженості зони відправлення, так і анімація відповідної зони на презентації. Це пояснюється тим, що час між прибуттями замовлень менший за час, що витрачається на завантаження замовлення.

Цим викликана і майже нульова завантаженість зони зберігання. Вантажівка з продукцією в моделі містить 3 об'єкти Pallet (палети), а вантажівки, що виконують доставку замовлення, кожна вміщують 1 об'єкт Pallet. Якщо проаналізувати значення параметрів часу прибуття та розвантаження і значення параметрів часу надходження заявок, то побачимо, що знову в нас надвелика інтенсивність надходження замовлень.

Додаємо до моделі параметр supplyTrucksKol, який відображує кількість розвантажених ван-

тажівок і за замовчуванням має значення 0, і розмістимо його для зручності і наявності безпосередньо на презентацію, біля руху вантажівок (рис. 4). Для підрахунку додаємо до блоків supplyTruckLeave1 і supplyTruckLeave2 дію під час виходу (рис. 3): supplyTrucksKol++. Таким чином, під час виходу агента Truck з блоку supplyTruckLeave параметр supplyTrucksKol збільшується на одиницю.

За 8 годин модельного часу до складу прибуло 30 вантажівок, що в реальному житті буває лише на дуже великих складах дистрибуції, а замовлень, що надійшли на склад, ще більше.

#### Експеримент другий

Проаналізувавши попередній експеримент, визначимо, що інтенсивність надходження вантажівок завелика, тож збільшимо час між їх прибуттями, а разом із тим зменшимо інтенсивність надходження замовлень. Це має вплинути на завантаження зони зберігання. Зменшимо параметри інтенсивності надходжень замовлень і вантажівок, як вказано в таблиці 1.

Кількість вантажівок, що надійшли, зменшилася приблизно вдвічі (рис. 4). Це очікувано, тому що інтервал між прибуттями збільшився також удвічі.

А от завантаженість зони зберігання збільшилася, тому що час між прибуттями замов-

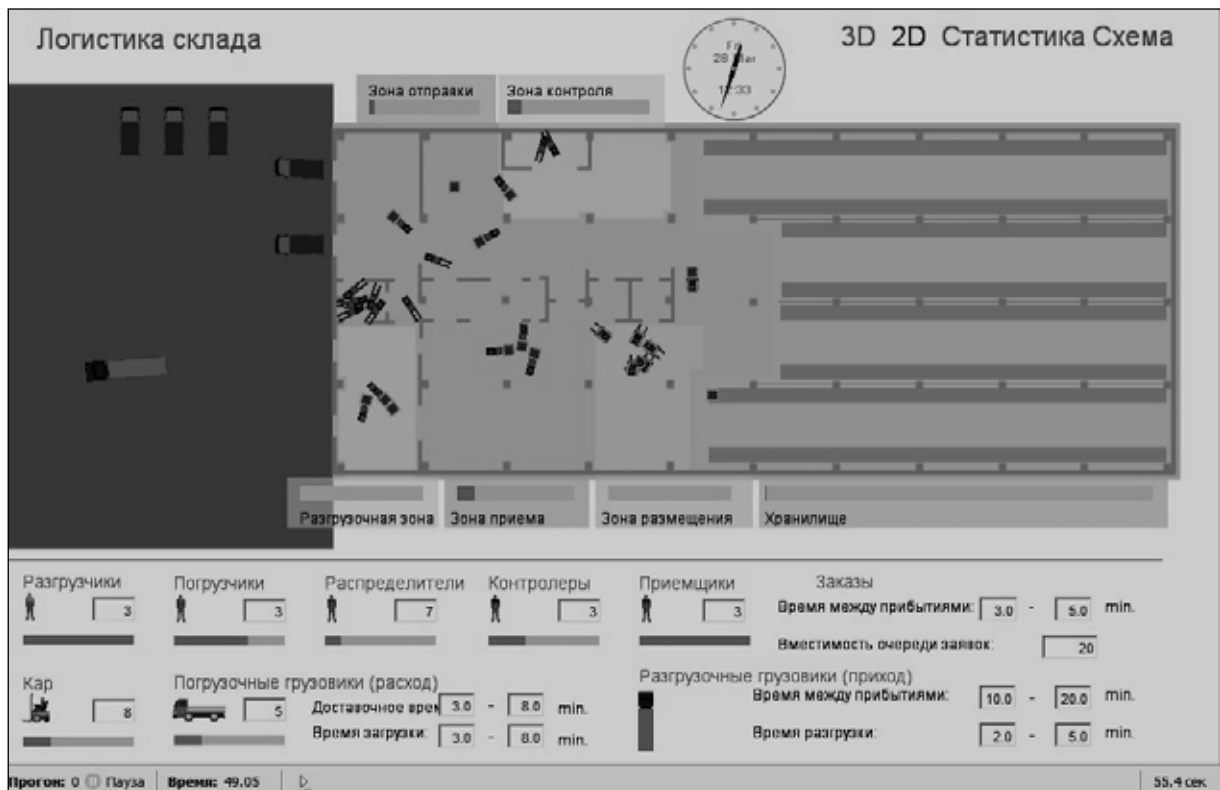


Рис. 1. Презентація роботи моделі

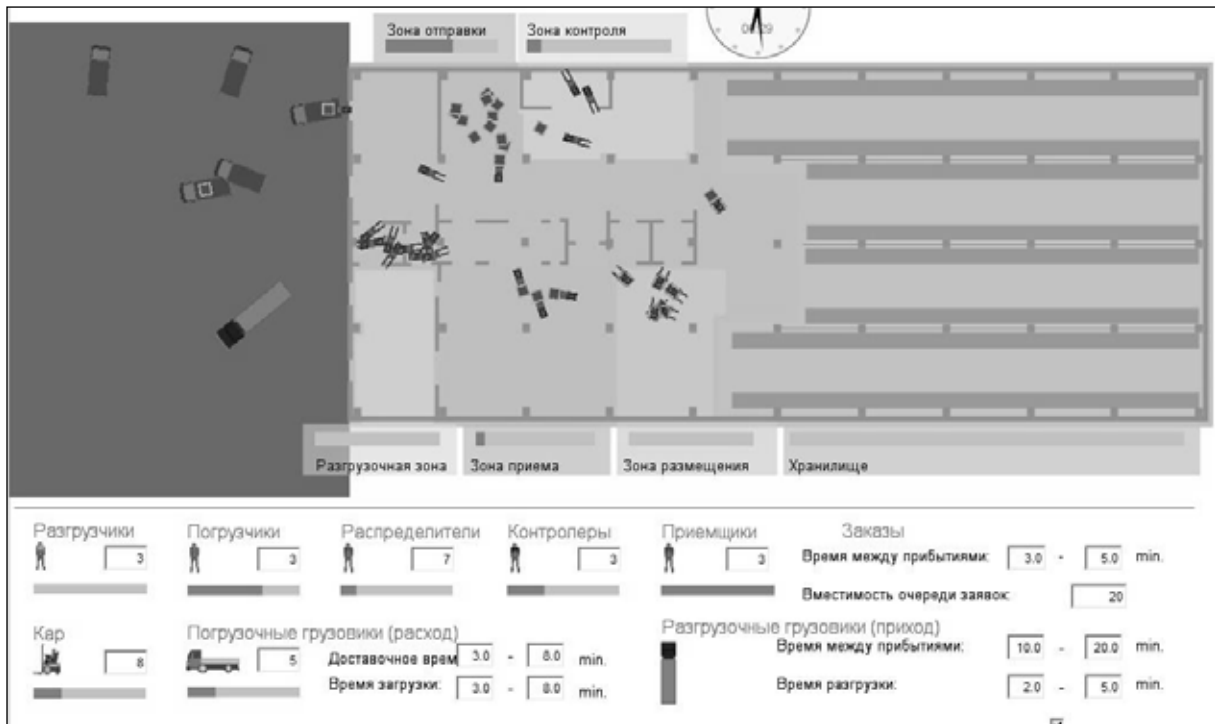


Рис. 2. Стан моделі через 8 годин модельного часу

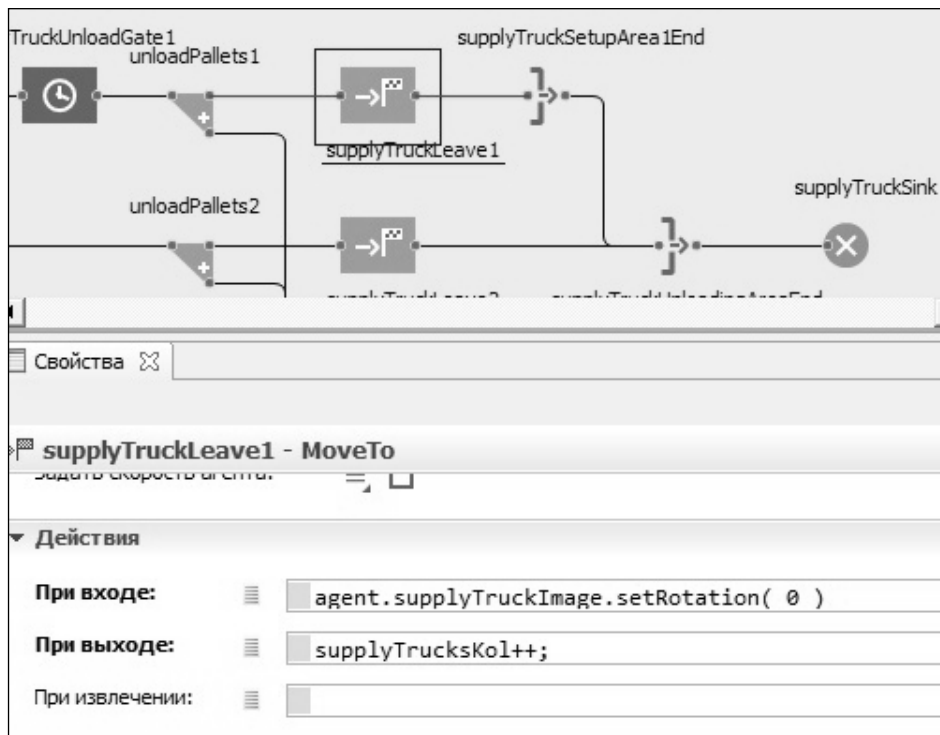


Рис. 3. Операція підрахунку надходжень вантажівок із продукцією на склад

лень також збільшився, тобто зменшилася сама кількість замовлень.

Якщо розглянути графік зайнятості ресурсів, то побачимо, що з усього персоналу найбільше часу в повному обсязі в роботі були

зайняті приймальники – майже 50% загального часу в повному обсязі (рис. 5).

Менше за всіх зайнятими були контролери – лише один із трьох, приблизно 10% часу з 8 модельних годин (рис. 6).

Зайнятість площ ледве сягнула 15%, цей показник для зони зберігання взагалі становить 4%. Але, на відміну від попереднього

експерименту, за таких налаштувань палети в зоні зберігання почали накопичуватися (графік на рисунку 8).

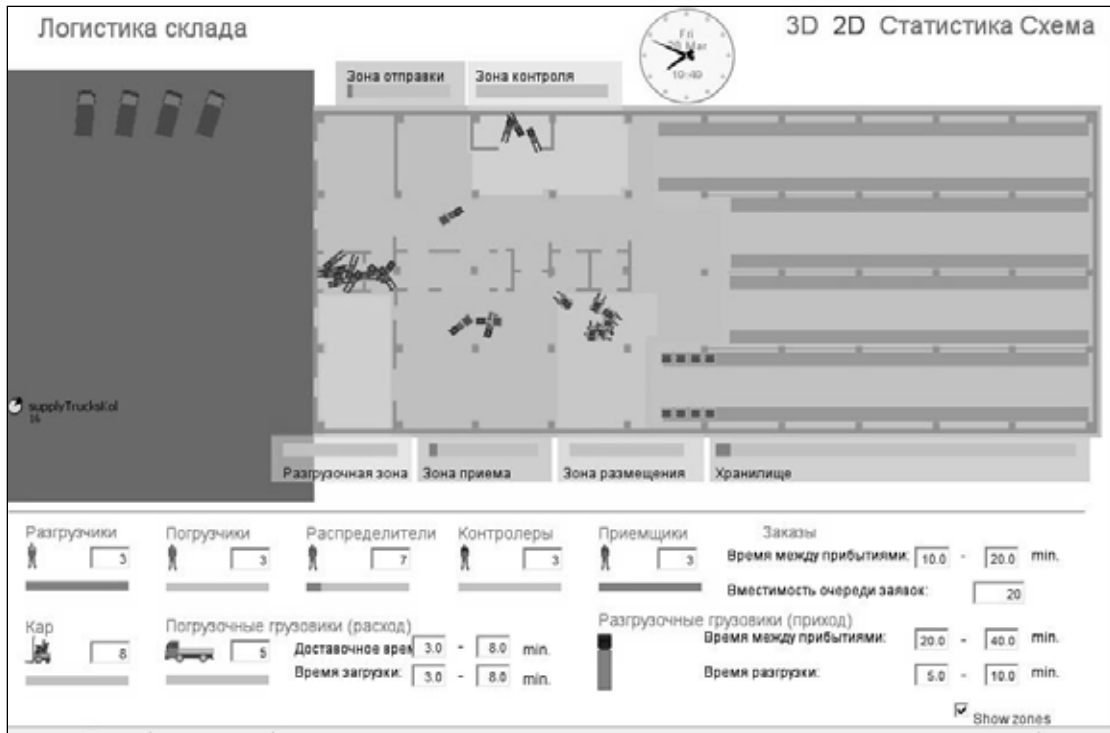


Рис. 4. Стан моделі після 8 годин модельного часу зі зміненими параметрами



Рис. 5. Інтенсивність використання ресурсу «Приймальники»

Таблиця 1

Параметри інтенсивності надходжень замовлень і вантажівок

| Опис параметра                | Параметр                       | Значення параметра |
|-------------------------------|--------------------------------|--------------------|
| Час між прибуттями вантажівок | supplyTruckInterarrivalTimeMin | 20                 |
|                               | supplyTruckInterarrivalTimeMax | 40                 |
| Час між прибуттями замовлень  | orderInterarrivalTimeMin       | 10                 |
|                               | orderInterarrivalTimeMax       | 20                 |
| Час розвантаження             | unloadingTimeMin               | 5                  |
|                               | unloadingTimeMax               | 10                 |

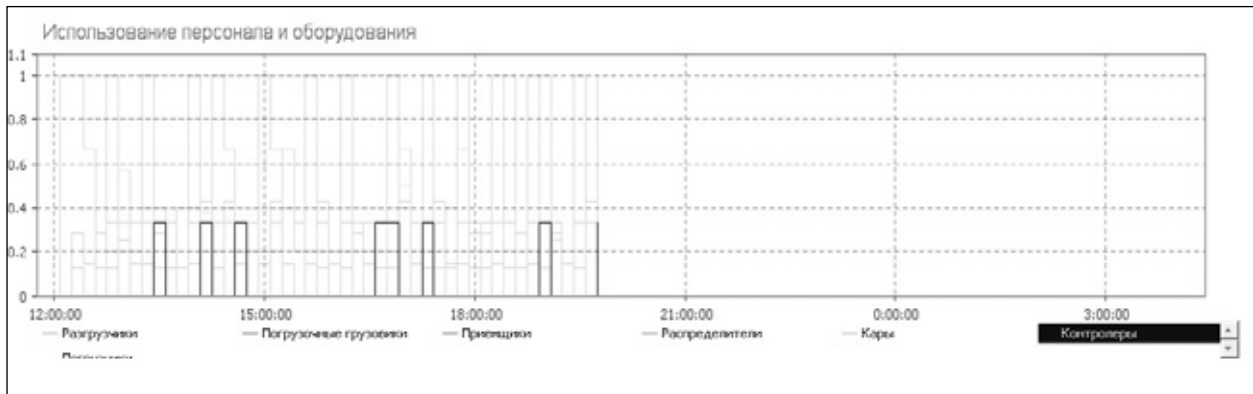


Рис. 6. Використання ресурсу «Контролери»

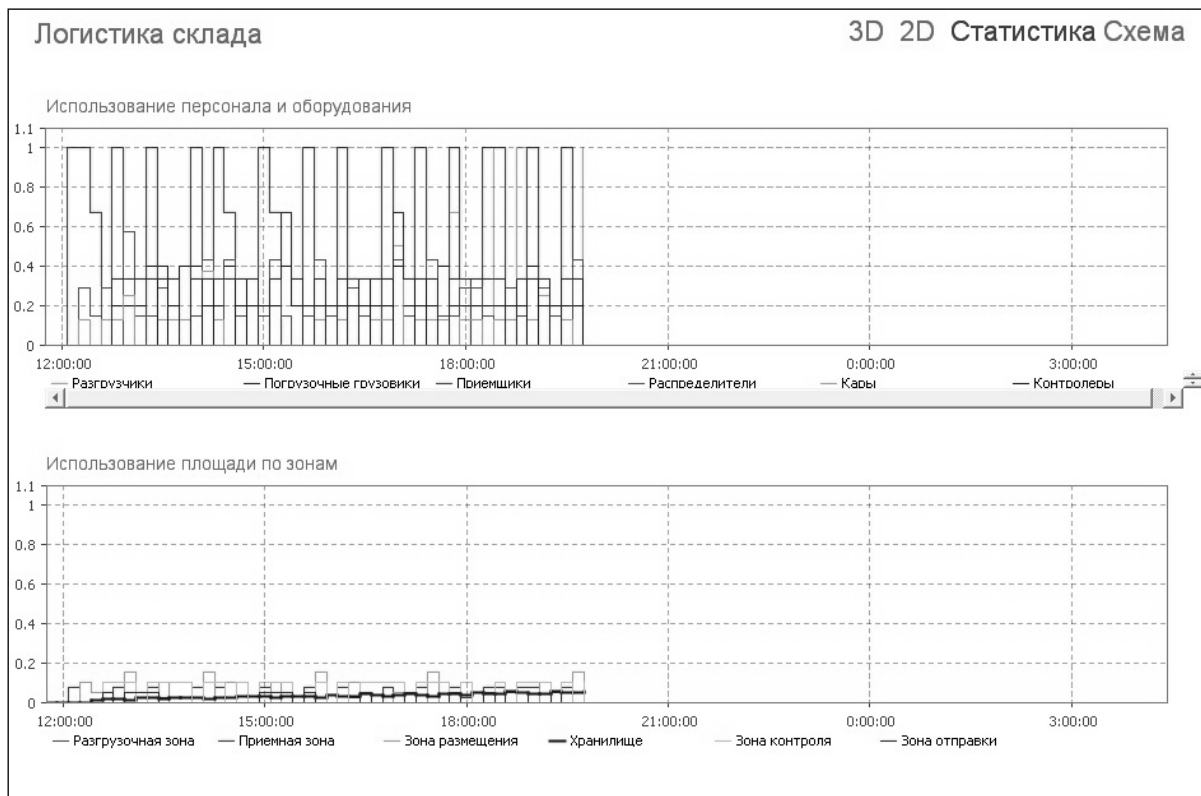


Рис. 7. Загальний графік використання ресурсів та площ за 8 модельних годин

За такого темпу, якщо інші параметри змінюватися не будуть, зона зберігання завантажиться на 100 відсотків приблизно через 30 днів. Нагадаю, за настання такої ситуації модель відреагує помилкою Storage is full. Model will now stop.) як результатом функції getStorage.

Цей експеримент визначає неефективне використання ресурсів і надлишок деяких із них.

#### Експеримент третій

Зменшимо кількість усіх ресурсів – робітників – до одиниці. Автоматизовані розвантажувальники (кари) залишимо в кількості 2,

параметри надходжень замовлень і вантажів залишимо за замовчуванням (табл. 2).

Після проходження експерименту бачимо, що слабким місцем є приймальник, бо саме він має затримку на перевірку вантажу. А з цим спостерігається і перевантаження зони приймання. Окрім цього, виявилася дуже велика кількість невиконаних замовлень через недостатність продукції в зоні зберігання.

Для підрахунку невиконаних замовлень додамо параметр KolOrderDefect на презентацію біля зони контролю, а в блок orderDefect в поле «дія» під час входу додаємо операцію KolOrderDefect++ – під час входу в блок

агента значення параметра збільшується на одиницю.

Як бачимо, через недостатність продукції в зоні зберігання, що викликана затримками під час приймання товару, вже через 4 модельних години ми маємо 43 відхилених замовлення (параметр KolOrderDefect).

Під час вивчення графіків використання площі складу (рис. 10) спостерігаємо повне завантаження зони приймання через 6 модельних годин, після чого починається збільшення використання площі зони розвантаження, тому що переміщувати продукцію з цієї зони вже просто нема куди.

Вихід із цієї ситуації можна знайти в збільшенні кількості приймачів або в змен-

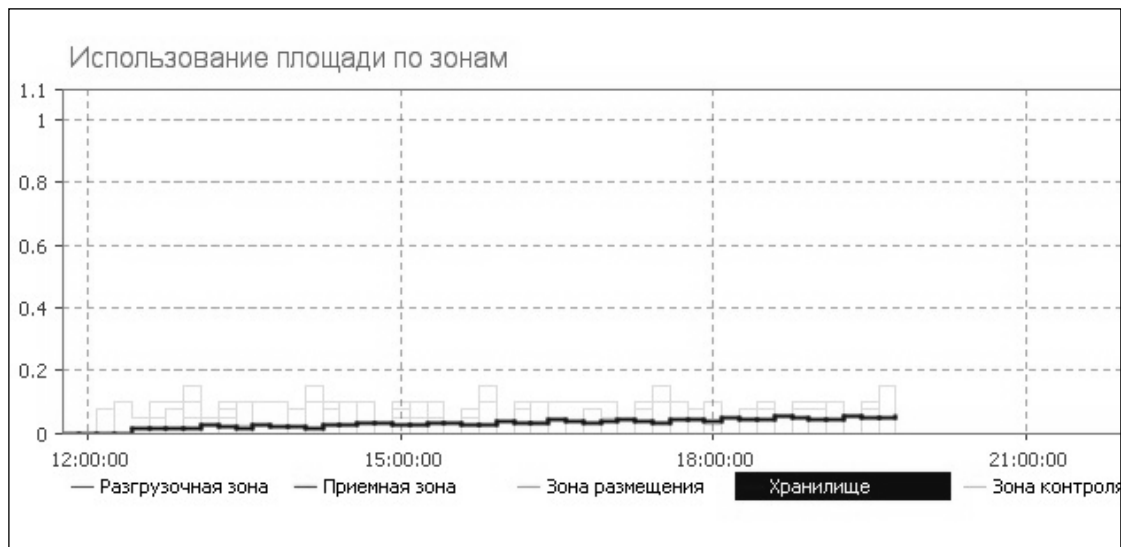
шенні часу на перевірку вантажу, що не завжди є доречним і взагалі здійсненним.

Звісно, що використання ресурсів – персоналу – майже 100-відсоткове, враховуючи чисельність робітників кожного підрозділу.

**Експеримент четвертий**

Спробуємо поєднати два попередніх експерименти. Значення параметрів наведено в таблиці 3. Параметр KolOrderDefect налічує лише 3 прогнозованих замовлення, що є майже ідеальним порівняно з попереднім експериментом.

Графіки використання ресурсів відображають, що використання ресурсу «Контролери» залежить від інтенсивності надходження замовлень та часу, який витрачається на пере-



**Рис. 8. Використання площі в зоні зберігання після 8 годин модельного часу**

Таблица 2

**Значення параметрів для третього експерименту**

| Опис параметра                | Параметр                       | Значення параметра |
|-------------------------------|--------------------------------|--------------------|
| Час між прибуттями вантажівок | supplyTruckInterarrivalTimeMin | 10                 |
|                               | supplyTruckInterarrivalTimeMax | 20                 |
| Час між прибуттями замовлень  | orderInterarrivalTimeMin       | 3                  |
|                               | orderInterarrivalTimeMax       | 5                  |
| Час розвантаження             | unloadingTimeMin               | 2                  |
|                               | unloadingTimeMax               | 5                  |
| Ресурси: персонал і кари      | forkliftsNumber                | 2                  |
|                               | loadersNumber                  | 1                  |
|                               | unloadersNumber                | 1                  |
|                               | transferersNumber              | 1                  |
|                               | acceptorsNumber                | 1                  |
|                               | controllersNumber              | 1                  |
| retailTrucksNumber            | 5                              |                    |

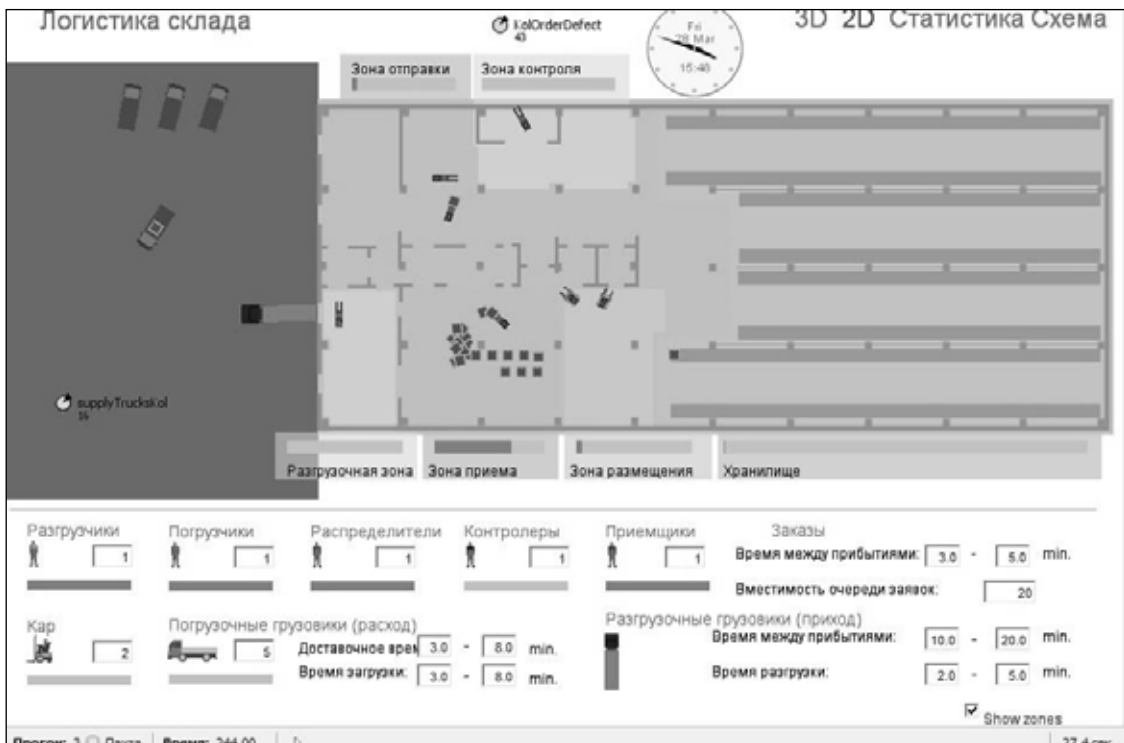


Рис. 9. Результаты третьего эксперимента.

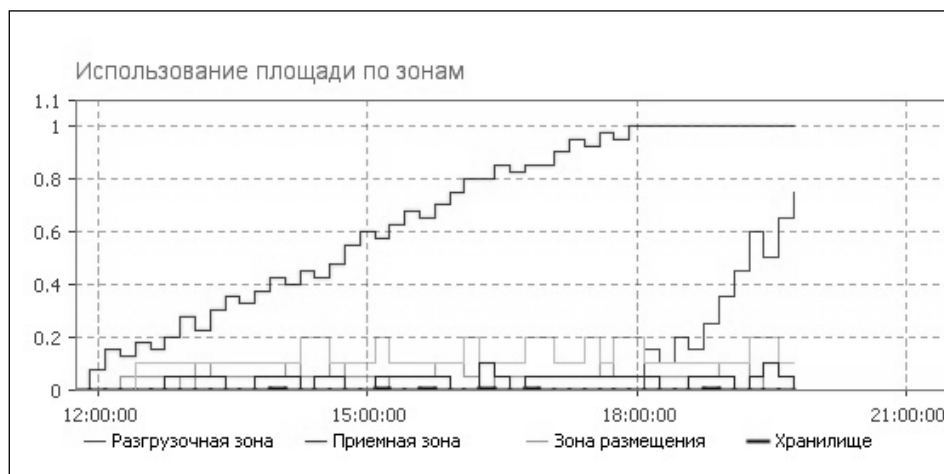


Рис. 10. Використання площі складу за зонами діяльності

вірку комплектності замовлення, і в цьому експерименті знову визначився низький показник використання ресурсу – за весь час у роботі брав участь тільки один контролер.

Виходячи з цього, за подібної інтенсивності надходження замовлень цей ресурс можна зменшити вдвічі без збитку для роботи складу.

Використання ресурсу «Вантажники» також залежить від інтенсивності надходження замовлень. Враховуючи, що час, який витрачається на завантаження замовлення, вдвічі менший, ніж інтервал між прибуттям замовлень, вантажники також зайняті лише

на половину. За такої схеми, на мою думку, теж доцільно зменшити кількість вантажників задля запобігання простоюванню ресурсу і зменшенню витрат.

В нашій моделі доставку одного замовлення виконує окрема вантажівка. У реальному житті таке виникає рідко, і зазвичай вантажівкою виконується доставка декількох замовлень.

Для моделювання цього моменту довелося би значно ускладнити модель, але навіть без цього на графіках можна побачити, що 5 вантажівок багато за такого темпу роботи складу. Їхня зайнятість становила 20% у 80% модель-

ного часу і 40% у 20% модельного часу. Тож зменшення чисельності до 2 або 3 (одна резервна) вантажівок теж вбачаю доцільним.

Проте інтенсивність надходження вантажівок із продукцією впливає на зайнятість ресурсів «Розвантажувальники» та «Приймальники».

За подібного темпу роботи ресурс «Приймальники» зайнятий майже завжди на 100%, з огляду на наявність у процесі затримки на перевірку продукції. Розвантажувальники 50% часу зайняті наполовину,

другу частину часу – на 100%. Тож змінювати склад персоналу немає потреби.

**Висновки з цього експерименту.** Виходячи з того, що інтенсивність надходження продукції на склад перевищує інтенсивність надходження замовлень, маємо тенденцію до заповнюваності зони зберігання, використання ресурсів «Приймальники» та «Розвантажувальники» переважає використання ресурсів «Контролери» та «Вантажники».

Загалом персонал складу в такій моделі може складатися з 12–13 чоловік, у моделі

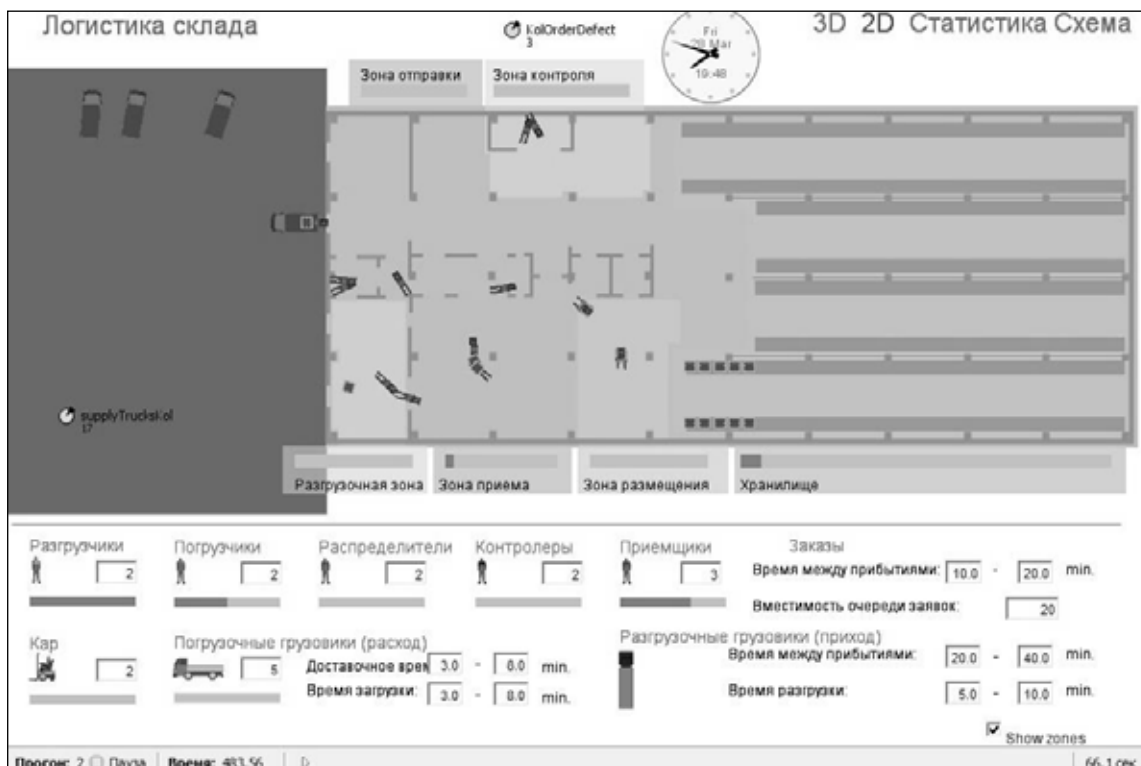


Рис. 11. Результати четвертого експерименту

Таблица 3

**Значення параметрів четвертого експерименту**

| Опис параметра                | Параметр                       | Значення параметра |
|-------------------------------|--------------------------------|--------------------|
| Час між прибуттями вантажівок | supplyTruckInterarrivalTimeMin | 20                 |
|                               | supplyTruckInterarrivalTimeMax | 40                 |
| Час між прибуттями замовлень  | orderInterarrivalTimeMin       | 10                 |
|                               | orderInterarrivalTimeMax       | 20                 |
| Час розвантаження             | unloadingTimeMin               | 5                  |
|                               | unloadingTimeMax               | 10                 |
| Ресурси: персонал і кари      | forkliftsNumber                | 2                  |
|                               | loadersNumber                  |                    |
|                               | unloadersNumber                | 1                  |
|                               | transferersNumber              | 1                  |
|                               | acceptorsNumber                | 1                  |
|                               | controllersNumber              | 1                  |
| retailTrucksNumber            | 5                              |                    |





**Рис. 12. Використання ресурсу «Контролери»**



**Рис. 13. Використання ресурсу «Вантажники»**



**Рис. 14. Використання ресурсу «Вантажівки» для доставки замовлень**

використовуються загалом 15 робітників, і це із запасом. Нагадаю, що в реальному житті спеціалізація персоналу гнучка, і ресурс з одного відділу може переходити в дефіцитний відділ для збереження балансу.

Експеримент п'ятий

Спробуємо збільшити надходження продукції, не збільшуючи кількість вантажівок. Для цього збільшимо значення параметра palletsPerSupplyTruck, який визначає кількість

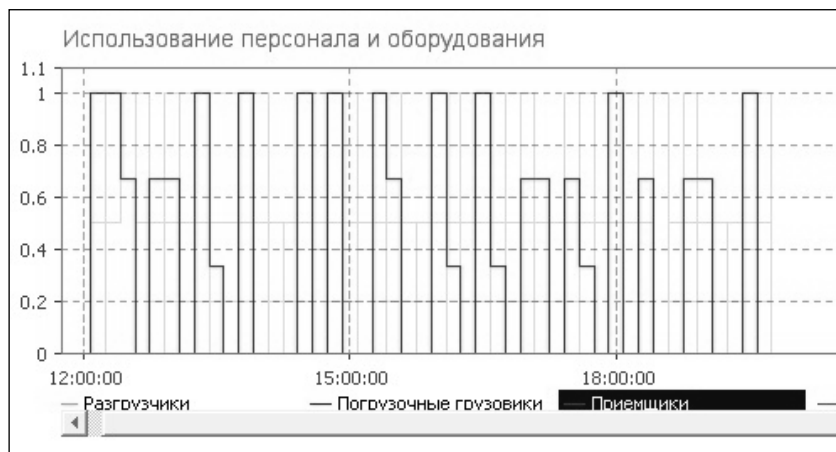


Рис. 15. Використання ресурсу «Приймальники»



Рис. 16. Графік використання ресурсу «Розвантажувальники»

розвантажених з однієї вантажівки палет, до 5 (за замовчуванням 3). А кількість вантажівок, що виконують доставку замовлень, зменшимо до 3. Кількість «Контролерів» зменшимо до одиниці як самого незайнятого ресурсу в нашій моделі. Інші значення параметрів наведені в таблиці 4.

Загалом майже нічого не змінилося. Замовлень знову тільки 4 з 64 (параметр KolOrder – загальна кількість замовлень), та навіть вони з'являються на самому початку, коли зона зберігання ще порожня. Зайнятість ресурсів «Приймальники» та «Розвантажувальники», звісно, збільшилася через збільшення кількості розвантажених палет. Кількість надходжень вантажівок із продукцією при цьому не збільшилася – це економічно доречно, тому що для збільшення притоку продукції на склад робиться вибір на користь вантажівок із більшою вантажопід'ємністю, а не на користь збільшення кількості вантажівок.

Кількість вантажівок, що виконують доставку замовлення, зменшили до 3, і це не вплинуло на виконання доставки, але зменшило витрати на утримання вантажівок, навіть за умови виконання вантажівкою доставки тільки одного замовлення. Враховуючи кількість отриманих, а отже, і відправлених замовлень (KolOrder), за 8 модельних годин було здійснено 64 виїзди вантажівок. Цей показник можна зменшити шляхом здійснення вантажівкою двох або більше доставок замовлень за один виїзд, якщо дозволяє місткість вантажівки, що також приведе до зменшення витрат на доставку.

Навіть через 4 робочі дні (32 години) модельного часу затримок у роботі не спостерігається. Як і раніше, є тенденція до заповнюваності зони зберігання. Навіть зменшення ресурсу «Контролери» до 1 не вплинуло на перебіг подій.

Не можна забувати, що модель спрощена та не передбачає таких моментів, як форс-

Таблиця 4

## Значення параметрів п'ятого експерименту

| Опис параметра                | Параметр                       | Значення параметра |
|-------------------------------|--------------------------------|--------------------|
| Час між прибуттями вантажівок | supplyTruckInterarrivalTimeMin | 20                 |
|                               | supplyTruckInterarrivalTimeMax | 40                 |
| Час між прибуттями замовлень  | orderInterarrivalTimeMin       | 5                  |
|                               | orderInterarrivalTimeMax       | 10                 |
| Час розвантаження             | unloadingTimeMin               | 5                  |
|                               | unloadingTimeMax               | 10                 |
| Ресурси: персонал і кари      | forkliftsNumber                | 2                  |
|                               | loadersNumber                  | 2                  |
|                               | unloadersNumber                | 2                  |
|                               | transferersNumber              | 2                  |
|                               | acceptorsNumber                | 3                  |
|                               | controllersNumber              | 1                  |
|                               | retailTrucksNumber             | 3                  |

мажор і будь-які інші непередбачені ситуації, хоча і такі події можна додати до моделі з деякою випадковою інтенсивністю появи окремими об'єктами. Але вона дозволяє зрозуміти напрям руху для оптимізації роботи та прояснити ключові моменти. Спостерігаючи за роботою моделі, ми можемо побачити тенденцію і перспективу розвитку об'єкта і передбачити результат, до якого вони приведуть.

Маючи реальні показники, такі як швидкість доставки замовлення, реально заміряний час приймання та розвантаження, витрати на доставку, можна побудувати більш детальну модель роботи складу.

**Висновки з цього дослідження.**

У дослідженні було проведено практичну реалізацію методів виробничої логістики з управління запасами та моделювання логістичної системи забезпечення і матеріальних потоків на складі приватного підприємства «Експрес».

Розроблена практична реалізація методів виробничої логістики з управління запасами на підприємстві та побудована імітаційна модель за допомогою програмного інстру-

менту AnyLogic. За допомогою ABC- и XYZ-аналізу проведена класифікація товарів підприємства. У процесі аналізу моделі було встановлено, що обрана підприємством система управління запасами та забезпеченням досить ефективна для підприємства гуртово-роздрібною торгівлі в умовах сучасної економіки, яке має достатній ресурсний потенціал та використовує його в повному обсязі, що привело до зростання його економічної ефективності.

За допомогою імітаційної моделі процесу логістичної діяльності складу вдалося проаналізувати вузькі місця в процесі товарного руху та розробити напрями оптимізації процесу.

Імітаційне моделювання логістичних процесів дозволяє проаналізувати реакцію системи на зміни умов роботи, вивчити процес і напрям руху моделі для визначення перспектив розвитку підприємства. Використання результатів дослідження дає змогу підвищити ефективність господарської діяльності підприємств за рахунок оптимізації структури виробничих запасів та джерел їх фінансування.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Logistical Management: The Integrated Supply Chain Process. Donald J. Bowersox, David J. Closs. McGraw-Hill Companies, 1996 730 p.
2. David Mann Creating a Lean Culture: Tools to Sustain Lean Conversions, Second Edition. CRC Press, 2012. 316 p.
3. Кальченко А. Г. Логістика: Підручник / А.Г. Кальченко. К.: КНЕУ, 2003. 284 с.
4. Моделирование и симуляция логистических систем / Ю.И. Толуев, С.И. Планковский / – Курс лекций для высших технических учебных заведений. Киев: «Миллениум», 2009. 85 с.
5. Мельничук Д.А. Структура комплексной имитационной модели цепи поставок / Д.А. Мельничук // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. С. 861–867.

REFERENCES:

1. Logistical Management: The Integrated Supply Chain Process. Donald J. Bowersox, David J. Closs. McGraw-Hill Companies, 1996. 730 p.
2. David Mann Creating a Lean Culture: Tools to Sustain Lean Conversions, Second Edition. CRC Press, 2012. 316 p.
3. Kalchenko A. H. (2003) Lohistyka [Logistics]. Kyiv. KNEU. (in Ukrainian)
4. Toluev Yu.I., Plankovskiy S.I. (2009) Modelirovanie i simulyatsiya logisticheskikh sistem [Modeling and simulation of logistics systems]. Kiev. "Millenium". (in Ukrainian)
5. Mel'nichuk D.A. (2008) Struktura kompleksnoy imitatsionnoy modeli tsepi postavok. [Structure of an integrated supply chain simulation model]. Ekonomika: problemi teorii ta praktiki. [Economics: problems of theory and practice] Dnipropetrovs'k: DNU, pp. 861–867.

## Using simulation models to manage logistics processes in the enterprise

**Solodukhin S.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Dean of the Faculty of Economics and Management,  
Zaporizhzhya State Engineering Academy

**Khoroshun V.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Economy  
and Information Technologies,  
Zaporizhzhya State Engineering Academy

Features of the development and operation of logistics systems necessitate the development of exactly simulation models. Building a set of economic and mathematical models to improve the quality of decisions made in managing the logistics processes of enterprise development is particularly relevant in the context of reforming the economic system, when it is necessary to use effective management tools that are adequate to modern economic conditions.

Therefore, the purpose of the study is to determine the feasibility of using simulation modeling in the management of logistics processes in the enterprise.

To achieve the goal, the following tasks were set and solved:

- analyzed existing methods and models for solving problems of logistic processes management, in particular, inventory management and to study the possibility of their adaptation;
- the concept of logistic inventory management was formed at the enterprise on the basis of a complex of economic and mathematical models of logistics of supply;

– developed and implemented methods of production logistics for inventory management in the enterprise and to build a simulation model using the software tool AnyLogic 8.0.

During the analysis of the model, it was found that the enterprise's selected inventory and provision management system is sufficiently effective for a wholesale and retail enterprise in a modern economy that has sufficient resource potential and uses it in full, which has led to an increase in economic efficiency.

With the help of a simulation model of the process of logistic activity of the composition, it was possible to analyze the bottlenecks in the process of commodity movement and to develop directions for optimizing the process.

Simulation modeling of logistic processes allows analyzing the system's response to changes in working conditions, studying the process and direction of the model to determine the development prospects of the enterprise, using the results of the research allows to increase the efficiency of economic activities of enterprises by optimizing the structure of inventories and sources of their financing.

## ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ  
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

|   |          |
|---|----------|
| <b>Кундєєва Г.О., Соломка О.М.</b><br>Господарський розвиток України: інтеграційне поєднання сучасних економічних теорій. . . . . | <b>3</b> |
|---|----------|

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО  
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Антоненко К.В., Забродський О.</b><br>Венчурний капітал та франчайзинг як методи фінансування стартапів . . . . .  | <b>10</b> |
| <b>Баєва О.І., Васильченко О.О.</b><br>Особливості управління ризиками в логістиці зовнішньоекономічної діяльності. . . . .                                   | <b>17</b> |
| <b>Бакуліна Г.Ю.</b><br>Урбанізація як тенденція розвитку суспільства: міжнародний аспект. . . . .  | <b>22</b> |
| <b>Virkovska A.A.</b><br>Transformation of the European model realization of country foreign trade interests. . . . .   | <b>28</b> |
| <b>Дем'янюк О.Б., Мандзій А.Р.</b><br>Інвестиційна привабливість України: стан та шляхи поліпшення. . . . .   | <b>35</b> |
| <b>Король М.М., Носа А.М.</b><br>Роль транснаціональних банків у формуванні ринку банківських послуг ЄС. . . . .  | <b>42</b> |
| <b>Мельник Ю.В.</b><br>Трансформація світового ринку творів мистецтва в умовах четвертої промислової революції. . . . .                                       | <b>49</b> |
| <b>Назаров М.І., Макаренко О.Я.</b><br>Сучасний стан інтеграційних процесів у світі. . . . .  | <b>57</b> |
| <b>Ушкаренко Ю.В., Чмут А.В., Синякова К.М.</b><br>Креативна економіка: сутність поняття та значення для України<br>в умовах європейської інтеграції. . . . . | <b>67</b> |
| <b>Федун І.Л., Генералов О.В.</b><br>Туреччина – міжнародний торговельний партнер України. . . . .  | <b>73</b> |
| <b>Циганок К.О., Батракова Т.І.</b><br>Експорт та особливості структури експорту сільськогосподарської продукції України. . . . .                             | <b>80</b> |
| <b>Черномаз К.Г., Овсяк Є.В., Коваленко Є.В.</b><br>Тенденції міжнародної трудової міграції та її вплив<br>на соціально-економічний розвиток країни. . . . .  | <b>86</b> |
| <b>Яковенко О.В.</b><br>Критерії віднесення товарів до повністю вироблених в країні відповідно до угод<br>про вільну торгівлю за участі України. . . . .      | <b>93</b> |

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ  
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

|  |            |
|--|------------|
| <b>Бондар Т.Л.</b><br>Тенденції сучасного ринку лікєро-горілчаної продукції. . . . .   | <b>102</b> |
| <b>Бутенко В.М.</b><br>Основи формування організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки в Україні. . . . .                                     | <b>107</b> |
| <b>Грищук А.М.</b><br>Інноваційні перетворення в АПК України: проблеми та перспективи. . . . .   | <b>115</b> |
| <b>Кробинець Г.В., Коляда Т.А.</b><br>Управління бюджетним дефіцитом: вітчизняна практика та найкращий зарубіжний досвід. . . . .                          | <b>122</b> |
| <b>Курбатова Т.О.</b><br>Концептуальні основи формування організаційно-економічного механізму<br>управління розвитком відновлювальної енергетики . . . . . | <b>129</b> |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Куцик П.О., Процикевич А.І.</b><br>Стратегічні пріоритети та очікувані результати державного регулювання інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг. . . . .     | 140 |
| <b>Лепетюха Н.В., Липська А.С.</b><br>Сучасний стан інноваційної діяльності промислових підприємств України. . . . .   | 150 |
| <b>Лепетюха Н.В., Павлюк К.В.</b><br>Методи активізації інноваційної діяльності в Україні на основі зарубіжного досвіду. . . . .                                   | 159 |
| <b>Лук'янова О.М., Кривцун Д.Ю.</b><br>Світовий досвід та перспективи розвитку транспортно-логістичної системи України. . . . .                                    | 166 |
| <b>Олексенко Р.І., Ортіна Г.В.</b><br>Формування інноваційної політики реального сектору економіки як особливого напрямку розвитку України. . . . .                | 173 |
| <b>Полковниченко С.О., Козловська С.М., Середюк І.О.</b><br>Реалізація потенціалу малого підприємництва в сільському господарстві України. . . . .                 | 181 |
| <b>Пономарьова О.Б., Лінник А.О., Колесник Д.С.</b><br>Вплив державного регулювання на обсяги торгів фондового ринку. . . . .                                      | 188 |
| <b>Рахман М.С., Євтушенко В.А., Чупринюк Ю.В.</b><br>Економічний аналіз та вдосконалення ринку нафти і нафтопродуктів в Україні. . . . .                           | 195 |
| <b>Рахман М.С., Мангушев Д.В., Клімова А.С.</b><br>Аналіз структурних зрушень на вітчизняному та зовнішньому ринках м'яса та м'ясопродуктів в Україні. . . . .     | 203 |
| <b>Тюріна М.М.</b><br>Ефективність податкової політики України в рамках інтеграційних процесів. . . . .  | 213 |
| <b>Шумська Г.М.</b><br>Концептуальні засади здійснення інноваційної діяльності органами публічної влади як основи соціально-економічного розвитку України. . . . . | 219 |
| <b>Яворська В.О., Кублій Є.В.</b><br>Хеджування в управлінні ціновими ризиками. . . . .  | 230 |
| <b>Яворська В.О., Тягнирядно О.М.</b><br>Біржова торгівля на міжнародних товарних і фінансових ринках. . . . .   | 236 |
| <b>Янченко А.А., Сарбаш Л.Д.</b><br>Проблеми управління інвестиційною діяльністю в регіонах України у сучасних умовах. . . . .                                     | 242 |

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

|   |     |
|---|-----|
| <b>Антошкін В.К.</b><br>Соціальні складники безпечного функціонування суб'єктів агробізнесу та їх урахування у менеджменті. . . . .                         | 247 |
| <b>Ареф'єва О.В., Андрієнко М.М., Кравченко О.Р.</b><br>Управління фінансовим потенціалом підприємства. . . . .   | 252 |
| <b>Баценко Л.М., Галенін Р.В., Андрієнко А.А.</b><br>Становлення сучасних теоретичних положень про організацію в аспекті розвитку науки управління. . . . . | 258 |
| <b>Божко В.П., Машкіна А.С.</b><br>Інноваційні технології як засіб підвищення ефективності соціально-економічного розвитку. . . . .                         | 266 |
| <b>Бойчук І.В.</b><br>B2B маркетинг як сучасний напрям розвитку підприємств. . . . .  | 272 |
| <b>Боковець В.В., Мазуренко Р.П., Свічкарь Ю.І.</b><br>Особливості управління інноваційною діяльністю сучасними підприємствами. . . . .                     | 280 |
| <b>Бондаренко С.М.</b><br>Людський чинник у системі управління якістю на підприємстві. . . . .  | 286 |
| <b>Бреус С.В., Шатненко Л.О.</b><br>Стратегічне планування інноваційного розвитку промислового підприємства. . . . .  | 292 |
| <b>Бричко А.М., Зубенок А.В.</b><br>Економічна ефективність застосування добрив під сою. . . . .  | 302 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Брюшкова Н.О., Завістовська Я.О.</b><br>Економічне обґрунтування та розрахунок резервів можливого збільшення прибутку і рентабельності підприємства на прикладі ТОВ «Макбуд сервіс». | 309 |
| <b>Вараксіна О.В., Степаненко Я.В.</b><br>Оцінка системи управління наймом та звільненням персоналу в сільськогосподарському підприємстві.  | 317 |
| <b>Галинська А.В., Савсюк Б.В.</b><br>Розробка комплексу маркетингу для українських підприємств АПК.  | 326 |
| <b>Гаркуша В.О., Єршова Н.Ю.</b><br>Теоретичні та методичні підходи до організаційного забезпечення економічної безпеки підприємства.   | 333 |
| <b>Груб'як С.В.</b><br>Дослідження шляхів підвищення ефективності діяльності газотранспортних підприємств.  | 340 |
| <b>Гудзь О.І.</b><br>Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація.   | 346 |
| <b>Гулик Т.В., Кобзєв А.В.</b><br>Стратегічне управління розвитком персоналу як джерело підвищення конкурентоспроможності підприємства.   | 353 |
| <b>Давиденко І.В., Скрипкару А.А.</b><br>Апарт-готелі як інноваційна форма організації готельних підприємств.   | 359 |
| <b>Дейнека О.В., Діденко І.В., Тарасенко В.М.</b><br>Оцінка системи антикризового фінансового управління підприємством на основі використання логіт-моделі.                             | 365 |
| <b>Дем'яненко Н.В., Ясько О.М.</b><br>Аналіз наявних технологій профілактики та попередження трудових конфліктів на підприємстві.   | 374 |
| <b>Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Гладка Д.О.</b><br>Ринок молочної галузі: стан та тенденції розвитку.   | 382 |
| <b>Дзюбинська Х.М., Шашина М.В.</b><br>Обґрунтування необхідності застосування систем ощадливого виробництва для підвищення ефективності промислових підприємств.                       | 389 |
| <b>Драбчук Т.І., Коваль О.Ю.</b><br>Роль соціальної відповідальності агробізнесу у забезпеченні сталого розвитку сільських територій.   | 395 |
| <b>Дубовик С.Г., Сигида Н.О., Спесивий Ю.Ю.</b><br>Управління ланцюгами поставок підприємств, їхні сутність і структура.  | 402 |
| <b>Єршова Н.Ю., Ткаченко М.О., Сиромятникова О.В.</b><br>Моніторинг у системі управління ринковою вартістю підприємств кейтерингового бізнесу.  | 411 |
| <b>Закревська Л.М.</b><br>Оцінка конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості за допомогою матричного аналізу.  | 418 |
| <b>Зудова І.Ю., Болгарова А.С.</b><br>Особливості організації оплати праці працівників підприємства.  | 424 |
| <b>Крихтіна Ю.О., Староватова С.О., Чайка С.С.</b><br>Впровадження системи бюджетування в управління зовнішньоекономічною діяльністю залізничного транспорту.                           | 429 |
| <b>Кучер М.М., Саурабх Р.П.</b><br>Вдосконалення системи оплати праці в контексті мотиваційного управління персоналом на промисловому підприємстві.                                     | 438 |
| <b>Лепетюха Н.В., Борох А.Ю.</b><br>Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості ІТ-підприємства "Somnium Game".  | 447 |
| <b>Ліснічук О.А., Нестерчук Т.А.</b><br>Методичні підходи до оцінювання фінансової стійкості підприємства.  | 454 |
| <b>Мелень О.В., Стригуль Л.С., Побережна Н.М.</b><br>Обґрунтування потреби використання програми "Channel Manager" в управлінні діяльністю готельного бізнесу.                          | 463 |

|   |            |
|---|------------|
| <b>Мерінова С.В.</b><br>Економічна оцінка гнучкості виробничої системи. . . . .   | <b>468</b> |
| <b>Навольська Н.В.</b><br>Теоретичні аспекти управління економічною ефективністю діяльності підприємств та вибору показників її оцінки. . . . .                       | <b>474</b> |
| <b>Новик І.В.</b><br>Антикризова політика суб'єктів господарювання. . . . .   | <b>481</b> |
| <b>Носань Н.С.</b><br>Особливості оподаткування суб'єктів сільськогосподарського малого підприємництва: європейський досвід. . . . .                                  | <b>487</b> |
| <b>Ольховая І.О.</b><br>Інформаційні ресурси в процесі управління телекомунікаційними підприємствами. . . . .   | <b>493</b> |
| <b>Отливанська Г.А.</b><br>Капітальні інвестиції у формуванні економічної доданої вартості телекомунікаційних компаній України. . . . .                               | <b>498</b> |
| <b>Пархоменко О.С., Осадча А.О.</b><br>Використання підходу сталого розвитку у процесі організації ланцюга створення вартості на підприємстві. . . . .                | <b>507</b> |
| <b>Писаренко В.В., Дем'яненко Н.В., Назаренко Є.О.</b><br>Формування стратегії розвитку сільськогосподарського підприємства. . . . .                                  | <b>515</b> |
| <b>Пілявоз Т.М., Глущенко Л.Д.</b><br>Організаційно-економічні аспекти системи управління інноваційним розвитком промислового підприємства. . . . .                   | <b>523</b> |
| <b>Савіна С.С.</b><br>Формування системи фінансового планування підприємства в умовах невизначеності. . . . .   | <b>531</b> |
| <b>Savchenko L.V., Kuzmenko A.</b><br>Advantages and features of cross-docking in international and Ukrainian logistics. . . . .                                      | <b>538</b> |
| <b>Судакова О.І., Іванов В.І., Медведєв Р.С.</b><br>Теоретичні основи забезпечення інформаційної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства. . . . .        | <b>545</b> |
| <b>Супрун С.Д.</b><br>Система оцінки перспектив розвитку підприємства. . . . .  | <b>551</b> |
| <b>Тарасова Г.О.</b><br>Забезпечення планування роботи з сигналами в антисипативному управлінні розвитком промислового підприємства. . . . .                          | <b>556</b> |
| <b>Ткаченко Н.Э.</b><br>О возможностях развития компетенций персонала на основе мотивационной модели их активизации. . . . .  | <b>565</b> |
| <b>Фриман І.М., Фриман Е.М.</b><br>Оценка человеческого капитала как фактора повышения прибыльности и уровня конкурентоспособности промышленного предприятия. . . . . | <b>574</b> |
| <b>Хринюк О.С., Крижня В.О.</b><br>Фінансова стратегія підприємства як головний інструмент його сталого розвитку. . . . .   | <b>581</b> |
| <b>Циган Р.М., Бондаренко І.В., Зеленська В.В.</b><br>Удосконалений механізм управління процесом відтворення основних засобів підприємств. . . . .                    | <b>588</b> |
| <b>Штангрет А.М., Шляхетко В.В., Штангрет І.А.</b><br>Автомобільний транспорт України: аналіз та виявлення загроз для економічної безпеки підприємств. . . . .        | <b>597</b> |

## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

|  |            |
|--|------------|
| <b>Дрогомирецька Л.Ф.</b><br>Методологічні підходи до вивчення територіальних громад в умовах децентралізації влади. . . . . | <b>603</b> |
| <b>Дюгованець О.М., Федурця В.П., Довба І.В.</b><br>Методи прогнозування інноваційного розвитку регіону. . . . .             | <b>610</b> |



|  |            |
|--|------------|
| <b>Метіль Т.К.</b><br>Кібернетичне уявлення маркетингової системи регіону. . . . .   | <b>616</b> |
| <b>Нездоймінов С.Г., Александрочкина П.О.</b><br>Державно-приватне партнерство як вектор розвитку регіонального туризму. . . . . | <b>622</b> |

### ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

|  |            |
|--|------------|
| <b>Косінський П.М.</b><br>Інструменти економічного стимулювання переробки технічних культур у регіоні. . . . .                           | <b>630</b> |
| <b>Масленнікова В.В.</b><br>Завдання і проблеми ефективного використання<br>та охорони орендованих сільськогосподарських земель. . . . . | <b>638</b> |

### ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

|   |            |
|---|------------|
| <b>Дериховська В.І., Степурина С.О.</b><br>Інформаційно-аналітичне забезпечення управління організаційною автономією ЗВО. . . . .                   | <b>644</b> |
| <b>Карпенко Н.М., Ямчук Г.М.</b><br>Корпоративна соціальна відповідальність вітчизняних авіаперевізників. . . . .                                   | <b>654</b> |
| <b>Кузьмінська Н.Л., Солосіч О.С.</b><br>Економічні аспекти проблеми досягнення гендерної рівності в Україні<br>на шляху до євроінтеграції. . . . . | <b>660</b> |
| <b>Личковська М.Р.</b><br>Сутність та тенденції формування трудової мобільності: національні проблеми. . . . .                                      | <b>667</b> |
| <b>Оверчук В.А.</b><br>Огляд методів соціально-економічної інтеграції осіб з інвалідністю. . . . .  | <b>674</b> |
| <b>Оганезова А.В.</b><br>Аналіз категорійного апарату здоров'яорієнтованої економіки. . . . .   | <b>682</b> |
| <b>Радіонова О.М.</b><br>Сучасні арт-об'єкти та інклюзивний туризм: діалектика співвідношень. . . . .   | <b>690</b> |
| <b>Середницька Л.П., Гуменна Т.В.</b><br>Пріоритетні напрями розвитку туристичних послуг України. . . . .   | <b>695</b> |

### ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

|  |            |
|--|------------|
| <b>Абрамова А.С.</b><br>Внутрішній аналіз платоспроможності підприємства як елемент системи управління<br>та попередження зниження рівня його кредитоспроможності. . . . . | <b>702</b> |
| <b>Гатаулліна Е.І., Божок М.О.</b><br>Основні аспекти розвитку ринку медичного страхування в Україні. . . . .  | <b>708</b> |
| <b>Гупаловська М.Б.</b><br>Ощадно-інвестиційна поведінка як складник фінансової поведінки домогосподарств. . . . .   | <b>714</b> |
| <b>Деркач Ю.Б., Кречетова М.Г.</b><br>Макроекономічні чинники формування валютного курсу в Україні. . . . .  | <b>720</b> |
| <b>Дернова І.А., Здір В.А.</b><br>Реальний ефективний обмінний курс гривні як чинник конкурентоспроможності. . . . .   | <b>727</b> |
| <b>Єлисеєва О.Є., Волошина О.В., Дідур С.В.</b><br>Біткойн як елемент сучасної фінансової системи. . . . .   | <b>733</b> |
| <b>Жаворонок А.В.</b><br>Визначення основних проблем активізації розвитку ринку<br>нетрадиційних банківських послуг в Україні. . . . .                                     | <b>742</b> |
| <b>Заволока Л.О., Колеснік Є.О., Сіліна І.С.</b><br>Ф'ючерсні контракти як важливий інструмент розвитку фінансового ринку. . . . .   | <b>752</b> |
| <b>Заволока Л.О., Лінник А.О., Колесник Д.С.</b><br>Фондовий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку. . . . .   | <b>758</b> |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Золотарьова О.В., Брежнева-Єрмоленко О.В., Короп Є.О.</b><br>Транспортне страхування: реалії та пріоритети розвитку в Україні. . . . .                           | 763 |
| <b>Коверза В.С.</b><br>Методологічні аспекти функціонування та розвитку банківської системи України в сучасних економічних умовах. . . . .                          | 776 |
| <b>Кривич Я.М., Пахненко О.М., Матусенко Т.В.</b><br>Потенціал розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні. . . . .   | 782 |
| <b>Кривцун І.М.</b><br>Сучасний банкінг: ризики та захист. . . . .  | 789 |
| <b>Насібова О.В., Придатченко Б.Ю.</b><br>Теоретичні аспекти оптимізації оборотних коштів підприємства. . . . .   | 794 |
| <b>Пісна А.Б., Бухтіарова А.Г.</b><br>Управління фінансовим потенціалом сільськогосподарського підприємства. . . . .  | 803 |
| <b>Савчук Д.Г.</b><br>Система антикризового фінансового контролінгу: теоретичні основи. . . . .   | 811 |
| <b>Суханова А.В., Пухальська Н.О., Черній Б.С.</b><br>Сучасні методи оцінки кредитоспроможності позичальника банківськими установами. . . . .                       | 821 |
| <b>Шелест О.Л., Сидоренко О.О.</b><br>Державний борг України: стан та управління на сучасному етапі. . . . .  | 827 |
| <b>Яровенко Г.М., Бояджян М.М.</b><br>Аналіз наслідків кібершахрайств в банківській системі України. . . . .  | 836 |
| <b>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b>  |     |
| <b>Августова О.О.</b><br>Економічний зміст криптовалюти та її облік в Україні. . . . .  | 844 |
| <b>Балазюк О.Ю., Сисоєва І.М., Пилявець В.М.</b><br>Комплексна оцінка ефективності інвестиційних проєктів із розширення інформаційної системи підприємства. . . . . | 851 |
| <b>Бєляєва Л.А., Кучма Л.О.</b><br>Вплив оцінки використання виробничих запасів на підприємстві для ухвалення ефективних управлінських рішень. . . . .              | 862 |
| <b>Гайдаржийська О.М., Костюнік О.В., Шуба Ю.О.</b><br>Особливості приховування податків в Україні. . . . .   | 869 |
| <b>Гайдаржийська О.М., Попович О.В., Кромбет А.Ю.</b><br>Теоретичні аспекти обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. . . . .              | 874 |
| <b>Ганін В.І., Христофор А.В.</b><br>Фінансова звітність підприємства – інформаційне джерело для ухвалення управлінських рішень. . . . .                            | 881 |
| <b>Голик В.Р.</b><br>Економічна ефективність деревообробної діяльності: аналітичні аспекти. . . . .   | 888 |
| <b>Гуцаленко Л.В., Каправа О.С.</b><br>Облік оплати праці: проблеми та напрями вдосконалення. . . . .   | 894 |
| <b>Жиряда Х.В., Савчук Д.Г.</b><br>Вдосконалення обліку податкових розрахунків на підприємствах України. . . . .  | 900 |
| <b>Занько Б.М.</b><br>Проблемні аспекти накопичення в обліку інформації щодо бази оподаткування для обчислення загальнодержавних податків і зборів. . . . .         | 908 |
| <b>Касич А.О., Леуська С.М.</b><br>Порівняльний аналіз визначення основних засобів за міжнародними та національними стандартами. . . . .                            | 915 |
| <b>Касич А.О., Мирошниченко К.О., Похила М.О.</b><br>Методика експрес-аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. . . . .                               | 922 |
| <b>Костирко А.Г., Рожнова І.С., Михайленко Н.С.</b><br>Організація процесу документування аудиторської перевірки. . . . .   | 928 |

|   |             |
|---|-------------|
| <b>Костюченко В.М., Малиновська А.М., Мамонова А.В.</b><br>Генезис управлінського обліку в умовах перманентних змін. . . . .  | <b>933</b>  |
| <b>Кузь В.І., Тиніц І.І.</b><br>Обліково-аналітичне забезпечення управління виробничими процесами на підприємстві. . . . .  | <b>943</b>  |
| <b>Курган Н.В.</b><br>Програмне забезпечення документування експорту продукції українських підприємств. . . . .   | <b>951</b>  |
| <b>Литвінова К.В.</b><br>Особливості визнання та кваліфікації основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку. . . . .   | <b>961</b>  |
| <b>Макарович В.К., Фортуненко К.О.</b><br>Грошові кошти: проблемні аспекти відображення у звітності. . . . .  | <b>966</b>  |
| <b>Михайлишин Н.П., Будник Л.А.</b><br>Економічна експертиза достовірності фінансової звітності. . . . .  | <b>972</b>  |
| <b>Нездойминова О.Є.</b><br>Управлінські інформаційні системи в обліку банківських установ. . . . .   | <b>977</b>  |
| <b>Озеран А.В.</b><br>Звіт керівництва: сутність, структура та місце у системі фінансової звітності суб'єкта господарювання. . . . .  | <b>983</b>  |
| <b>Петренко А.Я., Попова В.Д.</b><br>Організація обліку основних засобів та шляхи її вдосконалення. . . . .   | <b>994</b>  |
| <b>Попова В.Д., Курилюк Н.М.</b><br>Бухгалтерська звітність у системі інформаційного забезпечення управління підприємством. . . . .   | <b>1002</b> |
| <b>Розіт Т.В., Слюніна Т.Л.</b><br>Проблеми організації управлінського обліку та роль управлінського аудиту на підприємствах. . . . .   | <b>1012</b> |
| <b>Степова Т.Г., Ахмад М.І., Оводюк Н.О.</b><br>Модернізація системи бухгалтерського обліку в державному секторі: переваги, недоліки та перспективи покращення роботи працівників бухгалтерських служб. . . . . | <b>1018</b> |
| <b>Фатенок-Ткачук А.О., Данилко А.Р.</b><br>Методика виявлення та аналізу існуючих резервів підприємства у процесі обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємства. . . . .                            | <b>1026</b> |
| <b>Фурсова В.А., Шалун І.М., Лазебна І.Р.</b><br>Реформування системи бухгалтерського обліку в банківських установах. . . . .   | <b>1034</b> |
| <b>Шелест В.С.</b><br>Аналіз управління нематеріальними активами при формуванні патентного портфелю. . . . .  | <b>1045</b> |

## СТАТИСТИКА

|   |             |
|---|-------------|
| <b>Рахман М.С., Сівакова О.А.</b><br>Аналіз тенденцій та перспективи розвитку фармацевтичного ринку. . . . .  | <b>1052</b> |
| <b>Сьомченко В.В., Ільченко Д.А.</b><br>Проблема і аналіз від'ємного зовнішньоекономічного торговельного балансу України за 2008-2017 роки. . . . . | <b>1058</b> |

## МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

|   |             |
|---|-------------|
| <b>Бондарєва Т.І.</b><br>Ідентифікація ризиків типових бізнес-моделей. . . . .  | <b>1065</b> |
| <b>Гафіяк А.М., Бородіна О.О., Гусак В.</b><br>Проблеми розробки клієнт-розкладу закладів вищої освіти. . . . .                               | <b>1070</b> |
| <b>Горбачук В.М., Колесник Ю.С., Дунаєвський М.С.</b><br>Втрати агрегованої ефективності при досягненні міжрегіональної рівності. . . . .     | <b>1077</b> |
| <b>Норік Л.О., Железнякова Е.Ю.</b><br>Дослідження впливу структури активів на формування прибутку банків іноземних банківських груп. . . . . | <b>1087</b> |
| <b>Солодихін С.В., Хорошун В.В.</b><br>Використання імітаційних моделей в управлінні логістичними процесами на підприємстві. . . . .          | <b>1096</b> |

Електронне наукове фахове видання

# ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

**Випуск 18**

Коректура • *В.М. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Засновник видання:

Мукачівський державний університет

Адреса редакції: 89600, Україна, Закарпатська область,

м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

Тел./факс: +38 (068) 813 59 09

Веб-сайт журналу: [www.economyandsociety.in.ua](http://www.economyandsociety.in.ua)

E-mail редакції: [journal@economyandsociety.in.ua](mailto:journal@economyandsociety.in.ua)