

# МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC  
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ  
ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

№ 1 (9) / 2018



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
«ІНТЕРНАУКА».**

**Серія: «Економічні науки»**

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL  
«INTERNAUKA».**

**Series: «Economic sciences»**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ  
«ИНТЕРНАУКА».**

**Серия: «Экономические науки»**

**НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ**

*Свідоцтво  
про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації  
КВ № 22443-12343Р*

№ 1 (9)

Київ 2018

ББК 65  
УДК 33  
М-43

## НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Видання включене у Перелік наукових фахових видань України,  
відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України  
№ 693 від 10 травня 2017 року.

Рекомендовано до друку  
Вченою радою Київського кооперативного інституту бізнесу і права.  
Протокол № 13 від 29 січня 2018 року.

### Засновники:

1. Київський кооперативний інститут бізнесу і права.
2. Приватна установа «Науково-дослідний інститут публічного права».
3. Громадська організація «Міжнародна академія освіти і науки».
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінансова Рада України».

У журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем економічної науки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур й інших зацікавлених осіб.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

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

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2018

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».

Серія: «Економічні науки», 2018

Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки» зареєстровано в міжнародній базі даних періодичних видань.

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: РИНЦ; Open Academic Journals Index; ResearchBib; Scientific Indexing Services; Turkish Education Index; Electronic Journals Library; Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky; RePEc; InfoBase Index; International Institute of Organized Research; CiteFactor; Open J-Gate, Cosmos Impact Factor.

ISSN 2520-2294 = Internauka. Seria: Ekonomičeskie nauki (Kiev)/Meždunarodnyj naučnyj žurnal "Internauka".  
Seria: Ekonomičeskie nauki

*Редакція:*

Головний редактор: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Золковер Андрій Олександрович** — кандидат економічних наук (Київ, Україна)

Секретар: **Колодич Юлія Ігорівна**

*Редакційна колегія:*

Голова редакційної колегії: **Тарасенко Ірина Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Баланюк Іван Федорович** — доктор економічних наук, професор (Івано-Франківськ, Україна)

Член редакційної колегії: **Бардаш Сергій Володимирович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Бондар Микола Іванович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Вдовенко Наталія Михайлівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Гоблик Володимир Васильович** — доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, Заслужений економіст України (Мукачеве, Україна)

Член редакційної колегії: **Гринько Алла Павлівна** — доктор економічних наук, професор (Харків, Україна)

Член редакційної колегії: **Гуцаленко Любов Василівна** — доктор економічних наук, професор (Вінниця, Україна)

Член редакційної колегії: **Дерій Василь Антонович** — доктор економічних наук, професор (Тернопіль, Україна)

Член редакційної колегії: **Дмитренко Ірина Миколаївна** — доктор економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Зеліско Інна Михайлівна** — доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Зось-Кіор Микола Валерійович** — доктор економічних наук, професор (Полтава, Україна)

Член редакційної колегії: **Клочан В'ячеслав Васильович** — доктор економічних наук, професор (Миколаїв, Україна)

Член редакційної колегії: **Копилук Оксана Іванівна** — доктор економічних наук, професор (Львів, Україна)

Член редакційної колегії: **Кравченко Ольга Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Курило Людмила Ізидорівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Лоханова Наталя Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Одеса, Україна)

Член редакційної колегії: **Малік Микола Йосипович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Олійник Олександр Васильович** — доктор економічних наук, професор (Харків, Україна)

Член редакційної колегії: **Осмятченко Володимир Олександрович** — доктор економічних наук, професор (Ірпінь, Україна)

Член редакційної колегії: **Охріменко Ігор Віталійович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Паска Ігор Миколайович** — доктор економічних наук, професор (Біла Церква, Україна)

Член редакційної колегії: **Разумова Катерина Миколаївна** — доктор економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Танклевська Наталія Станіславівна** — доктор економічних наук, професор (Херсон, Україна)

Член редакційної колегії: **Токар Володимир Володимирович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Чижевська Людмила Віталіївна** — доктор економічних наук, професор (Житомир, Україна)

Член редакційної колегії: **Шпак Валентин Аркадійович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Белялов Талят Енверович** — кандидат економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Дудко Павло Миколайович** — кандидат економічних наук (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Peter Bielik** — Dr. hab. (Словацька Республіка)

Член редакційної колегії: **Eva Fichtnerová** — University of South Bohemia in ČeskéBudějovice (Чеська Республіка)

Член редакційної колегії: **József Káposzta** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Henrietta Nagy** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Anna Törő-Dunay** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Mirosław Wasilewski** — Dr. hab., Associate professor WULS-SGGW (Польща)

Член редакційної колегії: **Natalia Wasilewska** — Doctor of Economic Sciences, professor UJK (Польща)

**№ 1 (9)**

**2018**  
**січень**

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».  
СЕРІЯ: «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»  
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».  
SERIES: «ECONOMIC SCIENCES»  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».  
СЕРИЯ: «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

**ЗМІСТ**

**CONTENTS**

**СОДЕРЖАНИЕ**

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Тростянська Карина Миколаївна, Ротченкова Ірина Геннадіївна**  
ОБЛІК РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІВНОЇ ТОРГІВЛІ: ПРАКТИЧНІ  
АСПЕКТИ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ..... 7

**ГРОШІ, ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ**

**Гриджук Дмитро Миколайович**  
ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ВІДСОТКУ ВІД ІНДИКАТИВНОЇ СТАВКИ ПРИ ТРАНСФЕРТНОМУ  
ЦІНОУТВОРЕННІ В БАНКУ ..... 15

**Корнух Оксана Валентинівна, Соловійова Юлія Ігорівна**  
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ  
ПРИ ВИЗНАЧЕННІ РІВНЯ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЙОГО  
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ..... 20

**Міщенко Дмитро Анатолійович, Міщенко Людмила Олександрівна, Холошня Діана Олегівна**  
ОЦІНКА БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ..... 28

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

**Ігнатенко Олександр Степанович**  
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ  
АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ..... 35

**Краснова Оксана Іванівна**  
СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НА СЕЛІ ..... 39

**Стоянець Наталія Валеріївна**  
РОЗВИТОК МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ЗАПОРУКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ  
АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ ..... 46

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

- Лемішовський Василь Іванович**  
МОДЕЛЬ «ВИТРАТИ-ОБСЯГ-ПРИБУТОК» ЯК МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ  
ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛІНГУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ..... 54
- Мрихіна Олександра Борисівна**  
ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ  
З УНІВЕРСИТЕТІВ У БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ НА ЗАСАДАХ ТЕОРІЇ ФРАКТАЛІВ..... 62
- Пчелинська Ганна Володимирівна**  
ВАРІАТИВНІСТЬ ОЦІНКИ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА ..... 72

**МАРКЕТИНГ**

- Kudryashova Nataliya, Yerokhin Andriy**  
INVESTIGATION OF THE USE OF HYBRID MOBILE APPLICATIONS FOR IMPROVING  
BUSINESS INDICATORS ..... 78
- Росола Уляна Василівна**  
ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ... 83

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

- Камінський Олег Євгенович**  
БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНА ОПТИМІЗАЦІЯ ВИБОРУ ПРОВАЙДЕРІВ ХМАРНИХ СЕРВІСІВ..... 88

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

- Захарін Сергій Володимирович, Лі Інін, Смірнов Євген Валерійович**  
ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ КРУПНИХ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ  
ЗА УЧАСТЮ КИТАЙСЬКИХ ПАРТНЕРІВ ..... 95



**Тростянська Карина Миколаївна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики*

*Дніпровський національний університет імені Олеса Гончара*

**Тростянская Карина Николаевна**

*кандидат экономических наук,*

*доцент кафедры статистики, учета и экономической информатики*

*Днепропетровский национальный университет имени Олеса Гончара*

**Trostianska Karyna**

*PhD in Economics,*

*Associate Professor of Statistics, Accounting and Economic Informatics Department*

*Oles Honchar Dnipro National University*

**Ротченкова Ирина Геннадіївна**

*магістрант*

*Дніпровський національний університет імені Олеса Гончара*

**Ротченкова Ирина Геннадиевна**

*магистрант*

*Днепропетровский национальный университет имени Олеса Гончара*

**Rotchenkova Iryna**

*Master of the*

*Oles Honchar Dnipro National University*

## **ОБЛІК РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ**

## **УЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ**

## **ACCOUNTING OF THE SALE OF GOODS IN RETAIL TRADE ENTERPRISES: PRACTICAL ASPECTS AND IMPROVEMENT**

**Анотація.** У статті досліджено актуальні питання обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібною торгівлі. Важливою умовою ефективного управління роздрібним товарообігом є наявність об'єктивної і своєчасної інформації про товари та напрямки їх реалізації, які формуються обліковою системою підприємства. Теоретичною базою дослідження виступають досягнення зарубіжних та вітчизняних науковців з проблематики обліку товарних операцій на підприємствах роздрібною торгівлі.

В результаті проведеного наукового дослідження визначено сутність торговельної діяльності та операцій з продажу товарів. З огляду на їх особливості з'ясовано завдання організації обліку реалізації товарів у роздрібній торгівлі. Досліджено особливості обліку товарообігу в сучасних умовах господарювання. Сформульовано засади ефективної організації обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібною торгівлі. Розглянуто практичні проблеми обліку руху товарів. Дано рекомендації щодо вдосконалення обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібною торгівлі. Розроблено напрями вдосконалення документообігу та облікової документації.

**Ключові слова:** торгівля, підприємство, товари, роздрібна торгівля, реалізація, облік, організація.

**Аннотация.** В статье исследованы актуальные вопросы учета реализации товаров на предприятиях розничной торговли. Важным условием эффективного управления розничным товарооборотом является наличие объективной и своевременной информации о товарах и направлениях их реализации, которые формируются учетной системой предприятия. Теоретической базой исследования выступают достижения зарубежных и отечественных ученых по проблематике учета товарных операций на предприятиях розничной торговли.



В результате проведенного научного исследования определена сущность торговой деятельности и операций по продаже товаров. С учетом их особенностей определены задачи организации учета реализации товаров в розничной торговле. Исследованы особенности учета товарооборота в современных условиях хозяйствования. Сформулированы основы эффективной организации учета реализации товаров на предприятиях розничной торговли. Рассмотрены практические проблемы учета движения товаров. Даны рекомендации по усовершенствованию учета реализации товаров на предприятиях розничной торговли. Разработаны направления совершенствования документооборота и учетной документации.

**Ключевые слова:** торговля, предприятие, товары, розничная торговля, реализация, учет, организация.

**Summary.** The article examines the topical issues regarding the accounting of sales of goods in retail trade enterprises. An important condition for effective management of retail turnover is the availability of objective and timely information about goods and directions of their implementation are formed by the enterprise's accounting system. The theoretical base of the research is the achievements of foreign and domestic scientists on the problem of accounting for commodity transactions in retail trade.

As a result of the conducted scientific research we identified the essence of trading activities and the sale of goods transactions. Given their characteristics we defined the purposes of organization of accounting of sale of goods in retail. We investigated the features of accounting for turnover in the current conditions of management. We formulated the basis for the effective organization of accounting for the sale of goods at retailers. We considered the practical problems of accounting of goods movement. We suggested the recommendations for the improvement of the sale of goods in trade enterprises. We have developed directions for improving the flow of documents and records.

**Key words:** trading, company, products, retail, sales, accounting, organization.

**Постановка проблеми.** Торгівля як елемент економічної системи забезпечує зайнятість та задоволення попиту населення країни в різних товарах, збалансованість споживання та виробництва, сприяє зростанню ефективності економічних зв'язків між галузями господарської діяльності, обумовлює стабільність грошового обігу, а також займає провідне місце у формуванні державного бюджету. Основними формами торгівлі сьогодні є оптова та роздрібна. Багатоаспектність взаємодії роздрібною торгівлі з усіма галузями економіки та інститутами суспільного життя, зміни обсягу циркулюючої в її каналах товарної маси, збільшення впливу зовнішніх і внутрішніх дестабілізаційних факторів на результати господарської діяльності підприємств, перспективи сталого економічного розвитку та конкурентоспроможність вітчизняних підприємств потребують реформування існуючих і пошуку нових ефективних інструментів управління комерційною діяльністю підприємств роздрібною торгівлі. З цього приводу дедалі більшої актуальності набуває проблема створення якісної системи інформаційної підтримки управління, що дозволить всім управлінським підрозділам одержувати своєчасні та об'єктивні дані за будь-яким напрямком продажу товарів у режимі реального часу. Ключову роль у вирішенні цього питання відіграє удосконалення теоретичних, організаційно-методичних та прикладних аспектів обліку реалізації товарів у роздріб.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розвиток теорії, методології та організації обліку товарних операцій на підприємствах роздрібною торгівлі внесли такі вітчизняні вчені-економісти, як, зокрема, М. Ф. Базась [1], І. В. Височин [2], І. Г. Волошан [3; 15], Р. М. Воронко [4], В. О. Грезенталь [4], В. П. Залуцький [5], В. Б. Захожай [1], Н. П. Ллюхіна [6; 13], С. В. Князь [5], З. В. Кузіна [7], В. Ф. Максимова [7], М. М. Матюха [1], Т. Г. Степова [7], Л. М. Стиренко [7], О. М. Чабанюк [8], Н. О. Юганович [8], Н. П. Яворська [5], а також такі представники зарубіжної наукової школи, як, зокрема, А. Ю. Громова [9], О. О. Рихлова [9], О. В. Памбухчианц [10], І. Н. Пашкіна [9] та інші.

Деякі організаційно-методичні аспекти бухгалтерського обліку реалізації товарів стосовно сучасної маркетингової політики, бонусних програм і знижок, документування товарних операцій на стадії первинного обліку, їх відображення на рахунках обліку та в фінансовій звітності розглянуті в працях таких сучасних науковців і дослідників-початківців, як, зокрема, А. В. Амалян [11], Н. А. Букало [12], Ю. В. Новицька [12], О. В. Обнявко [13], Л. Я. Підвисоцька [14], Т. О. Тарасова [15], О. В. Фоміна [16], І. Л. Шерер [13], А. В. Янчев [15].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У сучасних умовах ведення бізнесу подальшого наукового дослідження потребують принципово вагомим питання, пов'язані з забезпеченням результативності функціонування підсистеми обліку в інформаційній системі управління

підприємством роздрібною торгівлі та товарообігом загалом.

**Мета статті.** Метою статті є дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів організації обліку реалізації товарів для збільшення результативності інформаційної системи управління товарообігом роздрібного підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Роздрібний товарообіг є останнім, кінцевим етапом руху товарів, під час якого вони зі сфери обігу переходять до сфери особистого, індивідуального чи спільного споживання, та є одним із найважливіших показників, що демонструє ефективність соціально-економічних процесів у діяльності окремого торговельного підприємства та країни в цілому. Як відомо, до складу роздрібного товарообігу входить виторг від продажу споживчих товарів безпосередньо населенню для особистого споживання як за готівку, так і за розрахункові чеки банків, через організований споживчий ринок, тобто спеціально організовану торговельну мережу усіма діючими підприємствами незалежно від відомчої підпорядкованості, форм власності та господарювання, а також виторг, одержаний через касу неторговельних підприємств, організацій, установ від продажу безпосередньо населенню товарів власного виготовлення, закуплених на стороні або одержаних за бартером [8, с. 300].

Необхідною умовою результативного управління роздрібним товарообігом є наявність об'єктивних та своєчасних даних про товари та напрямки їх реалізації, які формуються системою обліку підприємства. Запорукою побудови ефективної та точної облікової системи реалізації товарів є точне розуміння економічної сутності торговельної діяльності та операцій з продажу товарів в цілому.

За даними, наведеними в роботі [17], у статутних документах вітчизняних підприємств як вид підприємницької діяльності найчастіше зазначається торгівля, а отже, торговельна діяльність сьогодні є однією з найпоширеніших форм підприємництва в Україні.

Відповідно до ДСТУ 4303:2004 торговельною діяльністю є «ініціативна, систематична, виконувана на власний ризик для одержання прибутку діяльність юридичних і фізичних осіб щодо купівлі та продажу товарів кінцевим споживачам або посередницькі операції, або діяльність із надавання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробника до споживача» [18].

У ст. 14.1.202 Податкового кодексу України продаж (реалізація) товарів визначається як «будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами ку-

півлі-продажу, міни, поставки та іншими господарськими, цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів» [19].

Найбільш вдалим з точки зору бухгалтерського обліку, на наш погляд, є трактування продажу товарів О. В. Фоміною як тристороннього процесу: 1) передачі права власності на об'єкт продажу від продавця до покупця й визнання очікуваного надходження економічних вигод — виручки; 2) визнання витрат; 3) зіставлення доходів і витрат, що дає можливість визначити фінансовий результат від продажу — прибуток, збиток або беззбитковість [20, с. 10].

З огляду на вищевикладене пропонуємо досліджувати реалізацію товарів у торгівлі як процес переходу права власності на активи від одного суб'єкта господарювання до іншого за плату.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси», товарами є «матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством / установою з метою подальшого продажу» [21]. Це положення визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про товари та розкриття її у фінансовій звітності підприємства.

На підприємстві роздрібною торгівлі облік реалізації товарів є ключовою складовою бухгалтерського обліку, адже він контролює коректність та об'єктивність одного з основних показників комерційної діяльності компанії — доходу та обсягу роздрібного товарообігу. Дохід, в свою чергу, є джерелом покриття обігових витрат та формування прибутку. Отже, для формування єдиної облікової системи, яка б в повному обсязі задовольняла потреби та вимоги користувачів інформації задля результативного управління реалізацією товарів, потрібно враховувати особливості комерційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі та мати належну організацію процесу обліку.

Для підсумку даних про доходи від реалізації продукції та списання з цих доходів використовують рахунки сьомого класу «Доходи і результати діяльності». Синтетичний облік доходу від реалізації товарів проводять на окремому рахунку 70 «Доходи від реалізації», призначеному для деталізованого обліку за окремими групами, для чого створені субрахунки 702 «Дохід від реалізації товарів» та 704 «Вирахування з доходу».

Загальна сума доходів від продажу товарів разом із сумою непрямих податків (ПДВ, акцизного збору, інших відрахувань при продажу) проводиться по

кредиту субрахунку 702, а вирахування задля закриття рахунку суми чистого доходу на рахунок 79 «Фінансові результати» і відповідна сума непрямих податків — по кредиту (див. таблицю 1).

Рахунки сьомого класу справедливо віднести до тимчасових, оскільки вони закриваються в кінці звітної періоду з нульовим залишком та починають новий звітний період з нульового сальдо. Під час звітної періоду на цих допоміжних рахунках збирається інформація про доходи та витрати, що дає можливість скласти проміжну звітність.

Ціна реалізації товару розраховується як сума первісної вартості товарів та торгової націнки, що фактично є прибутком, який торговельне підприємство отримує від реалізації конкретної групи товарів.

Роздрібні підприємства для обліку торгової націнки використовують рахунок 285 «Торгова націнка». По кредиту цього рахунку в кореспонденції з рахунком 282 «Товари в торгівлі» проводиться нарахування торгової націнки, а по дебету — її списання в кінці облікового періоду. Після проведення в обліку нарахування націнки на рахунок 282 роздрібні підприємства обліковують товари вже не за первісною вартістю, а за цінами продажу. Використання методу ціни продажу істотно спрощує трудомісткість облікових процесів, а також обумовлює більш просте визначення фінансових результатів діяльності торгового підприємства в кінці облікового періоду. Після реалізації товару торгова націнка по даному реалізованому товару списується зворотною

проводкою: по дебету рахунку 285 та по кредиту рахунку 282.

Роздрібна торгівля опосередковує процес відтворення, забезпечуючи останній етап процесу товарообігу, та впливає на структуру та обсяги товарної пропозиції на ринку, стабілізує його, пов'язуючи обмін у формі купівлі-продажу з індивідуальним споживанням, а головне, задовольняє попит громадян.

За сучасних умов виробники товарів намагаються всебічно контролювати процес впровадження готової продукції на ринку. Один із способів — створення фірмової мережі, призначеної для реалізації власних товарів. Отже, фірмові магазини, які є структурними одиницями підприємства, мають відображатися на балансі товаровиробників. Відповідно, такі крамниці роздрібною торгівлі є структурними підрозділами реалізації готової продукції. У такому випадку при передачі продукції власного виробництва у торговельну залу фірмового магазину діюча практика ведення обліку передбачає переведення готової продукції до складу товарів з подальшим відображенням виручки від реалізації товарів та, відповідно, собівартості реалізованих товарів, тобто в обліку відображається процес реалізації не готової продукції, а товарів [22, с. 58].

Ефективна організація обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібною торгівлі забезпечує: 1) виконання плану товарообігу, підготовку інформації, необхідної для керування всіма службами підприємства; 2) перевірку правильності докумен-

Таблиця 1

**Відображення операцій списання реалізованих товарів в бухгалтерському обліку**

№ з/п	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік		Сума, грн.
		Дт	Кт	
1	Реалізовано товар покупцям	301 «Каса в національній валюті»	702 «Дохід від реалізації товарів»	18 000
2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	702 «Дохід від реалізації товарів»	641 «Розрахунки за податками» (субрахунок «Розрахунки з ПДВ»)	3 000
3	Здано виручку в касу підприємства	301 «Каса в національній валюті»	301 «Каса в національній валюті»	18 000
4	Здано виручку в банк через службу інкасації	333 «Грошові кошти в дорозі в національній валюті»	301 «Каса в національній валюті»	18 000
5	Зараховано виручку на поточний рахунок в банку	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	333 «Грошові кошти в дорозі в національній валюті»	18 000
6	Відображено собівартість реалізованих товарів	902 «Собівартість реалізованих товарів»	282 «Товари в торгівлі»	13 833
7	Списано суму торгової націнки реалізованих товарів	285 «Торгова націнка»	282 «Товари в торгівлі»	1 167
8	Списано суму доходу від реалізації товарів на фінансовий результат	702 «Дохід від реалізації товарів»	791 «Результат операційної діяльності»	15 000
9	Списано собівартість реалізованих товарів на фінансовий результат	791 «Результат операційної діяльності»	902 «Собівартість реалізованих товарів»	13 833

тального оформлення, законності і цілеспрямованості операцій, своєчасне і повне їх відображення в обліку; 3) правильність списання товарних втрат; 4) дотримання правил проведення інвентаризацій, своєчасне виявлення і відображення в обліку їх результатів [23, с. 110].

Завдання щодо організації системи обліку товарів на підприємствах роздрібною торгівлі полягають у:

- оптимальному функціонуванні системи обліку, що створює умови для формування облікової, контрольної і аналітичної інформації в оптимальному режимі;
- визначенні важелів контролю і управлінні цими системами, а також у методах їх використання для різних рівнів від керівників підрозділів обліку, контролю та аналізу до керівництва підприємства;
- створенні сприятливих умов праці спеціалістів обліку (визначення обсягу робіт, конкретизація і розмежування відповідальності за виконання облікових, контрольних і аналітичних операцій та надання інформації внутрішнім і зовнішнім користувачам);
- запровадженні наукових досягнень у практику технології обліку на суб'єкті господарювання будь-якого виду;
- наявності облікової, контрольної та аналітичної інформації за необхідними розрізами, у встановлені терміни для досягнення її корисності та забезпечення вимог внутрішніх і зовнішніх користувачів [24, с. 299].

Вважаємо, що для формування своєчасної та точної інформації про обсяг реалізації товарів в об-

ліковій системі роздрібного підприємства оптимальним є раціональне поєднання складових облікового процесу з рівнями управління продажами товарів (рис. 1), а також удосконалення існуючої практики обліку реалізації товарів щодо документального оформлення відповідних господарських операцій та їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

На нашу думку, вдосконалення документообігу та облікової документації взагалі необхідно здійснювати в наступних напрямках:

- зростання оперативності обробки та оформлення інформації про реалізацію товарів на підприємстві;
- підвищення рівня об'єктивності аналітичної інформації з первинних документів;
- збільшення контролю процесу обліку списання товарів та виробничих запасів;
- посилення економії витрат ресурсів та праці на обробку та оформлення документів.

Для забезпечення економії часу пропонуємо усунути недоліки типових форм. Це, зокрема, стосується виписки та обробки в обліку товарно-транспортних накладних та квитанцій від організацій-покупців, що виписуються на основі накладних. Наприклад, відомості про тару в товарно-транспортній накладній наводяться двічі, тому працівник бухгалтерії має переносити дані на лицьову сторону, оскільки строки «відпустив» і «прийняв» розташовані на зворотній стороні вказаного документа. Також доцільно було б оформити дані товарно-транспортних накладних і квитанцій у вигляді єдиного документа. Задля прискорення обробки первинних даних та



Рис. 1. Поєднання складових облікового процесу з рівнями управління продажами товарів



забезпечення відповідності даних товарно-транспортних накладних та приймальних квитанцій необхідно, щоб вихідні дані квитанцій організації-покупців продовжували зміст і доповнювали реквізити товарно-транспортних накладних. Таке об'єднання особливо важливе в разі виписки однієї квитанції на декілька накладних.

Вважаємо доцільною заміну накладних та рахунків-фактур накладною-рахунком на відпуск товарно-матеріальних цінностей, яка об'єднає основні реквізити вказаних документів, а саме: найменування, місцезнаходження і банківські реквізити відвантажувача і одержувача товарів, підставу для відпуску, ціну, суму до оплати [24].

Для вдосконалення існуючої практики обліку щодо створення системи інформаційної підтримки управління реалізацією товарів необхідно, в першу чергу, деталізувати показники продажу для того, щоб забезпечити збір даних про отримані доходи, здійснені витрати та фінансові результати.

Деталізацію аналітичних даних про реалізацію товарів для визначення доходів, витрат та фінансових результатів на підприємствах роздрібною торгівлі радимо виконувати за наступними критеріями: 1) напрямки потоків інформації (зовнішні, внутрішні); 2) групи товарів, позиції товарів, об'єкти аналітики, трендові компанії.

Для того, щоб інформація про результати діяльності підприємства роздрібною торгівлі була максимально корисною для прийняття управлінських рішень, вважаємо доцільною таку деталізацію рахунків яка б максимально відображала інформаційну систему управління продажами товарів [6, с. 62].

Відповідно до того, що підприємство, згідно з діючим законодавством, має право самостійно обрати рахунки аналітичного обліку та відкривати рахунки

третього та нижчих порядків, вважаємо за доцільне, створити субрахунки до рахунку 702 «Дохід від реалізації товарів», а саме: 7021 «Дохід від реалізації товарів», 7022 «Дохід від реалізації товарів зі знижками», 7023 «Дохід від реалізації товарів за дисконтними картами», 7024 «Дохід від реалізації товарів з розпродажу». Окрім того, оптимальним рішенням для цілей обліку реалізацій товарів було б створення субрахунків до рахунку 704 «Вирахування з доходу»: 7041 «Вирахування з доходу за товари, повернені покупцями»; 7042 «Сума наданих знижок» та 7043 «Інші вирахування з доходу». Це забезпечить деталізацію облікових даних про результати реалізації товарів, а також дасть змогу організувати ефективну систему управлінського обліку та внутрішнього контролю й аналізу товарообігу, вдосконалити систему внутрішньої звітності підприємства.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** За результатами проведених досліджень можна зробити висновки, що торговельна діяльність є ініціативною комерційною діяльністю зі здійснення купівлі-продажу товарів народного вжитку громадянами та юридичними особами задля отримання прибутку. Підприємства різних форм власності виконують операції купівлі та продажу товарів для того, щоб забезпечити свою торговельну діяльність. Внаслідок торговельної діяльності підприємств здійснюється безперервний товарообіг між виробничими підприємствами та безпосередніми споживачами. Висунуті пропозиції сприятимуть зростанню ефективності відображення реалізації товарів в системі обліку роздрібного підприємства та забезпечать формування відповідної інформації для прийняття своєчасних і ефективних управлінських рішень за окремими напрямками продажу.

## Література

1. Захожай В. Б. Бухгалтерський облік у галузях економіки: підручник / В. Б. Захожай, М. Ф. Базась, М. М. Матюха та ін. — К.: МАУП, 2014. — 968 с.
2. Височин І. В. Товарообіг підприємств роздрібною торгівлі як економічна категорія / І. В. Височин // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. — Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. — Вип. 33. — С. 233–239.
3. Волошан І. Г. Особливості торговельно-технологічних процесів товароруку підприємств торгівлі / І. Г. Волошан // Економіка розвитку. — 2013. — № 3(67). — С. 90–93.
4. Воронко Р. М. Класифікація товарних запасів на підприємствах роздрібною торгівлі / Р. М. Воронко, В. О. Грезенталь // Науковий вісник НЛТУ України. — 2012. — Вип. 22.7. — С. 164–168.
5. Князь С. В., Залуцький В. П., Яворська Н. П. Проблеми обліку доходів та витрат торговельних підприємств / [С. В. Князь, В. П. Залуцький, Н. П. Яворська] // Ефективна економіка. — 2017. — № 2. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5425>

6. Ілюхіна Н. П. Шляхи вдосконалення обліку доходів та витрат на торговельних підприємствах / Н. П. Ілюхіна // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2014. — Вип. 2. — С. 61–64. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed\\_2014\\_2\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_2_12).
7. Максимова В. Ф., Кузіна З. В., Стиренко Л. М., Степова Т. Г. Облік у галузях економіки: Навч. посіб. / За ред. Максимової В. Ф., — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 496 с.
8. Чабанюк О. М. Облік товарів у системі управління підприємств роздрібної торгівлі / О. М. Чабанюк, Н. О. Юганович // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. — 2013. — Вип. 23.3. — С. 297–301.
9. Громова А. Ю. Оптовая и розничная торговля. Бухучет и налогообложение: учеб.-практ. пособие / А. Ю. Громова, И. Н. Пашкина, Е. А. Рыхлова. — М.: Дашков и К, 2012. — 269 с.
10. Памбухчиянц О. В. Организация торговли: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. — 296 с.
11. Амалян А. В. Облік продажу товарів із наданням знижок та бонусів: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / Амалян А. В.; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. — Київ, 2016. — 20 с.
12. Букало Н. А., Особливості обліку торговельних знижок на підприємствах торгівлі та відображення їх у фінансовій звітності / Н. А. Букало, Ю. В. Новицька // Економіка та суспільство. — 2016. — № 2. — С. 715–719.
13. Шерер І. Л. Шляхи вдосконалення обліку доходів та витрат у торговельних підприємствах / І. Л. Шерер, О. В. Обнявко, Н. П. Ілюхіна. — Одеса: Букаєв Вадим Вікторович, 2014. — С. 113–116.
14. Підвисоцька Л. Я. Продаж товарів зі знижками: проблеми обліку і оподаткування / Л. Я. Підвисоцька / Ефективна економіка. — 2016. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5082>
15. Тарасова Т. О. Первинний облік товарних операцій підприємств роздрібної торгівлі: монографія / Т. О. Тарасова, А. В. Янчев, І. Г. Волошан. — Х.: ХДУХТ, 2015. — 240 с.
16. Фоміна О. В. Організація управлінського обліку на підприємстві торгівлі / О. В. Фоміна // Бізнес Інформ. — 2015. — № 7. — С. 295–299.
17. Граковський Ю. Організаційно-правові питання торговельної діяльності: оптова та роздрібна торгівля [Електронний ресурс] / Ю. Граковський // Вісник податкової служби України. — 2012. — № 9–10. — Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/749>
18. ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять» від 1 липня 2005 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/ru/directories1/dstu4303>.
19. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
20. Фоміна О. В. Облік і аудит у управлінні продажами товарів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О. В. Фоміна; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — К., 2008. — 21 с.
21. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20 жовтня 1999 р. № 246. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
22. Іваненко В. О. Особливості облікового відображення руху товарів за різними каналами збуту / В. О. Іваненко, О. Г. Дроздова // Вісник ЖДТУ. — 2013. — № 2 (64). — С. 56–62.
23. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: [підручник] / Н. М. Ткаченко. — 3-тє вид., перероб. та доп. — К.: Алерта, 2008. — 926 с.
24. Ярошенко А. С. До питання обліку товарів на підприємствах / А. С. Ярошенко [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789.pdf>.

#### References

1. Zakhzhaj V. B. Bukhghaltersjkyj oblik u ghaluzjakh ekonomiky: pidruchnyk / V. B. Zakhzhaj, M. F. Bazasj, M. M. Matjukha ta in. — K.: MAUP, 2014. — 968 s.
2. Vysochyn I. V. Tovarobigh pidprijemstv rozdrubnoji torghivli jak ekonomichna kateghoriya / I. V. Vysochyn // Visnyk Ljvivs'koho komercijnoji akademiji / [red.kol.: Bashnjanyn Gh.I., Apopij V. V., Vovchak O. D. ta in.]. — Ljviv: Vydavnytstvo Ljvivs'koho komercijnoji akademiji, 2015. — Vyp. 33. — S. 233–239.
3. Voloshan I. Gh. Osoblyvosti torghoveljno-tehnologichnykh procesiv tovarorukhu pidprijemstv torghivli / I. Gh. Voloshan // Ekonomika rozvytku. — 2013. — # 3(67). — S. 90–93.
4. Voronko R. M. Klyasyfikacija tovarnykh zapasiv na pidprijemstvakh rozdrubnoji torghivli / R. M. Voronko, V. O. Ghrezentalj // Naukovyj visnyk NLTU Ukrajiny. — 2012. — Vyp. 22.7. — S. 164–168.

5. Knjazj S. V., Zalucjkyj V. P., Javorsjka N. P. Problemy obliku dokhodiv ta vytrat torghoveljnykh pidpryjemstv / [S. V. Knjazj, V. P. Zalucjkyj, N. P. Javorsjka] // *Efektivna ekonomika*. — 2017. — # 2. — [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5425>
6. Iljukhina N. P. Shljakhy vdoskonalennja obliku dokhodiv ta vytrat na torghoveljnykh pidpryjemstvakh / N. P. Iljukhina // *Visnyk socialjno-ekonomichnykh doslidzhenj*. — 2014. — Vyp. 2. — S. 61–64.
7. Maksimova V. F., Kuzina Z. V., Styrenko L. M., Stepova T. Gh. Oblik u ghaluzjakh ekonomiky: Navch. posib. / Za red. Maksimovoji V. F., — K.: Centr uchbovohoji literatury, 2010. — 496 s.
8. Chabanjuk O. M. Oblik tovariv u systemi upravlinnja pidpryjemstv rozdribnoji torghivli / O. M. Chabanjuk, N. O. Jughanovyeh // *Naukovyj visnyk Nacionaljnogho lisotekhnichnogho universytetu Ukrainy*. — 2013. — Vyp. 23.3. — S. 297–301.
9. Gromova A. Yu. Optovaya i roznichnaya tovgovlya. Bukhuchet i nalogooblozhenie: ucheb.-prakt. posobie / A. Yu. Gromova, I. N. Pashkina, Ye. A. Rykhlova. — M.: Dashkov i K, 2012. — 269.
10. Pambukhchijants O. V. Organizatsiya tovgovli: Uchebnik / O. V. Pambukhchijants. — M.: Izdatel'sko-torgovaya korporatsiya «Dashkov i K», 2014. — 296 s.
11. Amaljan A. V. Oblik prodazhu tovariv iz nadannjam znyzhok ta bonusiv: avtoref. dys. ekon. nauk: 08.00.09 / Amaljan A. V.; Nac. akad. statystyky, obliku ta audytu. — Kyjiv, 2016. — 20 s.
12. Bukalo N. A., Osoblyvosti obliku torghoveljnykh znyzhok na pidpryjemstvakh torghivli ta vidobrazhennja jikh u finansovij zvitnosti / N. A. Bukalo, Ju. V. Novycjka // *Ekonomika ta suspiljstvo*. — 2016. — #2. — C. 715–719.
13. Sherer I. L. Shljakhy vdoskonalennja obliku dokhodiv ta vytrat u torghiveljnykh pidpryjemstvakh / I. L. Sherer, O. V. Obnjavko, N. P. Iljukhina]. — Odesa: Bukajev Vadym Viktorovyeh, 2014. — S. 113–116.
14. Pidvysocjka L. Ja. Prodazh tovariv zi znyzhkami: problemy obliku i opodatkovannja / L. Ja. Pidvysocjka // *Efektivna ekonomika*. — 2016. — [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5082>
15. Tarasova T. O. Pervynnyj oblik tovarnykh operacij pidpryjemstv rozdribnoji torghivli: monoghrafija / T. O. Tarasova, A. V. Janchev, I. Gh. Voloshan. — Kh.: KhDUKht, 2015. — 240 s.
16. Fomina O. V. Orghanizacija upravlin'sjkogho obliku na pidpryjemstvi torghivli / O. V. Fomina // *Biznes Inform.* — 2015. — # 7. — S. 295–299.
17. Ghrakovs'kyj Ju. Orghanizacijno-pravovi pytannja torghoveljnoji dijajlnosti: optova ta rozdribna torghivlja [Elektronnyj resurs] / Ju. Ghrakovs'kyj // *Visnyk podatkovoji sluzhby Ukrainy*. — 2012. — # 9–10. — Rezhym dostupu: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/749>.
18. DSTU4303:2004 «Rozdribna ta optova torghivlja. Terminy ta vyznachennja ponjatj» vid 1 lypnja 2005 r. [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.profiwins.com.ua/ru/directories1/dstu4303>.
19. Podatkovyj kodeks Ukrainy vid 2 ghrudnja 2010 r. # 2755-VI // Verkhovna Rada Ukrainy [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
20. Fomina O. V. Oblik i audyt v upravlinni prodazhamy tovariv: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spec. 08.00.09 «Bukhghalters'kyj oblik, analiz ta audyt» / O. V. Fomina; Kyjiv. nac. torgh.-ekon. un-t. — K., 2008. — 21 s.
21. Polozhennja (standart) bukhhalters'jkogho obliku 9 «Zapasy»: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy Pro zatverdzhennja Polozhennja (standartu) bukhhalters'jkogho obliku 9 «Zapasy» vid 20 zhovtnja 1999 r. # 246. — Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
22. Ivanenko V. O. Osoblyvosti oblikovogho vidobrazhennja rukhu tovariv za riznymi kanalamy zbutu / V. O. Ivanenko, O. Gh. Drozdova // *Visnyk ZhDTU*. — 2013. — # 2 (64). — S. 56–62.
23. Tkachenko N. M. Bukhhalters'kyj finansovyj oblik, opodatkovannja i zvitnistj: [pidruchnyk] / N. M. Tkachenko. — 3-tje vyd., pererob. ta dop. — K.: Alerta, 2008. — 926 s.
24. Jaroshenko A. S. Do pytannja obliku tovariv na pidpryjemstvakh / A. S. Jaroshenko [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789.pdf>.



**Гриджук Дмитро Миколайович**  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри банківської справи  
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**Гриджук Дмитрий Николаевич**  
кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры банковского дела  
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана  
**Grydzhuk Dmytro**  
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Banking  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

## ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ВІДСОТКУ ВІД ІНДИКАТИВНОЇ СТАВКИ ПРИ ТРАНСФЕРТНОМУ ЦІНОУТВОРЕННІ В БАНКУ

## ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ПРОЦЕНТА ОТ ИНДИКАТИВНОЙ СТАВКИ ПРИ ТРАНСФЕРТНОМ ЦЕНООБРАЗОВАНИИ В БАНКЕ

## THE PROCESS OF FORMING THE PERCENT FROM THE INDICATIVE RATE FOR TRANSFER PRICING IN THE BANK

**Анотація.** В статті обґрунтовується механізм ціноутворення, який сприятиме ефективнішому управлінню, що в свою чергу спрощує аналіз ефективності діяльності банківської установи, її структурних підрозділів та їх фінансової відповідальності. Стаття присвячена визначенню імовірності прогнозних значень відсотку від індикативної ставки, який затверджується комітетом управління активами і пасивами банку щомісячно на кожний розрахунковий період. Підтверджена гіпотеза, що досліджуваний статистичний ряд розподілу відсотку від індикативної ставки задовольняє нормальному закону розподілу, для якого визначена диференціальна функція відсотку від індикативної ставки. За правилом, що ймовірність відхилення випадкової величини відсотку від індикативної ставки нормального розподілу від його математичного сподівання не більше (не менше) трьох сигм, – для імовірності прогнозних значень відсотку від індикативної ставки поставлено у відповідність зони допустимого, критичного та катастрофічного ризику. За допомогою інтегральної функції нормального розподілу встановлюються верхня та нижня границі відсотку від індикативної ставки. Для різних періодів кредитування визначається верхня та нижня границі відсотку від індикативної ставки, що з імовірністю 0,99 не зможе перевищити відсоток від верхньої межі індикативної ставки, а з імовірністю 0,01 відсотку від нижньої межі індикативної ставки буде завжди вищою. Одержано значення інтервалів зміни відсотку від індикативної ставки та базової відсоткової ставки за різні періоди кредитування, що відповідає зоні допустимого ризику.

**Ключові слова:** трансфертна ціна, нормативні ставки, правило трьох сигм, відсоткова ставка.

**Аннотация.** В статье обосновывается механизм ценообразования, который будет способствовать более эффективному управлению, что в свою очередь упрощает анализ эффективности деятельности банковского учреждения, его структурных подразделений и их финансовой ответственности. Статья посвящена определению вероятности прогнозных значений процента от индикативной ставки, который утверждается комитетом управления активами и пассивами банка ежемесячно на каждый расчетный период. Подтверждена гипотеза, что исследуемый статистический ряд распределения процента от индикативной ставки удовлетворяет нормальному закону распределения, для которого определена дифференциальная функция процента от индикативной ставки. По правилу, что вероятность отклонения случайной величины процента от индикативной ставки нормального распределения от его математического ожидания не более (не менее) трех сигм – для вероятности прогнозных значений процента от индикативной ставки поставлены в соответствие зоны допустимого, критического и катастрофического риска. С помощью интегральной функции нормального распределения устанавливаются верхняя и нижняя границы процента от индикативной ставки. Для разных периодов

кредитования определяется верхняя и нижняя границы процента от индикативной ставки, с вероятностью 0,99, которая не сможет превысить процент от верхней границы индикативной ставки, а с вероятностью 0,01 процента от нижней границы индикативной ставки будет всегда выше. Получены значения интервалов изменения процента от индикативной ставки и базовой процентной ставки за разные периоды кредитования, соответствующей зоне допустимого риска.

**Ключевые слова:** трансфертная цена, нормативные ставки, правило трех сигм, процентная ставка.

**Summary.** The article justifies the mechanism of pricing, which will promote more effective management, which in turn simplifies the analysis of the effectiveness of the banking institution, its structural units and their financial responsibility. The article is devoted to determining the probability of forecasted values of a percentage of the indicative rate, which is approved by the bank's assets and liabilities management committee on a monthly basis for each billing period. The hypothesis is confirmed that the investigated statistical series of the percentage distribution from the indicative rate satisfies the normal distribution law, for which the differential function of the percentage of the indicative rate is defined. According to the rule that the probability of rejecting a random value of a percentage of the indicative rate of a normal distribution from its mathematical expectation is no more than (at least) three sigma-for the probability of the forecast values of a percent of the indicative rate, zones of acceptable, critical and catastrophic risk are matched. With the help of the integral function of the normal distribution, the upper and lower limits of the percent of the indicative rate are set. For different crediting periods, the upper and lower limits of the percentage of the indicative rate are determined, with a probability of 0.99, which can not exceed the percentage of the upper bound of the indicative rate, and with a probability of 0.01 percent of the lower bound of the indicative rate will always be higher. The values of the intervals of interest change from the indicative rate and the base interest rate for different crediting periods corresponding to the zone of acceptable risk are obtained.

**Key words:** transfer price, regulatory rates, rule of three sigma, interest rate.

**П**остановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Актуальність та необхідність упровадження в українських банках системи трансфертного ціноутворення впливає з переваги цієї системи, а саме: вона дає змогу акумулювати розриви за строками і ставками на рівні казначейства, а профіт-центрам — зосередитися лише на проблемах обсягів продаж та підвищення якості своїх продуктів, підтримувати процентну маржу банку на запланованому рівні, оскільки стимулює профіт-центри до залучення депозитів і надання кредитів за оптимальними цінами, а також спонукає менеджерів банку чітко визначати, чим компенсуватиметься втрата маржі у разі кредитування за ставками нижчими, ніж трансфертні ціни в банку [1, 2].

Зауважимо, що ринковими індикаторами для короткострокових пасивів та активів найчастіше є міжбанківські ставки, ставка рефінансування та облікова ставка НБУ [3]. В той же час граничні рівні ( $T_{\min}$  і  $T_{\max}$ ) трансфертних ставок, які застосовуються при оцінці умовних операцій з купівлі/продажу мінливих і стабільних ресурсів, встановлюються в межах наступних відхилень: 2-процентних пунктів від трансфертної ціни в національній валюті; 1,5-процентних пунктів по ресурсах в іноземній валюті [4, с. 158]. Таким чином, маємо [4, с. 160]:

$T_{\min} = T_{\text{ц}} - 2\%$ ,  $T_{\max} = T_{\text{ц}} + 2\%$  — для національної валюти,

$T_{\min} = T_{\text{ц}} - 1,5\%$ ,  $T_{\max} = T_{\text{ц}} + 1,5\%$  — для іноземної валюти,  
де  $T_{\text{ц}}$  — трансфертна ціна,  $T_{\min}$  — мінімальний граничний розмір трансфертних ставок,  $T_{\max}$  — максимальний граничний розмір трансфертних ставок.

Актуальною проблемою являється знайти такий механізм ціноутворення, який сприятиме ефективнішому управлінню, що в свою чергу спрощує аналіз ефективності діяльності банківської установи, її структурних підрозділів та їх фінансової відповідальності. На нашу думку настає нагальна потреба в методичному забезпеченні у формуванні відсотку від індикативної ставки, який затверджується Комітетом управління активами і пасивами банку щомісячно на кожний розрахунковий період.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В роботах [5, 6, 7] за умови використання витратного підходу розрахунок трансфертної ціни послуг комерційних банків визначається за такими етапами: здійснення розрахунку обсягу граничних витрат установи банку щодо залучення власних пасивів; обґрунтування та розрахунок трансфертної ціни.

Трансфертна ціна розраховується за формулою [8, с. 924]:

$$C_t = (IC - OC)/(1 - N) \quad (1)$$

де  $C_t$  — трансфертна ціна;  $IC$  — граничні процентні витрати для залучення власних пасивів;  $OC$  — граничні операційні витрати з обслуговування пасивів;

$N$  — норматив відрахувань до фондів обов'язкових резервів банку.

В статті [9] показано, що наведений спосіб ціноутворення дозволяє оптимально розподіляти ресурси між підрозділами, а також слугує інструментом зовнішнього ціноутворення та направлений на зниження витрат комерційного банку.

В роботі [10] представлено розрахунок нормативних ставок залучення та розміщення ресурсів на основі середніх ринкових ставок, які коригуються залежно від спеціалізації банку, стану ліквідності та стратегічних орієнтирів. У науковій праці [11] показано, що дотримання принципів трансфертного ціноутворення, у першу чергу взаємовигідності для учасників та справедливого розподілу фінансових результатів, потребує врахування рентабельності у внутрішній ціні фінансових ресурсів.

У науковій статті [12] трансфертна ціна (Тц) стабільних ресурсів, що розраховується казначейством по результатам торгів у звітному місяці і представляється формулою [12, с. 157]:

$$Тц = Вр + К \quad (2)$$

де  $Вр$  — вартість залучених від фізичних осіб строкових ресурсів в цілому по банку в національній та іноземній валютах за звітний місяць;  $К$  — маржа по строкових ресурсах, що залучаються головним банком від філій при розрахунку трансфертних цін на внутрішньобанківському ринку ресурсів за період, протягом якого склалася середня строковість коштів фізичних осіб по банку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Висунувши гіпотезу, що ряд розподілу відсотку від індикативної ставки задовольняє нормальному закону розподілу, за правилом трьох сігм для імовірності прогнозних значень відсотку від індикативної ставки поставити у відповідність зони ризику та одержати значення, які характеризують інтервал зміни відсотку від індикативної ставки, що відповідає зоні допустимого ризику.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Висунемо гіпотезу, що досліджуваний статистичний ряд розподілу відсотку від індикативної

ставки задовольняє нормальному закону розподілу [13, с.]:

$$f(R) = \frac{1}{\sigma_R(t)\sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(R-a_R)}{2\sigma_R^2(t)}} \quad (3)$$

де  $R$  — відсоткова ставка;

$t = \overline{1, T}$  — номер рівномірно поділених інтервалів часу і відповідних йому процентних ставок  $R_t$ ;

$\sigma_R(T) = \sqrt{\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (R_t - a_t)^2}$  — середнє квадратичне відхилення відсотку від індикативної ставки за період  $t$ ;

середнє квадратичне відхилення за період  $t$ :

$$\sigma_R(t) = \sigma_R(T) \cdot \sqrt{\frac{t}{T}};$$

математичне сподівання відсотку від індикативної ставки за період  $t$ :  $\left( a_R = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T R_t \right)$ .

Зауважимо, що ймовірність відхилення випадкової величини відсотку від індикативної ставки  $R$  нормального розподілу від його математичного сподівання  $M(X) = a_R$  не більше (не менше) трьох сигм:  $|X - a_R| \leq 3\sigma_R$  ( $|X - a_R| \geq 3\sigma_R$ ) є з ймовірністю 0,9972 практично достовірною (практично неможливою) [14].

Отже, за правилом трьох сігм для імовірності прогнозних значень відсотку від індикативної ставки можна поставити у відповідність зони ризику Табл. 1.

За динамікою відсотків від індикативної ставки визначено:  $a_R = 1,8766$ ,  $\sigma_R(t) = 0,002$ ,  $t = 1$  місяць. Відомо, що базова відсоткова ставка має вигляд:  $R_0 = q \cdot DY$ , де  $DY$  — вартість депозитів,  $q = 1,02$ . Позначимо верхню границю відсотку від індикативної ставки через  $R^* \in (a_R, a_R + \sigma_R)$ . Оскільки інтегральна функція нормального розподілу [13]:

$$F(R) = \frac{1}{2} + \Phi\left(\frac{R^*(t) - a_R}{\sigma_R(t)}\right) = 0,99 \Rightarrow \Phi\left(\frac{R^*(t) - a_R}{\sigma_R(t)}\right) = 0,49, \quad (4)$$

де  $\Phi\left(\frac{R^*(t) - a_R}{\sigma_R(t)}\right)$  — табульована функція Лапласа. Звідки  $R^*(t) = \sigma_R(t) \cdot 2,38 + a_R$ . Аналогічно

Таблиця 1

Імовірності прогнозних значень відсотку від індикативної ставки та відповідні їм зони ризику

Області ризику	Імовірність прогнозних значень відсотку від індикативної ставки	Відповідна зона ризику
$R \in (0, a_R + \sigma_R)$	$P(R < a_R + \sigma_R) = 0,99$	допустимий
$R \in (a_R + \sigma_R, a_R + 2\sigma_R)$	$P(a_R + \sigma_R < R < a_R + 2\sigma_R) = 0,9544$	критичний
$R \in (a_R + 2\sigma_R, a_R + 3\sigma_R)$	$P(a_R + 2\sigma_R < R < a_R + 3\sigma_R) = 0,6826$	катастрофічний

встановлюється нижня границя відсотку від індикативної ставки  $R_*$ , якщо  $F(R_*) = 0,01$ :  $R_*(t) = \sigma_R(t) \cdot 0,42 + a_R$ .

Таким чином, для різних періодів кредитування можна визначити верхню ( $R^*(t)$ ) та нижню ( $R_*(t)$ ) границі відсотку від індикативної ставки, що з імовірністю 0,99 не зможе перевищити відсоток від індикативної ставки  $R_t$ , а з імовірністю 0,01 відсотку від індикативної ставки  $R_t$  буде завжди вищою. В таблиці 2 приведені розрахункові значення  $R^*(t)$ ,  $R_*(t)$  і  $R_0(t) = q \cdot R^*(t)$ , ( $q = 1,02$ ) для різних періодів кредитування.

Отримані значення характеризують інтервал зміни відсотку від індикативної ставки ( $R_*(t)$ ,  $R^*(t)$ ), що відповідає зоні допустимого ризику.

Таблиця 2

**Значення інтервалів зміни відсотку від індикативної ставки та базової відсоткової ставки за різні періоди кредитування**

$t$	$R_*(t)$	$R^*(t)$	$R_0(t) = q \cdot R^*(t)$
0	1,859	1,859	1,000
1	1,899	1,978	1,107
2	1,002	1,139	1,282
3	1,069	1,250	1,395
4	1,087	1,282	1,427
5	1,105	1,311	1,457
6	1,169	1,350	1,495

Джерело: розраховано автором

Отримані значення в Табл. 2 характеризують інтервал зміни відсотку від індикативної ставки, що відповідає зоні допустимого ризику та базової відсоткової ставки, яка не завжди попадає в інтервал допустимого ризику.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** На нашу думку основними перевагами цього методу являються: ліквідація неузгодженості процесів управління активами/пасивами окремих філій з інтересами банку в цілому, можливість мінімізації ризиків за допомогою правильного управління трансфертними цінами. Ця система дає змогу акумулювати розриви за строками та ставками на рівні казначейства, а філіям (профінансовим центрам) зосередитись лише на проблемах обсягів продаж на підвищення якості своїх продуктів, підтримувати процентну маржу банку на запланованому рівні, оскільки стимулює філії до залучення депозитів та надання кредитів за оптимальними цінами, а також спонукає менеджерів банку чітко визначити, чим компенсуватиметься втрата маржі у разі кредитування за ставками нижчими, ніж трансфертні ціни банку. Таким чином, трансфертна ціна уможливує розподіл ризиків банку і є інструментом аналізу ефективності роботи мережі філій та інших структурних підрозділів, а також основним елементом системи управління банком. Використання механізму трансфертного ціноутворення забезпечує максимальну ефективність діяльності банку та централізацію управління ризиками.

### Література

1. Савченко Т. Г. Методологічні та методичні аспекти трансфертного ціноутворення у банківських установах / Міжнародна економічна політика. — 2006. — № 5. — С. 5–39.
2. Хуторна М. Е., Бартош О. М. Трансфертне ціноутворення і його застосування в банках України / М. Хуторна, О. Бартош // Ефективна економіка. — 2014. — № 12. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3679>
3. Блудова Т. В., Гармидаров П. П. До питання управління відсотковим ризиком / Вісник НБУ, № 10, 2004. — С. 68–71.
4. Савченко Т. Г. Трансфертне ціноутворення в системі ризик-менеджменту банку / Т. Г. Савченко, І. В. Белова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. — Суми: УАБС НБУ, 2009. — Вип. 24. — С. 157–169.
5. Kawano, Randall T. Funds Transfer Pricing [Text] / Journal of Performance Management. — 2005. — Nov. — P. 35–43.
6. Andre Shih, David Crandon, Steven Wofford. Transfer Pricing: Pitfalls in Using Multiple Benchmark Yield Curves [Text] / Journal of Performance Management. — 2004. — Jul. — P. 33–46.
7. Макаренко М. І., Савченко Т. Г. Система трансфертного ціноутворення в комерційних банках: монографія. — Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. — 238 с.



8. Сукач О. М. Трансфертне ціноутворення в комерційних банках. Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. — Випуск 4. — 2015. — с. 922–925.
9. Дзюба П. В. Трансферне ціноутворення: економічний зміст та специфіка / П. Дзюба // Економіка України. — 2006. — № 1. — С. 14–22.
10. Ларікова Т. В. Методика трансфертного ціноутворення в банку / Т. Ларікова // Фінанси, облік і аудит. — 2008. — № 12. — С. 276–285.
11. Мельник А. О. Управління трансфертним ціноутворенням на підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А. Мельник. — Х., 2007. — 19 с.
12. Волицька А. А. Трансфертна модель як інструмент управління валютним ризиком банку / Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. — Суми: УАБС НБУ, 2005. — Т. 14. — С. 155–162.
13. Блудова Т. В. Теорія ймовірностей. Навчальний посібник Львів, ЛБІ НБУ, 2005. — 319 с.

#### References

1. Savchenko T. G. Metodologičnı́ ta metodičnı́ aspekt transfertnogo tsinoutvorennya u bankı́vs'kikh ustanovakh / Mizhnarodna yekonomična politika. — 2006. — № 5. — S. 5–39.
2. Khutorna M. Ye., Bartosh O. M. Transfertne tsinoutvorennya i yogo zastosuvannya v bankakh Ukraїni / M. Khutorna, O. Bartosh // Yefektivna yekonomika. — 2014. — № 12. — [Yelektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?or=1&g=3679>
3. Bludova T. V., Garmidarov P. P. Do pitannya upravlinnya vı́dsotkovim rizikom / Vı́sник NBU, № 10, 2004. — S. 68–71.
4. Savchenko T. G. Transfertne tsinoutvorennya v sisteme rizik-menedzhmentu banku / T. G. Savchenko, Í. V. Bêlova // Problem i perspektivi rozvitku bankı́vs'koї sistemi Ukraїni: zb. nauk. prats'. — Sumi: UABS NBU, 2009. — Vip. 24. — S. 157–169.
5. Kavano, Rendall T. Stoimost' perevoda sredstv [Tekst] / Zhurnal upravleniya proizvoditel'nost'yu. — 2005. — noyabr' — str. 35–43.
6. Andre Shi, Devid Krandon, Stiven Uoford. Transfertnoye tsenoobrazovaniye: problemy s ispol'zovaniyem mnozhestvennykh kontrol'nykh krivykh dokhodnosti [Tekst] / Zhurnal upravleniya proizvoditel'nost'yu. — 2004. — iyul'. — S. 33–46.
7. Makarenko M. Í., Savchenko T. G. Sistema transfertnogo tsinoutvorennya v komertsı́ynikh bankakh: monografiya. — Sumi: DVNZ «UABS NBU», 2008. — 238 s.
8. Sukach O. M. Transfertne tsinoutvorennya v komertsı́ynikh bankakh. Mikolaı́vs'kiy natsı́onal'niy unı́versitet imeni V. O. Sukhomlins'kiy. Vipusk 4. 2015. s. 922–925.
9. Dzyuba P. V. Transferne tsinoutvorennya: yekonomičnı́y zmıst ta spetsifika / P. Dzyuba // Yekonomika Ukraїni. — 2006. — № 1. — S. 14–22.
10. Larikova T. V. Metodika transfertnogo tsinoutvorennya v banku / T. Larikova // Fı́nansi, oblık i audit. — 2008. — № 12. — S. 276–285.
11. Mel'nik A. O. Uprazhneniye transfertnim tsinoutvorenniyam na pı́dpriemstvı́: avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. yekon. nauk: spets. 08.00.04 «Yekonomika ta upravlinnya pı́dpriemstvami» / A. Mel'nik. — KH., 2007. — 19 s.
12. Volits'ka A. A. Transfertna model' yak instrument upravlinnya valyutnim rizikom banku / Problem i perspektivi rozvitku bankı́vs'koї sistemi Ukraїni: zb. nauk. prats'. — Sumi: UABS NBU, 2005. — T. 14. — S. 155–162.
13. Bludova T. V. Teoriya ymovı́rnostey. Navchal'niy posı́bnik L'vı́v, LBÍ NBU, 2005. — 319 s.

**Корнух Оксана Валентинівна**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку  
Державний вищий навчальний заклад  
«Криворізький національний університет»*

**Корнух Оксана Валентиновна**

*кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры финансов субъектов хозяйствования и инновационного развития  
Государственное высшее учебное заведение  
«Криворожский национальный университет»*

**Kornuk Oksana**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Finance  
Business Entities and Innovation Development  
State Higher Educational Institution  
«Krivoy Rog National University»*

**Соловйова Юлія Ігорівна**

*магістр  
Державного вищого навчального закладу  
«Криворізький національний університет»*

**Соловьёва Юлия Игоревна**

*магистр  
Государственного высшего учебного заведения  
«Криворожский национальный университет»*

**Solovyov Julia**

*Master of the  
State Higher Educational Institution  
«Krivoy Rog National University»*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ РІВНЯ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ УРОВНЯ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЕГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

## **IMPROVEMENT OF THE METHOD APPROACH TO ASSESSING INTANGIBLE ASSETS IN THE DEFINITION OF THE ELIMINATION LEVEL OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF ITS INNOVATION DEVELOPMENT**

**Анотація.** У статті наведено підходи вчених до трактування таких понять як «ліквідність», «ліквідність підприємства», «управління ліквідністю підприємства». Проведено аналіз ліквідності балансу гірничодобувних підприємств. Наголошено на міжнародному досвіді ефективного використання об'єктів інтелектуальної власності у господарському обігу, зазначено що саме об'єкти інтелектуальної власності на сьогодні є дієвим інструментом інноваційного розвитку підприємства. У фінансовій звітності як українських так й іноземних підприємств майже всі об'єкти інтелектуальної власності обліковуються у складі нематеріальних активів. Здійснено порівняльну характеристику П(С)БО 8 з МСБО 38,

визначено їх схожі та відмінні риси. Загострено увагу, що національні стандарти мають обмежені вимоги до розкриття інформації. Запропоновано методичний підхід до оцінки нематеріальних активів підприємства шляхом ранжування нематеріальних активів на основі експертних оцінок.

**Ключові слова:** ліквідність, ліквідність підприємства, управління ліквідністю підприємства, необоротні активи, інноваційний розвиток, гудвіл.

**Аннотация.** В статье приведены подходы ученых к трактовке таких понятий как «ликвидность», «ликвидность предприятия», «управление ликвидностью предприятия». Проведен анализ ликвидности баланса горнодобывающих предприятий. Отмечено международный опыт эффективного использования объектов интеллектуальной собственности в хозяйственном обороте, показано, что именно объекты интеллектуальной собственности сегодня являются действенным инструментом инновационного развития предприятия. В финансовой отчетности как украинских, так и иностранных предприятий почти все объекты интеллектуальной собственности учитываются в составе нематериальных активов. Проведено сравнительную характеристику П(С)БУ 8 и МСБУ 38, определено их сходие и отличительные черты. Заострено внимание, что национальные стандарты имеют ограниченные требования к раскрытию информации. Предложен методический подход к оценке нематериальных активов предприятия путем ранжирования нематериальных активов на основе экспертных оценок.

**Ключевые слова:** ликвидность, ликвидность предприятия, управления ликвидностью предприятия, необоротные активы, инновационное развитие, гудвилл.

**Summary.** The article presents the approaches of scientists to the interpretation of such concepts as «liquidity», «liquidity of the enterprise», «liquidity management of the enterprise». An analysis of the liquidity of the balance of mining enterprises was conducted. The international experience of efficient use of intellectual property objects in the economic circulation is emphasized, and it is stated that intellectual property objects today are an effective tool for innovative development of the enterprise. In the financial statements of both Ukrainian and foreign enterprises, almost all intellectual property objects are accounted for as intangible assets. The comparative characteristics of P (C) BO 8 from IAS38 have been made, their similar and distinctive features have been determined. It is emphasized that national standards have limited disclosure requirements. The methodical approach to the estimation of intangible assets of the enterprise by means of ranking of intangible assets on the basis of expert evaluations is offered.

**Key words:** liquidity, liquidity of the enterprise, liquidity management of the enterprise, non-current assets, innovative development, goodwill.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах дієві та раціональні управлінські рішення на макро-і мікрорівні ґрунтуються на результатах аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання. Одним із параметрів оцінки фінансового стану, за яким оцінюється імідж підприємства в діловому світі, рівень інвестиційної привабливості, здатність суб'єкта господарювання забезпечувати ефективність фінансово-господарської діяльності, є ліквідність підприємства. Міжнародний досвід свідчить, що саме об'єкти інтелектуальної власності на сьогодні є дієвим інструментом забезпечення інноваційного розвитку підприємства. У фінансовій звітності як українських так й іноземних підприємств майже всі об'єкти інтелектуальної власності обліковуються у складі нематеріальних активів. Саме нематеріальні активи потенційно можуть збільшувати ринкову вартість, підвищувати інвестиційну привабливість підприємства за умови ефективного їх використання у власному виробництві, комерціалізації прав інтелектуальної власності іншим суб'єктам господарювання. В той же час, перехід до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в Україні яскра-

во показує різницю між національними (Н(С)БО 8) та міжнародними стандартами (МСБО 38).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останнім часом окремі питання щодо визначення сутності, оцінки та управління ліквідністю підприємства вивчали такі вчені як Бугай В. З. [4], Білий Є. Л. [4], Щербань О. Д. [13], Багацька К. О. [2], Бержанір І. А. [3], Олександренко І. В. [4] та ін. Але і до сьогодні відсутній підхід до оцінки нематеріальних активів підприємства у складі показників ліквідності підприємства.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є удосконалення методичного підходу до оцінки нематеріальних активів при визначенні рівня ліквідності підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Логіка нашого дослідження полягає у наступному: визначити основні підходи науковців до трактування таких понять як «ліквідність», «ліквідність підприємства», «управління ліквідністю підприємства»; провести аналіз ліквідності балансу гірничодобувних підприємств; в обґрунтуванні сучасної ролі нематеріальних активів при визначенні рівня ліквідності підприємства.



Таблиця 1

## Теоретичні підходи до визначення поняття «ліквідність»

Автор	Ліквідність — це ...
Ковальов В. В. [8]	Під ліквідністю будь-якого активу розуміють здатність його трансформуватися у грошові засоби, а ступінь ліквідності визначається тривалістю тимчасового періоду, протягом якого це трансформація може бути здійснена. Чим коротше період, тим вище ступінь ліквідності.
Шеремет А. Д. [12]	Виділяють поточну й перспективну ліквідність, розуміючи під поточною ліквідністю співвідношення найбільш ліквідних засобів (коштів і короткострокових фінансових вкладень) і 11 активів (дебіторської заборгованості), що швидко реалізуються, з короткостроковими пасивами. Порівняння ж активів, які повільно реалізуються, з довгостроковими і середньостроковими пасивами відображає, на їх думку, перспективну ліквідність. При цьому поточна ліквідність асоціюється ними з платоспроможністю на найближчий період часу, а перспективна ліквідність є прогнозом платоспроможності.
Бутинець Ф.Ф. [4]	Це здатність підприємства перетворювати свої активи на грошові кошти для покриття боргових зобов'язань.
Савицька Г.В. [11]	Це здатність компанії погасити свої поточні зобов'язання.

Ліквідність підприємства як економічна категорія широко використовується у фінансово-економічному аналізі підприємства. Її багатогранність зумовила відсутність єдиного трактування серед науковців. У результаті дослідження визначень, що використовуються для розкриття змісту ліквідності підприємства та з метою їх систематизації, виділено чотири підходи (табл. 1).

Ковальов В.В. розуміє ліквідність, як перетворення активу підприємства на грошові засоби, а щодо ступеня ліквідності визначає тривалість періоду, який необхідний для трансформації активу.

Шеремет А. Д. розглядає поточну й перспективну ліквідність. Поточну ліквідність розуміє, як співвідношення найбільш ліквідних активів до короткострокових пасивів. А перспективну навпаки, активи, що повільно реалізуються з пасивами середньостроковими та довгостроковими. Але і поточну, і перспективну ліквідність асоціює з платоспроможністю.

Бутинець Ф. Ф. та Савицька Г. В. тлумачать ліквідність, як здатність підприємства швидко розраховуватися зі своїми зобов'язаннями.

Хоча поняття ліквідності різняться, але є дещо спільне, а саме те, що ліквідність це перш за все, здатність активів на підприємстві перетворюватись на грошові кошти.

Виділення підходів до трактування поняття «ліквідність підприємства» забезпечує систематизацію поглядів на зміст цієї категорії та розкриває її багатогранність, а формулювання функцій ліквідності підприємства конкретизує роль даного поняття у системі управління (табл. 2).

Як видно з таблиці 2, автори ототожнюють ліквідність підприємства з платоспроможністю. Тобто, наскільки своєчасно підприємство зможе розраховуватися зі своїми зобов'язаннями, спроможність за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел вишукувати резерви платіжних коштів, підтримувати рівновагу між обсягом і строками перетворення активів

Таблиця 2

## Теоретичні підходи до визначення поняття «ліквідність підприємства»

Автор	Ліквідність підприємства — це ...
Іонін Є.Є. [6]	Це спроможність своєчасно перетворювати активи на гроші з метою виконання необхідних платежів, становить одну із необхідних умов забезпечення платоспроможності.
Ковальов В. В. [9]	Це здатність нести відповідальність різними видами активів, окремо або в цілому, за своїми платіжними зобов'язаннями у будь-який момент часу поточного та планового періодів згідно з укладеними договорами, при цьому вона може бути забезпечена як приростом активів, так і приростом пасивів.
Іонова А.Ф., Селезньова Н. Н. [7]	Це здатність покривати свої зобов'язання активами, термін яких в грошову форму відповідає терміну погашення зобов'язань.
Костирко Р.О. [10]	Це його мобільність, спроможність за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел вишукувати резерви платіжних коштів, необхідних для погашення боргів, і постійно, у будь-який час, підтримувати рівновагу між обсягом і строками перетворення активів у грошові кошти за обсягами і строками погашення зобов'язань.

Таблиця 3

**Теоретичні підходи до визначення поняття «управління ліквідністю підприємства»**

Автор	Управління ліквідністю підприємства — це...
Коваленко Л.О. [8]	Пов'язане з оптимізацією величини та структури оборотних активів і полягає у виборі відповідної політики управління запасами, грошовими коштами, дебіторською заборгованістю.
Щербань О.Д. [14]	Управління активами за термінами погашення, управління вартістю ресурсів, які використовуються для забезпечення ліквідності, прогнозування потреби в ліквідних коштах.
Багацька К.О. [1]	Є інструментом менеджменту, до якого належить постійний моніторинг, контроль нормативів ліквідності з боку НБУ та GAP-аналізу, сутність якого полягає у порівнянні однакових за строками використання і погашення груп активів і зобов'язань і розрахунки розривів ліквідності.
Смірнова П. В. [2]	Це розміщення коштів підприємства таким чином, щоб можна було достатньо швидко реалізувати свої активи і отримувати грошові кошти для оплати своїх зобов'язань. Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів і поточних зобов'язань.

у грошові кошти за обсягами і строками погашення зобов'язань.

Сучасні економічні умови господарювання вимагають від керівництва нових підходів до управління ліквідністю підприємства, з урахуванням швидкої зміни зовнішнього середовища і необхідності розробки дієвих заходів з метою зменшення його негативного впливу на результати фінансово-господарської діяльності.

При цьому потрібно застосувати системний підхід та в комплексі формувати політику управління ліквідністю, основними складовими якої є: управління платоспроможністю; управління ліквідністю активів; взаємопов'язане управління ліквідністю, доходністю та ризиком підприємства.

Визначити сутність та складові ліквідності підприємства є першим етапом, але більш складне питання — це ефективне управління нею. Тому, наступним кроком наведемо основні підходи до трактування поняття «управління ліквідністю підприємства», які представлено в таблиці 3. Можна констатувати, що і управління ліквідністю підприємства автори трактують по різному, але схожість полягає в постійному моніторингу та оптимізації величини активів, в прогнозуванні потреби в ліквідних коштах.

Багацька К. О. вважає важливим контроль нормативів ліквідності з боку НБУ та GAP-аналізу,

сутність якого полягає у порівнянні однакових за строками використання і погашення груп активів і зобов'язань і розрахунки розривів ліквідності.

На наступному етапі нашого дослідження проведемо аналіз ліквідності балансу підприємств. Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу зі статтями пасиву. У бухгалтерському балансі в активі засоби підприємства групуються за ступенем зростання їх ліквідності, в пасиві зобов'язання розміщені по мірі скорочення термінів (посилена, підвищення строковості) їх погашення. Якщо при такому порівнянні активів вистачає, то баланс — ліквідний і підприємство платоспроможне і навпаки. Аналіз ліквідності проведемо на основі даних гірничодобувних підприємства міста Кривого Рогу за 2016 рік.

Усі активи підприємства залежно від ступеня їх ліквідності, тобто від здатності та швидкості перетворення в грошові кошти, можна умовно поділити на класи активів, які представлені в таблиці 4 та рис. 1.

Пасиви балансу групуються залежно від ступеня зростання строків погашення зобов'язань (табл. 5, рис. 2).

Підприємство вважається ліквідним, якщо його поточні активи перевищують короткострокові зобов'язання. Підприємство може бути ліквідним в більшій або меншій мірі, або у нього взагалі може бути відсутня ліквідність. Для оцінки реального

Таблиця 4

**Класи активів гірничодобувних підприємств за 2016 рік**

Актив	Південний ГЗК	Північний ГЗК	Інгулецький ГЗК	Центральний ГЗК
Найбільшліквідні (A1)	449805	61167	11034	371343
Швидколіквідні (A2)	14624160	17864378	23050351	168230587
Повільноліквідні (A3)	604210	2250230	16884122	18794567
Мало ліквідні (A4)	21622550	19293401	27918930	205879457

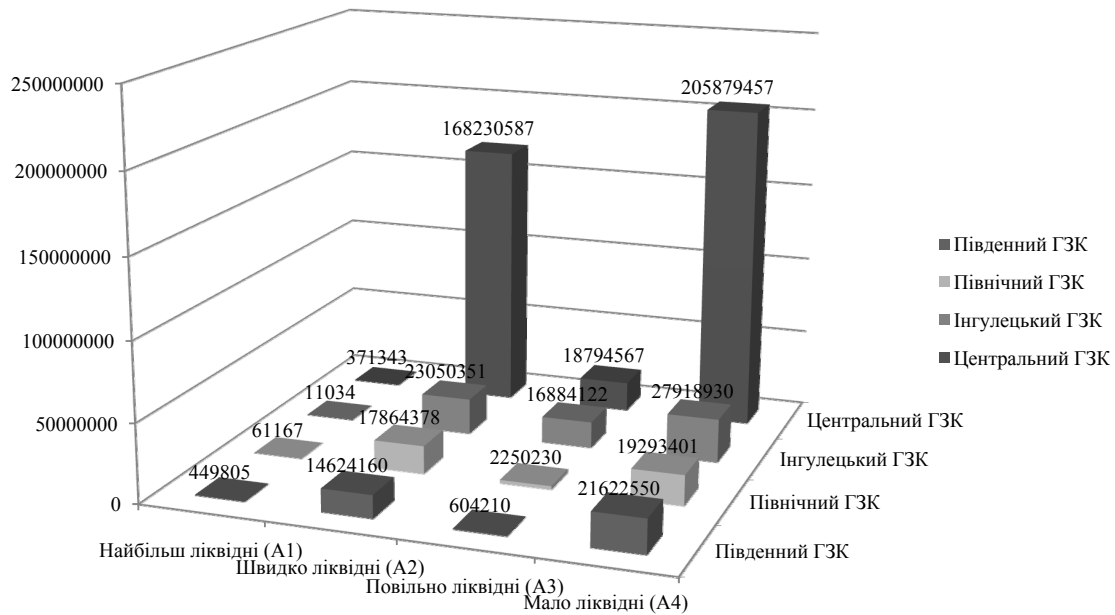


Рис. 1. Групування активів гірничодобувних підприємств м. Кривого Рогу за 2016 рік

ступеня ліквідності підприємства спочатку необхідно здійснити аналіз ліквідності балансу.

Для визначення ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки з кожної групи активів і пасивів. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються умови:  $A_1 \geq P_2$ ,  $A_3 \geq P_3$ ,  $A_4 \geq P_4$ . Аналіз ліквідності балансу гірничодобувних підприємств м. Кривого Рогу за 2016 рік показав, що у всі підприємств баланс є ліквідним.

Ідея даної роботи полягає у наступному. На сьогодні, коли поступово економіки розвинених країн переходять на інноваційний шлях розвитку, то змінюються і ключові чинники забезпечення стійкого економічного розвитку. Основним таким чинником є об'єкти інтелектуальної власності, які можна комерціалізувати шляхом заключення ліцензійних договорів (на різних умовах) з метою отримання роялті, договорів франчайзингу, договорів на передачу ноу-хау тощо. Тобто, ті об'єкти інтелектуальної власності, які обліковуються як нематеріальні активи і відносяться до четвертої групи мало ліквідних активів можуть потенційно стати ліквідними активами. Наприклад,

підприємство має патент на винахід (умовно, новий метод виготовлення «речовини» дозволить скоротити витрати на її виготовлення втричі, а за своїми якісними показниками ця «речовина» перевищує відомі аналоги в два рази), термін дії якого закінчиться через дванадцять років. Підприємство може надавати іншим підприємствам різні види ліцензій на використання такого методу, причому повністю захистити свої інтереси. Кількість таких договорів необмежена, а роялті буде отримувати від кожного такого договору. Отже, ліквідність такого нематеріального активу буде дуже висока, і відносити його до мало ліквідних активів буде недоречним.

Наступним кроком порівняємо нематеріальні активи за національними (П(С)БО № 8) з міжнародними (М(С)БО № 38) та зведемо у таблиці 6. МСБО 38. Основний момент, на який хочеться звернути увагу, що такі елементи у МСБО 38 як: клієнтські контракти, списки клієнтів, ліцензії, роялті, ліцензійні договори та договори франчайзингу відсутні у П(С)БО № 8.

Схожими рисами між національним і міжнародним стандартами є:

Таблиця 5

Класи пасивів гірничодобувних підприємств за 2016 рік

Пасив	Південний ГЗК	Північний ГЗК	Інгулецький ГЗК	Центральний ГЗК
Найбільш термінові (П1)	1500168	5822142	27918930	30111256
Короткострокові (П2)	15907	0	0	8300
Довгострокові (П3)	807778	591144	3016796	647874
Постійні (П4)	35138520	31985869	30157558	33289438

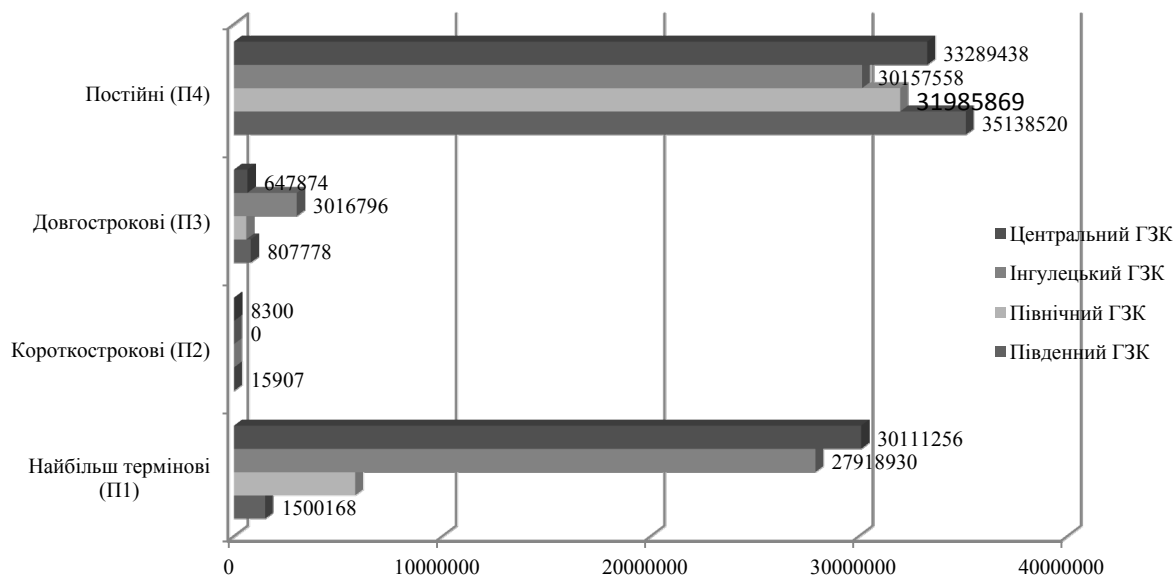


Рис. 2. Зобов'язання гірничодобувних підприємств м. Кривого Рогу за 2016 рік

- придбані нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, яка складається з ціни придбання, мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат пов'язаних з його придбанням і доведенням до стану, в якому він придатний до використання за призначенням;
  - при визначенні строку корисного використання необхідно використовувати терміни корисного використання подібних активів;
  - у примітках до фінансової звітності та у фінансових звітах розкривається інформація про вартості, за якою нематеріальні активи відображені в балансі.
- Розбіжності між національним та міжнародним стандартами бухгалтерського обліку полягають у:
- П(С)БО мають обмежені вимоги щодо розкриття інформації. Це позбавляє користувачів фінансових звітів, складених за П(С)БО, корисної інформації, необхідної для прийняття рішень;

Таблиця 6

**Порівняльна характеристика П(С)БО 8 з МСБО 38**

Ознака	П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»	МСБО 38 «Нематеріальні активи»
Оцінка нематеріальних активів при обміні	Первісна вартість нематеріального активу дорівнює залишковій вартості переданого нематеріального активу.	Собівартістю нового активу є балансова вартість відданого (в обмін) активу.
Первісна оцінка нематеріальних активів	Первісною вартістю є їх справедлива вартість на дату отримання з урахуванням витрат.	Підприємство може обрати первісне визнання нематеріальних активів за справедливою вартістю
Переоцінка нематеріальних активів	Переоцінка може проводитись за справедливою вартістю на дату балансу. У разі переоцінки окремого об'єкта нематеріального активу слід переоцінювати всі інші активи групи.	Після первісного визнання нематеріальний актив слід відображати за його собівартістю або за переоціненою сумою, яка є його справедливою вартістю на дату переоцінки.
Нарахування амортизації	Нарахування амортизації здійснюється протягом строку їх корисного використання	Нарахування амортизації слід починати, коли цей актив є наявним для використання
Розкриття інформації у звітності	У примітках до фінансової звітності розкривається інформація про: 1) первісну та накопичену амортизацію нематеріальних активів; 2) первісну вартість та накопичену амортизацію переданих у заставу нематеріальних активів; 3) загальну суму витрат на дослідження та розробки.	У фінансових звітах розкривається інформація про: 1) балансову вартість переоцінених нематеріальних активів; 2) дату чинності переоцінки; 3) балансову вартість, яка була б включена у фінансові звіти, якби переоцінені нематеріальні активи відображалися згідно з базовим підходом

Таблиця 7

**Фактичні та нормативні ранги рівня ліквідності  
необоротних активів гірничодобувних підприємств за 2016 рік**

Необоротні активи	Фактичні ранги	Нормативні ранги	Відхилення від нормативу (+, -)
<i>Південний ГЗК</i>			
Нематеріальні активи	3	2	-1
Незавершені капіталі інвестиції	4	5	-1
Основні засоби	5	3	+2
Інвестиційна нерухомість	2	4	-2
Гудвіл	1	1	0
<i>Північний ГЗК</i>			
Нематеріальні активи	3	2	-1
Незавершені капіталі інвестиції	4	5	-1
Основні засоби	5	3	+2
Інвестиційна нерухомість	2	4	-2
Гудвіл	1	1	0
<i>Інгулецький ГЗК</i>			
Нематеріальні активи	3	2	-1
Незавершені капіталі інвестиції	4	5	-1
Основні засоби	5	3	+2
Інвестиційна нерухомість	2	4	-2
Гудвіл	1	1	0
<i>Центральний ГЗК</i>			
Нематеріальні активи	3	2	-1
Незавершені капіталі інвестиції	4	5	-1
Основні засоби	5	3	+2
Інвестиційна нерухомість	2	4	-2
Гудвіл	1	1	0

– протиріччя між чинними П(С)БО і відповідними їм МСБО у вимогах або підходах. Прикладом таких протиріч є підхід до нарахування амортизації.

Необхідно також відмітити, що згідно МСБО гудвіл — це нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання найкращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо. Вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується під час визначення витрат платника податку, щодо активів якого виник такий гудвіл. В даному дослідженні автори хотіли привернути увагу саме до гудвілу, оскільки, з позиції підприємства, яке розвивається інноваційним шляхом саме гудвіл буде якісним показником ліквідності підприємства. Аналіз гірничодобувних підприємств м. Кривого Рогу показав, що строка «гудвіл» у даних підприємств не містить будь-яких цифрових даних. І така ситуація спостерігається по багатьом-багатьом підприємствам України різних галузей промисловості. В даному напрямі багато питань і проблем, задача нашого дослідження полягає в тому, щоб показати недооцінену роль нематеріальних активів підприємства саме при його оцінці ліквідності в умовах інноваційного розвитку. Беззаперечний і той факт, що інноваційний шлях розвитку є безальтернативним для українських підприємств.

Отже, зростання ролі й значення нематеріальних активів та гудвілу обумовило необхідність розробки нового методичного підходу до оцінки ліквідності підприємства (з урахуванням інноваційності його розвитку), який ґрунтується на інтегральній оцінці фактичних і нормативних показників ліквідності необоротних активів. Фактичні ранги запропоновано визначати відповідно до структури необоротних активів підприємства, а нормативні ранги в нашому дослідженні визначено за допомогою експертних оцінок. В якості експертів виступили фахівці інноваційних підприємств: головний бухгалтер, бухгалтер по основним фондам, бухгалтер по нематеріальним активам та спеціаліст по маркетингу першої категорії.

Наступним кроком визначено фактичні та нормативні ранги рівня ліквідності необоротних активів гірничодобувних підприємств (табл. 7).

Відхилення фактичного розміщення показників від нормативного, виражене через коефіцієнт кореляції двох рядів, являє собою рівень поточної ліквідності балансу.

Для того, щоб оцінити тісноту зв'язку між фактичними і нормативними рангами поточних активів та пасивів використовуємо коефіцієнт Спірмена, який розраховується як

$$P = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{N(N^2 - 1)}$$

квадрат різниці фактичних і нормативних рангів;

$N$  — число пар рангів

Коефіцієнт кореляції між фактичними та нормативними значеннями для гірничодобувних підприємств дорівнює 0,5. Для того щоб оцінити силу зв'язку між вказаними рядами рангів, необхідно використовувати шкалу Чеддока:



Таблиця 8

Показники тісноти зв'язку

Тіснота зв'язку	0,1–0,3	0,3–0,5	0,5–0,7	0,7–0,9	0,9–0,99
Сила зв'язку	слабка	помірна	помітна	висока	дуже висока

Отже, з розрахунку видно, що сила зв'язку між фактичними та нормативними рангами необоротних активів гірничодобувних підприємств є помірна. Нагадаємо, що на даних підприємствах взагалі не використовують гудвіл.

Література

1. Багацька К. О. Діагностика і управління ризиком ліквідності підприємства / К. О. Багацька // Економічний аналіз. — 2012.
2. Багацька К. О. Особливості застосування матричних моделей у діагностиці платоспроможності підприємства / К. О. Багацька, Л. М. Лукашук // Економічний аналіз. — 2013.
3. Баржанір І. А. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансового стану підприємства / І. А. Баржанір // Фінанси, облік, банки. — 2012.
4. Білий Є. Л. Тенденції формування оборотних активів машинобудівних підприємств та їх оцінка / Є. Л. Білий, В. З. Бугай // Економічні науки. — 2008.
5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік / Ф. Ф. Бутинець // ПП Рута. — 2009.
6. Іонін Є. Є. Індикатори фінансової стійкості підприємства як інструмент ранньої діагностики банкрутства / Є. Є. Іонін // Фінанси, облік, банки. — 2016.
7. Іонова А. Ф. Фінансовий аналіз. Управління фінансами / А. Ф. Іонова, Н. Н. Селезньова // Юніті. — 2006.
8. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова // Знання. — 2005.
9. Ковальов В. В. Введення в фінансовий менеджмент / В. В. Ковальов // Фінанси та статистика. — 2004.
10. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз / Р. О. Костирко // Фактор. — 2007.
11. Лисун І. Ю. Економічна суть ліквідності та платоспроможності / І. Ю. Лисун // Економічний аналіз. — 2014.
12. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Знання. — 2007.
13. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу комерційних організацій / А. Д. Шеремет, Є. В. Негашев // Інфра-М. — 2008.
14. Щербань О. Д. Визначення ефективності використання фінансових ресурсів / О. Д. Щербань // Вісник економічного транспорту і промисловості. — 2013.

References

1. Bagatskaya K. O. Diagnostics and risk management of liquidity of the enterprise / K. O. Bagatska // Economic analysis. — 2012.
2. Bagatskaya K. O. Features of the application of matrix models in the diagnostics of solvency of the enterprise / K. O. Bagatska, L. M. Lukashuk // Economic analysis. — 2013.
3. Barzhanir I. A. Liquidity analysis as an important stage in assessing the financial condition of the enterprise / I. A. Barzhanir // Finance, accounting, banks. — 2012.
4. White E. L. Trends in formation of current assets of machine-building enterprises and their estimation / E. L. White, V. Z. Bugai // Economics. — 2008.
5. Butinets F. F. Accounting financial accounting / Ф. Ф. Butinets // PP Ruta. — 2009.
6. Ionin E. E. Indicators of financial sustainability of the enterprise as a tool for early diagnosis of bankruptcy / E. E. Ionin // Finance, accounting, banks. — 2016.
7. Ionova A. F. Financial analysis. Financial Management / A. F. Ionova N. N. Selezneva // Unity. — 2006.
8. Kovalenko L. O. Financial Management / L. O. Kovalenko, L. M. Remnova // Knowledge. — 2005.
9. Kovalev V. V. Introduction to financial management / V. V. Kovalev // Finance and statistics. — 2004.
10. Kostyrko R. O. Financial analysis / R. O. Kostyrko // Factor. — 2007.
11. Lisun I. Yu. The economic essence of liquidity and solvency / I. Yu. Lisun // Economic analysis. — 2014.
12. Savitskaya G. V. Economic Analysis of Subsidiary Activities / Knowledge. — 2007.
13. Sheremet A. D. Methodology of financial analysis of commercial organizations / A. D. Sheremet, E. V. Negushev // InfraM. — 2008.
14. Shcherban O. D. Determining the effectiveness of using financial resources / O. D. Shcherban // Bulletin of Economic Transport and Industry. — 2013.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.**  
В роботі використовується методичний підхід до оцінки ліквідності підприємства, який ґрунтується на інтегральній оцінці фактичних і нормативних показників ліквідності необоротних активів гірничодобувних підприємств міста Кривого Рогу.

Розглянуті в статті питання дозволяють по новому і більш комплексно підійти до ролі нематеріальних активів при оцінці ліквідності підприємства з урахуванням його інноваційного розвитку.

**Мищенко Дмитро Анатолійович**

*доктор наук з державного управління, професор,  
професор кафедри фінансів*

*Університет митної справи та фінансів*

**Мищенко Дмитрий Анатольевич**

*доктор наук по государственному управлению, профессор,  
профессор кафедры финансов*

*Университет таможенного дела и финансов*

**Mishchenko Dmytro**

*Doctor of Sciences in Public Administration, Professor,  
Professor of the Department of Finance*

*University of Customs and Finance*

**Мищенко Людмила Олександрівна**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів*

*Університет митної справи та фінансів*

**Мищенко Людмила Александровна**

*кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры финансов*

*Университет таможенного дела и финансов*

**Mishchenko Lyudmila**

*PhD, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Finance*

*University of customs business and finance*

**Холошня Діана Олегівна**

*магістр*

*Університету митної справи та фінансів*

**Холошня Диана Олеговна**

*магистр*

*Университета таможенного дела и финансов*

**Kholoshnya Diana**

*Master of the*

*University of Customs and Finance*

**ОЦІНКА БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ**

**ОЦЕНКА БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

**ASSESSMENT OF BUDGETARY CAPACITY OF REGIONS: PRACTICAL ASPECTS**

**Анотація.** У статті розглянуто можливість застосування методу статистичного групування для оцінки бюджетного потенціалу регіонів, в результаті проведеного аналізу отримано середні фінансові показники за групами, результати статистичного групування оформлені у вигляді таблиць, запропонована методика дозволяє виявляти регіони, що мають вищий рівень бюджетного потенціалу і регіони з нижчим рівнем бюджетного потенціалу, які більшою мірою залежать від офіційних трансфертів. Використання результатів аналізу статистичного групування бюджетного потенціалу регіонів, передбачає переорієнтацію держави на розвиток регіонів, підвищення їх інвестиційної привабливості; підвищення ефективності управління місцевими бюджетами. Зазначено, що наразі постає необхідність у проведенні об'єктивного аналізу та оцінки бюджетного потенціалу регіонів, тому необхідним є розробка методики оцінки бюджетного потенціалу



регіонів, що покращить державне регулювання бюджетних процесів, що в свою чергу позитивно вплине на економіку України.

**Ключові слова:** бюджетний потенціал, фінанси, регіон, оцінка, аналіз, групування.

**Аннотация.** В статье рассмотрена возможность применения метода статистической группировки для оценки бюджетного потенциала регионов, в результате проведенного анализа получены средние финансовые показатели по группам, результаты статистической группировки оформлены в виде таблиц, предложенная методика позволяет выявлять регионы, имеющие высокий уровень бюджетного потенциала и регионы с низким уровнем бюджетного потенциала, которые в большей степени зависят от официальных трансфертов. Использование результатов анализа статистической группировки бюджетного потенциала регионов, предусматривает переориентацию государства на развитие регионов, повышение их инвестиционной привлекательности; повышение эффективности управления местными бюджетами. Отмечено, что в настоящее время возникает необходимость в проведении объективного анализа и оценки бюджетного потенциала регионов, необходимо разработать методику оценки бюджетного потенциала регионов, функционирование которого повысит эффективность бюджетной системы, государственного регулирования экономических процессов и управления социальной сферой на местном и общенациональном уровнях, что в свою очередь положительно повлияет на экономику Украины.

**Ключевые слова:** бюджетный потенциал, финансы, регион, оценка, группировка.

**Summary.** The possibility of applying the method of statistical grouping to assess the budgetary potential of the regions has been addressed in article. As a result of the analysis, the average financial indicators were obtained by groups, the results of the statistical grouping are presented in the tabular form, the proposed methodology makes it possible to identify regions that have a high level of budgetary potential and regions with a low level of budgetary potential, which are more dependent on official transfers. The use of the results of the statistical grouping analysis of the budgetary capacity of the regions, provides for a reorientation of the state to the development of regions, increase their investment attractiveness and management effectiveness of local budgets. It was noted that at present there is a need for objective analysis and assessment of the budgetary capacity of the regions, Therefore, it is necessary to develop a methodology for assessing the budgetary capacity of the regions, which will improve the state regulation of budgetary processes, which in turn positively affects the economy of Ukraine.

**Key words:** budgetary capacity, finance, region, assessment, analysis, grouping.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах розвитку відносин у сфері державних фінансів суттєво зростає значення оцінки бюджетного потенціалу регіонів, від стану якого безпосередньо залежить стабільне економічне зростання країни в цілому. Наявна в нашій країні система фінансового забезпечення регіонів є причиною наявності певних диспропорцій між складовими бюджетної системи, що перешкоджає збільшенню фінансових ресурсів, які перебувають у розпорядженні місцевих бюджетів. Відтак, є об'єктивна необхідність у аналізі та оцінці бюджетного потенціалу регіонів, який являє собою сукупність фінансових ресурсів, можливостей та спроможності органів місцевого самоврядування щодо їх мобілізації, яка необхідна для забезпечення соціально-економічного розвитку регіону.

Розв'язання цієї проблеми потребує формування та розвитку механізму оцінки бюджетного потенціалу регіонів, функціонування якого підвищить ефективність бюджетної системи, державного регулювання економічних процесів та управління соціальною сферою на місцевому та загальнонаціо-

нальному рівнях, що в свою чергу позитивно вплине на рівень життя населення України. Таким чином, досить актуальним є системне дослідження науково-методичних засад та практичного інструментарію оцінки бюджетного потенціалу регіонів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці дослідження фінансового потенціалу регіонів присвячено чимало праць таких вчених, як Балацький Є. О. [2], Буряченко А. Є. [4], Боронос В. Г. [3], Луніна І. О. [5], Малік Є. О. [4], Міронова Л. О. [8; 9], Пасічник Ю. В. [10], Пушак Я. Я. [11], Педченко Н. С. [12], Сафонова Л. Д. [4], Стрілець В. Ю. [12], Фролов С. М. [2; 14]. та ін. Однак, незважаючи на високий рівень наукових здобутків та значний практичний досвід у зазначеній площині досліджень, відзначимо, що подальшого вирішення потребують питання пов'язані з систематизацією науково-методичних підходів до оцінки та підвищення бюджетного потенціалу регіонів, в т. ч. з урахуванням реформи щодо децентралізації влади в Україні. Особливу увагу необхідно приділити розробці напрямів підвищення бюджетного потенціалу та його оцінки.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є проведення оцінки бюджетного потенціалу регіонів та розробка напрямів його зміцнення.

**Виклад основного матеріалу.** У вітчизняній літературі існує багато різних підходів щодо визначення сутності поняття «бюджетний потенціал регіону». Так, узагальнивши їх ми можемо зробити висновок, бюджетний потенціал це здатність акумулювати фінансові ресурси для фінансування функцій держави делегованих на місцевий рівень. Для визначення груп регіонів за рівнем потенціалу ми будемо використовувати статистичне групування, тому, що суть статистичного групування полягає в тому, що елементи сукупності об'єднують у групи за певними ознаками, класи, типи, а інформацію про них відображають як у межах груп, так і в цілому по сукупності [3].

Одне з основних завдань групування полягає в тому, щоб відібрати такі суттєві ознаки, які б дозволили ви-

ділити дійсно типові, відмінні одна від одної групи. За допомогою такого методу, як групування визначимо групи регіонів, за таким показником як обсяг офіційних трансфертів на 1 особу в середньому за три роки. Потрібно зазначити, що Донецька і Луганська область було виключено з проведеного аналізу у зв'язку з проведенням АТО, що робить показники неадекватними та унеможливорює їх включення до аналізу.

Показники бюджетного потенціалу регіонів, 2016 р. наведено у таблиці 1.

Величину інтервалу визначимо за формулою:

$$h = \frac{x_{\max} - x_{\min}}{n}$$

ширина інтервалу  $h = 550$ .

Результати статистичного групування оформлені у вигляді статистичних таблиць. За результатами проведеного групування було визначено 4 групи (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка показників бюджетного потенціалу регіонів України у 2016 р.

	Податкові надходження на 1 особу, грн.	Офіційні трансферти, на 1 особу, грн.	Всього доходів на 1 особу, грн.	Темп зростання, %
Вінницька	2969,52	5440,928	8994,49	149,1
Волинська	2413,1	6177,822	9148,5	140
Дніпропетровська	4997,69	4496,789	10051,71	135,9
Донецька	1797,52	2173,885	4239,02	123,6
Житомирська	2783,13	5802,394	9044,47	145,4
Закарпатська	2108,14	5573,074	8041,27	150
Запорізька	4432,46	4620,532	9609,36	154,9
Івано-Франківська	2292,69	6269,955	8924,17	142,5
Київська	4500,47	4741,52	10059,56	150,2
Кіровоградська	3281,38	5432,629	9123,07	147,3
Луганська	991,98	1764,962	2894,26	114,6
Львівська	3418,38	5284,568	9213,65	155,2
Миколаївська	3278,35	4863,346	8635,93	147,4
Одеська	3841,64	4197,207	8707,26	155,1
Полтавська	4181,74	5444,383	10302,31	143,7
Рівненська	2327,47	6292,785	8978,19	141,4
Сумська	3129,05	5770,327	9390,83	147,1
Тернопільська	2033,81	6396,968	8824,86	138,2
Харківська	3633,95	4297,453	8482,86	143,6
Херсонська	2603,34	4986,66	8112,51	145,2
Хмельницька	2703,18	5724,98	8969,31	142,1
Черкаська	3236,24	5561,412	9338,72	145,6
Чернівецька	2249,18	5611,285	8397,18	152,8
Чернігівська	2981,8	5305,815	8839,02	150
Київ	8452,71	0	13222,95	132

Джерело: складено автором на основі [1]

Таблиця 2

**Групи регіонів за ознакою  
(офіційні трансферти, на 1 особу грн.)  
у 2016 р.**

Група	Діапазон	Регіони
1	4197,207–4747,207	Дніпропетровська Запорізька Київська Одеська Харківська
2	4747,208–5297,208	Львівська Миколаївська Херсонська
3	5297,209–5847,209	Вінницька Житомирська Закарпатська Кіровоградська Полтавська Сумська Хмельницька Черкаська Чернівецька Чернігівська
4	5847,21–6397,21	Волинська Івано-Франківська Рівненська Тернопільська

Джерело: складено автором

У результаті проведеного групування ми отримали 4 групи регіонів. До першої групи увійшли регіони з найнижчими показниками офіційних трансфертів, на 1 особу грн., від 4197,207 грн. до 4747,207 грн., тобто вони мають найвищий рівень бюджетного потенціалу. Наступним етапом розрахуємо середні показники (всього доходів, податкових надходжень, офіційних трансфертів) за групами.

Результатом проведеного аналізу, ми отримали середні фінансові показники за групами, що наведені у таблиці 3.

Отже, аналіз таблиці 3, дає змогу бачити, наскільки різняться середні данні за групами, загальна сума доходів у першій групі складає 22065671,2 тис. грн., і темп зростання складає 127,5%, а от у 4 групі 10406123,63 тис. грн., і збільшуються вони на 25% у порівнянні з попереднім роком. Різниця між першою і другою групою складає 11659547,57 тис. грн. майже 50%. Показники першої групи найвищі, показники четвертої групи найнижчі.

Вчені вважають, що іноземні інвестиції відіграють велику роль в економічному становищі будь-якої держави незалежно від рівня її економічного розвитку. Їх роль значно зросла у 80–90-х рр. минулого століття, коли їх почали розглядати як один із основних засобів інтеграції національної економіки у світове господарство на основі перенесення

Таблиця 3

**Середні фінансові показники за групами регіонів України у 2016 р.**

Група	Регіони	Податкові надходження, тис. грн.	Офіційні трансферти, тис. грн.	Всього доходів, тис. грн.	Темп зростання, %
1	Дніпропетровська Запорізька Київська Одеська Харківська	10128972,0	10482559,38	22065671,2	127,5
2	Львівська Миколаївська Херсонська	5060330,8	8082953,733	13948001,17	124
3	Вінницька Житомирська Закарпатська Кіровоградська Полтавська Сумська Хмельницька Черкаська Чернівецька Чернігівська	3785984,71	6703851,83	11237599,39	125,54
4	Волинська Івано-Франківська Рівненська Тернопільська	2634034,7	7293867,1	10406123,63	125

Джерело: складено автором

виробничих потужностей, переведення капіталу, передавання технології, управлінського досвіду і навичок, інновацій у приймаючу країну, нерідко в більшу економіку [2].

Прямі іноземні інвестиції сприяють економічному зростанню приймаючої економіки на основі ефективнішого використання національних ресурсів. Прихід іноземних фірм на національний ринок призводить до заміщення чи витіснення менш ефективних національних компаній, що спричинює перерозподіл внутрішніх ресурсів між більш і менш рентабельними компаніями і сприяє зростанню середнього рівня продуктивності праці і середніх доходів на душу населення у приймаючій країні [15]. Отже, розглянемо прямі інвестиції за групами регіонів, які наведені на рисунку 1.

Аналіз рисунку 1 свідчить, що найвищий обсяг прямих інвестицій відповідає більш високому рівню бюджетного потенціалу регіону.

Середні показники економічного розвитку наведені у таблиці 4. До таблиці був включений такий показник, як оборот роздрібною торгівлі, вважаємо, що він є одним з найважливіших. Він відображає економічні та соціально — економічні процеси, що відбуваються в житті регіону та й країні в цілому. Обороти роздрібною торгівлі тісно пов'язаний з багатьма показниками розвитку економіки, з державним бюджетом, грошовим обігом тощо. Крім того, у сфері товарного обігу оборот роздрібною торгівлі впливає на інші показники торгівлі, зокрема на товарні запаси та їх оборотність праці в торгівлі і т.д. Разом з тим

він сам відчуває вплив товарних запасів, трудових і грошових витрат, стану матеріальної бази торгівлі і т.п. [4]. Другим і третім показниками було включено показники розвитку міжнародної торгівлі: до складу якої входять експорт, імпорт. Також ми розглядаємо рівень середньорічної заробітної плати, показник який характеризує економічний розвиток.

Аналіз таблиці, показує що у регіонах першої групи, всі показники значно вищі ніж у інших, тобто п'ять областей країни займають провідне місце з найвищим рівнем бюджетного потенціалу. Так, у 2016 р. у першій групі оборот роздрібною торгівлі на 52507,5 млн грн. більше ніж показник у 4 групі. Порівнюючи 1 і 2 групи, бачимо, що показник першої групи на 37748,67 млн грн. більше ніж другої.

Середньорічна заробітна плата, також найвища у першій групі, де вона становить 4951 грн., що на 859,5 грн. ніж у 4 групі.

Для зміцнення бюджетного потенціалу регіонів четвертої групи необхідно виявити галузі, розвиток яких створить нові робочі місця, а це в свою чергу забезпечити додаткові надходження до бюджету.

Проаналізуємо перспективні напрями розвитку Волинської області, виділимо напрями які дозволять зміцнити економіку регіону, а це в свою чергу зміцнить і бюджетний потенціал регіону. Особливістю даного регіону є те, що на Волині є 220 озер площею 13 тис. га. Покращення екології водойм дозволить ведення рибальства, що створить додаткові робочі місця і збільшить валовий регіональний продукт, окрім того це забезпечить додаткові надходження до бюджету.

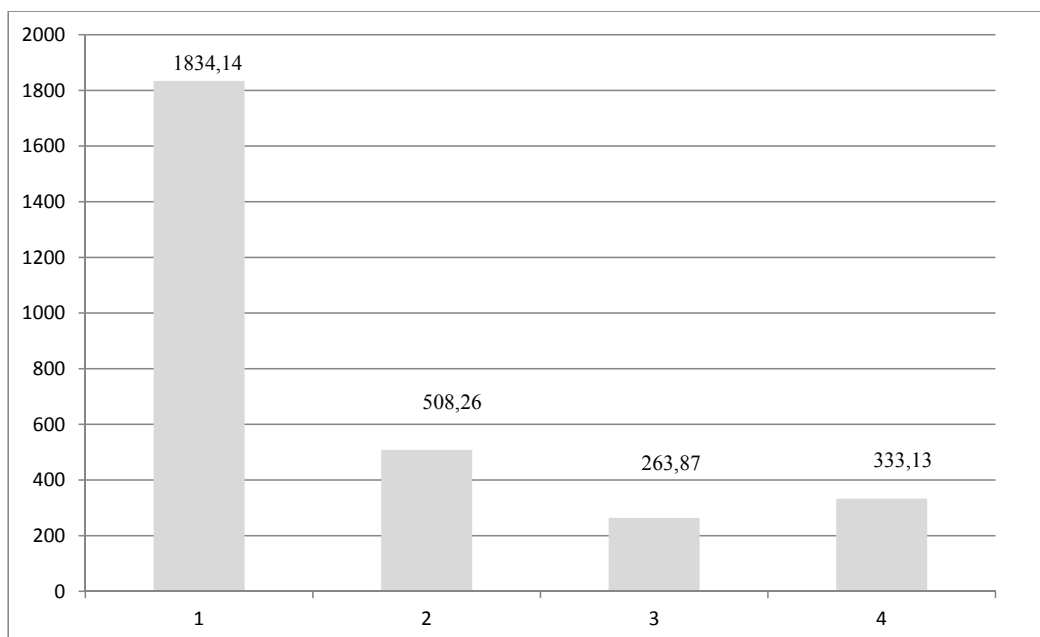


Рис. 1. Прямі інвестиції за групами регіонів України у 2016 р., млн дол.

Джерело: складено автором

Таблиця 4

Середні показники економічного розвитку за групами регіонів України у 2016 р.

Група	Регіони	Оборот роздрібної торгівлі, млн грн.	Загальні обсяги експорту товару, млн дол.	Загальні обсяги імпорту, млн дол.	Середньорічна заробітна плата, грн.	Середньорічна заробітна плата, дол.
1	Дніпропетровська Запорізька Київська Одеська Харківська	81164	2482,2	2022,9	4951	184,2
2	Львівська Миколаївська Херсонська	43415,33	1062,87	850,8	4497,67	167,33
3	Вінницька Житомирська Закарпатська Кіровоградська Полтавська Сумська Хмельницька Черкаська Чернівецька Чернігівська	28914,8	643,03	442,59	4136,6	161,4
4	Волинська Івано-Франківська Рівненська Тернопільська	28656,5	449,55	516,67	4091,5	153,75

Джерело: складено автором

Іншим перспективним напрямом розвитку Волинської області є розвиток виробництва молока, адже на сьогодні понад 80% його виробництва зосереджені в особистих селянських господарствах. Відтак, спостерігається низька економічна активність сільськогосподарських підприємств, яким можна надати підтримку з боку держави для подальшого розвитку у цій сфері.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Проведений аналіз дав змогу виявити регіони, які мають вищий рівень бюджетного потенціалу і регіони з найнижчим рівнем бюджетного потенціалу, які більшою мірою залежать від офіційних трансфертів. Використання результатів аналізу статистичного гру-

пування бюджетного потенціалу регіонів, передбачає переорієнтацію держави на розвиток регіонів, з урахування їх особливостей, підвищення їх інвестиційної привабливості та управління місцевими бюджетами.

Оцінка бюджетного потенціалу регіонів України, її проведення дозволить більш точно планувати надходження до бюджету, допоможе при розробці заходів з удосконалення регулюючої та фіскальної функції місцевих фінансів, усунення недоліків у бюджетному механізмі, формування раціональної структури податкових надходжень бюджету, сприятиме розробці напрямів ефективної бюджетної політики та розвитку фінансової політики на рівні регіону.

#### Література

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Балацький Є. О. Бюджетна децентралізація: ефективність реформи на місцевому рівні / Є. О. Балацький, С. М. Фролов [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/handle/123456789/6756>
3. Боронос В. Г. Аналіз економічного змісту фінансового потенціалу регіону / В. Г. Боронос, І. Карпенко [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/22526/09-Boronos.pdf?sequence=1>
4. Бюджетний менеджмент: тренінг-курс: навч. посіб. / Л. Д. Сафонова, А. Є. Буряченко, Є. О. Малік та ін.; за заг. ред. Є. О. Малік; передм. Т. І. Єфименко. — К.: ДНУ «Акад. фін. управління», 2012. — 400 с. — (Серія «Бюджетна і податкова системи: методологія, організація, навчання»).
5. Луніна І. О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ / І. О. Луніна // Економіка України. — 2014. — № 11. — С. 61–75. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk\\_2014\\_11\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2014_11_7)



6. Міщенко Д. А. Механізми державного регулювання розвитку аграрного сектору економіки України: теорія та методологія. монографія / Д. А. Міщенко. — Дніпропетровськ: ДДФА, 2014. — 400 с.
7. Міщенко Д. А. Оцінка сучасного стану інвестиційної активності у регіоні та шляхи її підвищення / Д. А. Міщенко., Л. О. Міщенко // Інвестиції: практика та досвід. . — 2014. — № 23. — С. 6–9.
8. Міронова Л. О. До питань активізації інвестиційної діяльності підприємств / Л. О. Міронова, О. І. Крутоус // Інвестиції: практика та досвід. — 2008. — № 13. — С. 2–5.
9. Міронова Л. О. Фінансовий потенціал регіону: теоретичний аспект / Л. О. Міронова, О. В. Моїсеєнко // Вісник ДДФА. — 2013. — № 2. — С. 141–149.
10. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: монографія Ю. В. Пасічник. — Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. — 642 с.
11. Пушак Я. Я. Напрями формування бюджетного потенціалу регіону [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/14\\_NPRT\\_2010/Economics/66977.doc.ht](http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66977.doc.ht)
12. Педченко Н. С. Бюджетний потенціал регіону: оцінка та перспективи розвитку: монографія / Н. С. Педченко, В. Ю. Стрілець. — Полтава: ПУЕТ, 2014. — 220 с.
13. Черненко Д. С. Роль держави в інвестиційній привабливості регіонів / Д. С. Черненко, О. С. Черненко [Електронний ресурс] / Режим доступу: [https://nubip.edu.ua/sites/default/files/tezi\\_zernovi\\_tehnologiyi\\_2017\\_ndi\\_ost.pdf#page=60](https://nubip.edu.ua/sites/default/files/tezi_zernovi_tehnologiyi_2017_ndi_ost.pdf#page=60)
14. Фролов С. М. Науково-методичний підхід до оцінювання бюджетного потенціалу прикордонної території у контексті управління її інноваційним розвитком / С. М. Фролов, С. М. Махнуша, В. М. Олійник Актуальні проблеми економіки. — 2013. — № 7(145). — С. 180–193.
15. Шевченко Н. І. Фактори, що визначають інвестиційну привабливість держави / Н. І. Шевченко [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=63>

#### References

1. Ofitsiyyny veb-sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyy resurs] / Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Balatskiy E. O. Byudzheta detsentralizatsiya: efektyvnist' reformy na mistsevomu rivni / E. O. Balatskiy, S. M. Frolov [Elektronnyy resurs] / Rezhym dostupu: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/handle/123456789/6756>
3. Boronos V. H. Analiz ekonomichnoho zmistu finansovoho potentsialu rehionu / V. H. Boronos, I. Karpenko [Elektronnyy resurs] / Rezhym dostupu: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/22526/09-Boronos.pdf?sequence=1>
4. Byudzhetniy menedzhment: treninh-kurs: navch. posib. / L. D. Safonova, A. E. Buryachenko, E. O. Malik ta in.; za zah. red. YE. O. Malik; peredm. T. I. Yefymenko. — K.: DNU «Akad. fin. uprav linnya», 2012. — 400 s. — (Seriya «Byudzheta i podatkova sys te my: metodolohiya, orhanizatsiya, navchannya»).
5. Lunina I. O. Byudzheta detsentralizatsiya: tsili ta napryamy reform / I. O. Lunina // Ekonomika Ukrainy. — 2014. — № 11. — С. 61–75. — Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk\\_2014\\_11\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2014_11_7)
6. Mishchenko D. A. Mekhanizmy derzhavnogo rehulyuvannya rozvytku ahrarnogo sektoru ekonomiky Ukrainy: teoriya ta metodolohiya. monohrafiya / D. A. Mishchenko. — Dnipropetrovs'k: DDFА, 2014. — 400.
7. Mishchenko D. A. Otsinka suchasnoho stanu investytsiynoi aktyvnosti u rehioni ta shlyakhy yiyi pidvyshchennya / D. A. Mishchenko., L. O. Mishchenko // Investytsiyi: praktyka ta dosvid. . — 2014. — № 23. — С. 6–9.
8. Mironova L. O. Do pytan' aktyvizatsiyi investytsiynoi diyal'nosti pidpryyemstv / L. O. Mironova, O. I. Krutous // Investytsiyi: praktyka ta dosvid. — 2008. — № 13. — С. 2–5.
9. Mironova L. O. Finansovyy potentsial rehionu: teoretychnyy aspekt / L. O. Mironova, O. V. Moyiseyenko // Visnyk DDFА. — 2013. — № 2. — С. 141–149.
10. Pasichnyk Yu. V. Byudzhetniy potentsial ekonomichnoho zrostannya v Ukraini: monohrafiya Yu. V. Pasichnyk. — Donets'k: TOV «Yugo-Vostok, Ltd», 2005. — 642 s.
11. Pushak Ya. Ya. Napryamy formuvannya byudzhetnoho potentsialu rehionu [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: [http://www.rusnauka.com/14\\_NPRT\\_2010/Economics/66977.doc.ht](http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66977.doc.ht)
12. Pedchenko N. S. Byudzhetniy potentsial rehionu: otsinka ta perspektyvy rozvytku: monohrafiya / N. S. Pedchenko, V. Yu. Strilets'. — Poltava: PUET, 2014. — 220 s.
13. Chernenko D. S. Rol derzhavy v investytsiyniy pryvablyvosti rehioniv / D. S. Chernenko, O. S. Chernenko [Elektronnyy resurs] / Rezhym dostupu: [https://nubip.edu.ua/sites/default/files/tezi\\_zernovi\\_tehnologiyi\\_2017\\_ndi\\_ost.pdf#page=60](https://nubip.edu.ua/sites/default/files/tezi_zernovi_tehnologiyi_2017_ndi_ost.pdf#page=60)
14. Frolov S. M. Naukovo-metodychnyy pidkhid do otsinyuvannya byudzhetnoho potentsialu prykordonnnoyi terytoriyi u konteksti upravlinnya yiyi innovatsiynym rozvytkom / S. M. Frolov, S. M. Makhnusha, V. M. Oliynyk Aktual'ni problemy ekonomiky. — 2013. — № 7(145). — С. 180–193.
15. Shevchenko N. I. Faktory, shcho vyznachayut' investytsiynu pryvablyvist' derzhavy / N. I. Shevchenko [Elektronnyy resurs] / Rezhym dostupu: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=63>

**Игнатенко Олександр Степанович**

*аспірант*

*Київського національного університету технологій та дизайну*

**Игнатенко Александр Степанович**

*аспирант*

*Киевского национального университета технологий и дизайна*

**Ignatenko Alexander**

*Graduate Student of the*

*Kyiv National University of Technologies and Design*

## СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

## STRATEGIC GUIDELINES FOR INCREASING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE AGROINDUSTRIAL COMPLEX

**Анотація.** Проаналізовано проблеми організації інвестиційної діяльності у агропромисловому комплексі України. Подано авторське розуміння результату поліпшення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу. Зроблено висновок про очікувану (бажану) результативність державної політики підтримки інвестиційної діяльності у агропромисловому комплексі. Обґрунтовано пропозицію про доцільність розробки та ухвалення Стратегії підтримки інвестиційної діяльності суб'єктів агропромислового комплексу як окремого документу, в якому мають бути визначені стратегічні орієнтири щодо інвестиційного забезпечення розвитку агропромислового комплексу.

Виділено інструменти прямої та непрямої підтримки інвестиційної діяльності у агропромисловому комплексі. Докладно описано перелік можливих інструментів прямої підтримки та перелік можливих інструментів непрямої підтримки.

Відзначено, що важливим напрямом (орієнтиром) підвищення інвестиційної привабливості видів економічної діяльності агропромислового комплексу має стати стимулювання інноваційної діяльності за видами агропромислового виробництва.

**Ключові слова:** агропромисловий комплекс, інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, стратегічні орієнтири, стратегія.

**Аннотация.** Проанализированы проблемы организации инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе Украины. Обосновано предложение о целесообразности разработки и принятия Стратегии поддержки инвестиционной деятельности субъектов агропромышленного комплекса как отдельного документа, в котором должны быть определены стратегические ориентиры инвестиционного обеспечения развития агропромышленного комплекса.

Выделены инструменты прямой и косвенной поддержки инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе. Подробно описан перечень возможных инструментов прямой поддержки и перечень возможных инструментов косвенной поддержки.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, стратегические ориентиры, стратегия.

**Summary.** Analyzed the problems of organization of investment activity in the agro-industrial complex of Ukraine. Substantiates the suggestion that the development and adoption of the Strategy, support of investment activity of subjects of agriculture as a separate document, which should define strategic guidelines for investment development of agro-industrial complex.

Selected instruments of direct and indirect support of investment activity in the agricultural sector. Described the list of possible tools of direct support and the list of possible instruments of indirect support.

**Key words:** agribusiness, investment, investment activity, investment attractiveness, strategic guidelines, strategy.



**Постановка проблеми.** Підвищення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу України, з огляду на особливості унікального земельного фонду та природно-кліматичних умов України, є питанням стратегічної важливості. Стабільне інвестиційне забезпечення видів економічної діяльності агропромислового комплексу, у першу чергу сільського господарства, є одним із ключових чинників підтримки сільського населення та розвитку сільських територій, а також гарантування продовольчої безпеки держави. Відтак, держава в рамках реалізації державної соціально-економічної політики має розробити та реалізувати виважені рішення, спрямовані на підтримку інвестиційного забезпечення розвитку агропромислового комплексу. Цим пояснюється актуальність дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми організації інвестиційної діяльності у агропромисловому комплексі перебувають в полі зору провідних науковців. Окремі аспекти застосування інструментів стимулювання інвестування у агропромисловому комплексі висвітлено у працях Н. Бабіної [1], С. Захаріна [3], І. Котьякалової [4], М. Однорог [5], Н. Резнік [6]. Однак наявні розвідки не враховують усієї специфіки економічних наслідків активізації інвестиційної діяльності суб'єктів кредитування агропромислового комплексу в умовах сучасних соціально-економічних трансформацій.

**Формулювання мети статті (постановка завдання)** — викласти результати досліджень з розробки методичних основ та особливостей організації інвестиційної діяльності суб'єктів агропромислового комплексу в умовах сучасних соціально-економічних трансформацій.

**Виклад основного матеріалу.** Підвищення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу, згідно нашої позиції, має бути не самоціллю, а інструментом залучення достатніх за обсягом та строками вкладення інвестиційних ресурсів, що вкладаються в об'єкти інвестиційної діяльності на прийнятних для усіх учасників відповідних інвестиційних проектах умовах. Зокрема, слід сприяти припливу інвестицій, що вкладаються у створення та впровадження новітніх агропромислових технологій, розробку аграрних інновацій, будівництво нових сучасних підприємств, виконання науково-технічних робіт тощо. Підвищення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу, таким чином, має стати завданням, що передбачає настання конкретних вимірюваних економічних наслідків, внаслідок чого відбуватиметься підвищення економічної результативності та ефективності роботи усіх видів економічної діяльності згаданого комплексу.

Поліпшення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу в контексті предмета нашого дослідження будемо розуміти як результат створення дедалі сприятливіших умов для здійснення інвестиційної діяльності у агропромисловому комплексі. На практичному рівні цей результат може проявлятися як наявність додаткових мотивацій (мотиваційних причин) у реальних та (або) потенційних інвесторів у вкладенні інвестицій (нове інвестування за рахунок власних заощаджень, реінвестування, залучення зовнішніх інвестицій тощо).

На нашу думку, державна політика підтримки інвестиційної діяльності у агропромисловому комплексі має представляти собою не просту сукупність «декларативних» нормативно-правових актів (тобто, бути не «набором гасел»), а бути формалізованою у формі Стратегії — окремому документі високого рівня, в якому визначені мета, завдання, відповідні заходи в межах згаданої політики. У вказаній Стратегії мають бути визначені стратегічні орієнтири щодо інвестиційного забезпечення розвитку агропромислового комплексу, а відповідні заходи мають передбачати виконання певних процедур (робіт) із залученням різних органів державної влади, органів місцевого рівня, підприємств, реальних та потенційних інвесторів, міжнародних та вітчизняних кредиторів (банків). Вказана Стратегія має бути реалізована за рахунок бюджетних та позабюджетних ресурсів і, в ідеалі, повинна представляти собою великий загальнонаціональний інвестиційний проєкт, що реалізується із використанням механізмів державно-приватного партнерства.

Організація інвестиційної діяльності у агропромисловому комплексі має низку проблем, у тому числі: неефективність екологічного та земельного регулювання; нераціональність системи екологічного ліцензування та оподаткування; нечіткість законодавства або нерегульованість питань щодо визначення корпоративних прав, прав власності, прав акціонерів; відсутність системності у здійсненні капітальних інвестицій за рахунок бюджетів різного рівня; недосконалість механізму нарахування бюджетних компенсацій, спрямованих на «здешевлення» кредитів для суб'єктів агропромислового комплексу; відсутність достатньої кількості програм для підтримки малого підприємництва у агропромисловому комплексі, зокрема фермерства, сімейних бізнес-проектів; фрагментарність та вибірковість застосування інструментів надання державних гарантій для залучених нових інвестицій; нераціональність механізму підтримки інвестиційних кредитів, що спрямовуються на реалізацію відповідних інвестиційних проєктів.

Можемо виділити інструменти прямої та непрямой підтримки інвестиційної діяльності у агропромислому комплексі. Серед інструментів прямої підтримки:

- повне або часткове державне фінансування інвестиційних та інноваційних проектів у окремих видах економічної діяльності агропромислового комплексу;
- реалізація програм державно-приватного партнерства при здійсненні системних інвестиційних проектів;
- надання гарантій (державних, місцевих) при здійсненні інвестиційних проектів (повних, часткових);
- супроводження крупних інвестиційних проектів, у тому числі із залученням іноземних інвестицій;
- сприяння окремим інвесторам (суб'єктам інвестиційної діяльності) у отриманні субсидій, грантів, інвестиційних кредитів.

Серед інструментів непрямой підтримки інвестиційної діяльності у агропромислому комплексі можемо виділити наступні:

- підтримка належного рівня доходів виробників (що на практиці призводить до зростання рентабельності інвестицій, а відтак — створює додаткові мотивації для інвестора для реінвестицій або нових інвестицій);
- цінове регулювання (підтримка внутрішніх цін на продукцію харчової промисловості або сільськогосподарську сировину, встановлення імпортного та експортного мита, квотування тощо);
- підтримка розвитку ринкової та виробничої інфраструктури (створення та фінансування розвитку об'єктів інфраструктури);
- компенсація витрат операційної діяльності (надання субсидій виробникам певних видів продукції, надання субсидій за використання обладнання тощо);
- державне фінансування наукової та науково-технічної діяльності із створення нових сортів рослин та виведення нових порід тварин;
- інструменти регіональної підтримки харчової промисловості та сільськогосподарського виробництва;
- організація некомерційного маркетингу та просування вітчизняної продовольчої продукції на світових ринках.

Важливим напрямом (орієнтиром) підвищення інвестиційної привабливості видів економічної діяльності агропромислового комплексу має стати стимулювання інноваційної діяльності за видами

агропромислового виробництва. Збільшення інноваційної активності у видах економічної діяльності агропромислового комплексу неодмінно призведе до зростання показників інвестиційної активності, оскільки для впровадження інновацій необхідні відповідні інвестиційні ресурси.

Стимулювання інноваційної активності у видах економічної діяльності агропромислового комплексу може здійснюватися за напрямками: удосконалення нормативно-правової бази про організацію інноваційної діяльності у агропромислому комплексі, у тому числі на основі імплементації кращого зарубіжного досвіду фінансування такої діяльності; оптимізація механізмів фінансування інноваційної діяльності у агропромислому комплексі на основі принципів державно-приватного партнерства, а також із залученням коштів бюджетів різного рівня; удосконалення механізмів фінансування наукової, науково-технічної та впроваджувальної діяльності у агропромислому комплексі; поліпшення матеріально-технічного стану наукових установ, що здійснюють фундаментальні та прикладні дослідження у аграрній сфері; розробка нормативно-методичної бази з питань комерціалізації результатів інноваційної діяльності у агропромислому комплексі, у тому числі із залученням венчурних інвестицій; розширення обсягів державного замовлення на інноваційні за змістом продукти агропромислового комплексу; стимулювання інноваційної діяльності у агропромислому комплексі шляхом поступової адаптації правил, стандартів, норм і нормативів, що діють у розвинутих країнах, впровадження новітніх технологій сертифікації та стандартизації аграрної продукції; підтримка створення та використання новітніх високоефективних сортів і гібридів сільськогосподарських культур та високопродуктивних порід тварин; підтримка використання у агропромислому комплексі інноваційних за змістом ресурсоощадливих технологій, у тому числі ґрунтозахисних технологій, технологій органічного тваринництва та рослинництва, сучасних технологій виробництва продуктів харчування та переробки сільськогосподарської сировини; стимулювання створення у агропромислому комплексі агротехнопарків, агропромислових зон тощо, орієнтованих на інтеграцію науки і виробництва (бізнесу).

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Вирішення завдання поліпшення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу слід здійснювати в першу чергу через удосконалення організаційно-економічного механізму інвестиційної діяльності у агропромислому комплексі. Іншим напрямом вирішення згаданого завдання є вжиття

комплексних заходів, спрямованих на підтримку припливу інвестицій (залучення іноземних інвестицій, стимулювання інвестиційних кредитів тощо) у агропромисловий комплекс.

Враховуючи негативні наслідки системної соціально-економічної кризи, яка проявляється зокрема у недостатній мотивації суб'єктів економічної діяльності агропромислового комплексу до організації інвестиційної діяльності, доцільно вжити ефективних та реалістичних заходів, спрямованих на встановлення партнерських відносин органів державної влади та сумлінних виробників і інвесторів, недопущення економічної дискримінації (у тому числі щодо доступу до факторів виробництва), запровадження результат-орієнтованих методик державно-приватного партнерства. Згідно нашої позиції, стимулювання інвестиційної активності у видах економічної діяльності агропромислового комплексу має стати принципом державної агропродовольчої політики.

Обґрунтовано доцільність розробки та ухвалення Стратегії підтримки інвестиційної діяльності у агропромисловому комплексі як стратегічного документу, в якому мають бути визначені стратегічні орієнтири щодо інвестиційного забезпечення розвитку агропромислового комплексу, а відповідні заходи мають передбачати виконання певних процедур (робіт) із залученням різних органів державної влади, органів місцевого рівня, підприємств, реальних та потенційних інвесторів, міжнародних та вітчизняних кредиторів (банків). У науковій праці подано перелік запропонованих заходів, які представляють собою застосування важелів прямої та непрямої підтримки інвестиційної діяльності суб'єктів агропромислового комплексу.

У подальшому мають бути виконані дослідження з методології економетричного оцінювання інвестиційної активності суб'єктів агропромислового комплексу.

#### Література

1. Бабіна Н. О. Інвестиційне забезпечення сталого економічного розвитку / Н. О. Бабіна // Економіка і управління. — 2015. — № 4. — С. 93–97.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» / Відомості Верховної Ради (ВВР). — 1991. — № 47. — ст. 646.
3. Захарін С. В. Фінансові важелі активізації інвестиційної та інноваційної діяльності / С. В. Захарін // Науковий вісник Полісся. — 2016. — № 1. — С. 88–93.
4. Котьякалова І. В. Концепція забезпечення кредитоспроможності підприємств АПК / І. В. Котьякалова // Економіка: проблеми теорії і практики. — 2009. — Випуск 251. — Т. 3. — С. 561–570.
5. Однорог М. А. Особливості інвестиційної діяльності в аграрному секторі / М. А. Однорог // Актуальні проблеми міжнародних відносин. — 2015. — № 126. — С. 108–116.
6. Резнік Н. П. Особливості лізингового інвестування сільськогосподарського виробництва / Н. П. Резнік // Вісник аграрної науки. — 2016. — № 11. — С. 72–73.

#### References

1. Babina N. O. Investycyjne zabezpechennja stalogho ekonomichnogho rozvytku / N. O. Babina // Ekonomika i upravlinnja. — 2015. — # 4. — S. 93–97.
2. Zakon Ukrainy «Pro investycyjnu dijalnijstj» // Vidomosti Verkhovnoji Rady (VVR). — 1991. — # 47. — st.646.
3. Zaxharin S. V. Finansovi vazheli aktyvizaciji investycyjnoji ta innovacijnoji dijalnosti / S. V. Zaxharin // Naukovyj visnyk Polissja. — 2016. — # 1. — S. 88–93.
4. Kotjkalova I. V. Konceptija zabezpechennja kredytopromozhnosti pidpryjemstv APK / I. V. Kotjkalova // Ekonomika: problemy teoriji i praktyky. — 2009. — Vypusk 251. — T.3. — S.561–570.
5. Odnorog M. A. Osoblivosty investicijnoi dialnosti v agrarnomu sektory / M. A. Odnorog // Aktualni problemy mignarodnykh vidnosyn. — 2015. — № 126. — S. 108–116.
6. Reznik N. P. Osoblivosty lizingovogo investuvannia silckogospodarskogo virobnictva / N. P. Reznik // Visnyk agrarnoi nauki. — 2016. — № 11. — S. 72–73.

**Краснова Оксана Іванівна**  
*викладач кафедри соціальної медицини,  
організації та економіки охорони здоров'я з біостатистикою  
Українська медична стоматологічна академія*

**Краснова Оксана Ивановна**  
*преподаватель кафедры социальной медицины,  
организации и экономики здравоохранения с биостатистикой  
Украинская медицинская стоматологическая академия*  
**Krasnova Oksana**  
*Lecturer of Department of Social Medicine,  
Organization and Health Economics with Biostatistics  
Ukrainian Medical Stomatological Academy*

**СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСУВАННЯ  
ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НА СЕЛІ**  
**СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ  
ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ НА СЕЛЕ**  
**STATUS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT  
OF FINANCING HEALTH IN THE VILLAGE**

**Анотація.** У статті розглянуто основні проблеми розвитку сільської медицини. В сільських районах система охорони здоров'я характеризується недостатнім забезпеченням сучасним лікувально-діагностичним обладнанням та кваліфікованим медичним персоналом, низькою якістю медичних послуг. Основною причиною такого становища є недостатнє та нерівномірне фінансування медичних закладів в сільській місцевості.

Досліджені медико-демографічні та фінансові показники системи охорони здоров'я сільського населення на прикладі Полтавської області. Вони свідчать про необхідність реформування системи охорони здоров'я. Фінансування сільських закладів охорони здоров'я з бюджетів сільських і селищних рад в умовах дефіциту коштів у сільських бюджетах веде до скорочення мережі цих закладів та погіршення доступності медичної допомоги та її якості. Доступна та якісна медична допомога неможлива без достатнього та ефективного фінансування медицини. Для покращення фінансування медицини на селі необхідно забезпечення належного фінансування з бюджетів різних рівнів, посилення контролю за використанням ресурсів, реорганізація діяльності сільських лікувально-профілактичних закладів з впровадженням нових економічних методів управління з використанням позитивного досвіду розвинутих країн. Потрібно державне стимулювання розвитку приватної медицини та добровільного медичного страхування, як додаткового джерела фінансування сфери охорони здоров'я сільської місцевості.

**Ключові слова:** сфера охорони здоров'я, сільська місцевість, фінансування, медико-демографічні показники.

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные проблемы развития сельской медицины. В сельских районах система здравоохранения характеризуется недостаточным обеспечением современным лечебно-диагностическим оборудованием и квалифицированным медицинским персоналом, низким качеством медицинских услуг. Основной причиной такого положения является недостаточное и неравномерное финансирование медицинских учреждений в сельской местности.

Исследованы медико-демографические и финансовые показатели системы здравоохранения сельского населения на примере Полтавской области. Они свидетельствуют о необходимости реформирования системы здравоохранения. Финансирование сельских учреждений здравоохранения из бюджетов сельских и поселковых советов в условиях дефицита средств в сельских бюджетах ведет к сокращению сети этих учреждений и ухудшению доступности медицинской помощи и ее качества. Доступная и качественная медицинская помощь невозможна без достаточного и эффективного финансирования медицины. Для улучшения финансирования медицины на селе необходимо обеспечение надлежащего финансирования из бюджетов различных уровней, усиление контроля за использованием ресурсов, реорганизация



деятельности сельских лечебно-профилактических учреждений с внедрением новых экономических методов управления с использованием положительного опыта развитых стран. Необходимо государственное стимулирование развития частной медицины и добровольного медицинского страхования, как дополнительного источника финансирования здравоохранения сельской местности

**Ключевые слова:** сфера здравоохранения, сельская местность, финансирование, медико-демографические показатели.

**Summary.** The main problems of development of rural medicine are considered in the article. In rural areas, the health care system is not adequately provided with new medical-diagnostic equipment and qualified medical personnel. The main reason for this situation is insufficient funding of medical institutions in rural areas. Medico-demographic and financial indicators of the health system of the rural population have been studied in the example of the Poltava region. They testify to the need to reform the health care system. Financing rural healthcare institutions from the budgets of rural and village councils in the context of a shortage of funds in rural budgets leads to a reduction in the network of these institutions and a deterioration in the availability of health care and its quality.

Accessible and quality medical care is impossible without sufficient and effective funding of medicine. To improve the financing of medicine in rural areas, it is necessary to ensure adequate financing from budgets of various levels, to strengthen control over the use of resources, to reorganize the activities of rural medical and preventive institutions with the introduction of new economic management methods using the positive experience of developed countries. It is necessary to stimulate public development of private medicine and voluntary medical insurance as an additional source of financing rural health care.

**Key words:** health care, rural areas, financing, medical and demographic indicators.

**Постановка проблеми.** Стан здоров'я населення — найважливіший показник благополуччя країни, є одним із соціальних індикаторів прогресу, основою економічного зросту та займає центральне місце у системі цінностей будь-якої розвинутої країни [1, с. 235]. В даний час система охорони здоров'я стикається з низкою проблем, які обумовлюють низькі результати її функціонування.

Показники здоров'я населення України сьогодні оцінюються як незадовільні, що пов'язано з високим рівнем загальної смертності (14,6 на 1 тис. населення), низьким рівнем тривалості здорового життя (59,2), одним із найвищих у Європейському регіоні природним спадом населення (–3,9 на тис. населення), відсутністю ознак подолання епідемії туберкульозу та ВІЛ [3].

В сільських районах населення знаходиться в гірших умовах внаслідок нерозвинутої інфраструктури, лікувально-профілактичні заклади (ЛПЗ) характеризуються недостатнім забезпеченням сучасним лікувально-діагностичним обладнанням та кваліфікованим медичним персоналом; недоступністю медичного лікування через нерівномірний характер розселення сільських жителів; низькою якістю медичних послуг, медична допомога там, як правило, надається фельдшером [5, с. 6].

Основною причиною такого становища є недостатнє фінансування медичних закладів на селі. Різке скорочення бюджетного асигнування галузі, недостатня забезпеченість фінансовими ресурсами та криза агропромислового комплексу вкрай негативно

позначилися на стані сільських лікувально-профілактичних установ, оскільки воно залежало від підтримки з боку сільськогосподарських установ [4, с. 58].

Тому, однією з найважливіших проблем вітчизняної охорони здоров'я є забезпечення сільського населення доступною та якісною медичною допомогою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами розвитку сільських територій, соціальної інфраструктури на селі, а також вивченням організаційно-економічних питань охорони здоров'я сільської місцевості присвячені праці Т. М. Булаха [1], В. А. Одринського [5], Т. А. Заяц [4], Г. О. Краєвської [4], Ю. Я. Лузан [7] та інших.

Однак, незважаючи на глибину проведених досліджень, ця проблема залишається недостатньо вивченою і потребує подальшого дослідження. В даний час мало наукової інформації про сучасні методи оптимізації управління сільських лікувально-профілактичних закладів районного рівня. Недостатньо вивчений механізм розвитку додаткових джерел фінансування охорони здоров'я, таких як добровільне медичне страхування (ДМС) та ЛК (лікарняні каси) в сільській місцевості.

**Метою статті** є дослідження стану, виявлення проблем сфери охорони здоров'я в сільській місцевості на прикладі Полтавської області та виокремлення перспектив її розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** У 2016 році 30,8% відсотка населення України мешкало у сільській місцевості, а 23,1% — працювали у сільському господарстві, яке є вагомим галуззю економіки країни [3].



Сільські поселення в Полтавській області є до- сить невеликими за чисельністю населення, але за кількістю сільських населених пунктів Полтавська область займає 2 місце (після Львівської) — 1806 поселень [2].

В останні роки в Полтавській області проводиться активна робота по упорядкуванню мережі лікуваль- но-профілактичних закладів, яка направлена, перш за все, на збільшення доступності медичної допо- мого сільському населенню, розвиток та збільшен- ня центрів первинної медико-санітарної допомоги (ПМСД) сімейної медицини. Орієнтація системи ОЗ на ПМСД сприяє підвищенню задоволеності пацієн- тів якістю допомоги, обумовлює зниження частоти госпіталізації, скорочення навантаження на центри спеціалізованої й екстреної допомоги [5].

Станом на 2016р. медична допомога населенню Полтавської області надається в 34 юридично само- стійних ЦПМСД, до яких ввійшли як структурні підрозділи 324 амбулаторії загальної практики сі- мейної медицини [11].

Долікарську медичну допомогу сільським жи- телям забезпечують ФАПі. На початку 2017 року в Полтавській області нараховувалось 624 ФАПі (табл. 1).

Особливої уваги заслуговують питання об'єкти- вної оцінки стану здоров'я дорослого населення. За- гальновідомим є менталітет сільського населення по відношенню до свого здоров'я. Сільські мешканці в більшості випадків звертаються за медичною допо- могою взимку; не можуть на тривалий термін покинути своє господарство, щоб отримати медичну допомогу в стаціонарі, навіть якщо виникають гострі проблеми зі здоров'ям. Ситуація з охороною здоров'я на селі ускладнюється віковою структурою мешканців, пе- реважна більшість яких досягла пенсійного віку, має різні хронічні захворювання та потребує систематично- го медичного спостереження [7, с. 8]. Спостерігається збільшення кількості серцево-судинних захворювань [6, с. 128]. Особливості способу життя сільського на- селення створюють об'єктивні передумови для появи хронічних не інфекційних захворювань [9, с. 527].

Протягом останніх років демографічна ситуа- ція в Полтавській області (табл. 2), як і в цілому по державі, характеризується високим рівнем смерт- ності, що при існуючих показниках народжуваності призводить до від'ємного приросту населення. Як наслідок, чисельність населення області за вказаний період зменшилась.

Кількість померлих на 1 тис. населення най- більша у Глобинському, Кобеляцькому, В. Бага- чанському та Н. Санжарському районах. Кількість померлих в цих районах майже у 1,7 рази вища, ніж у м. Полтава та м. Кременчук. І якщо в деяких районах області висока летальність хоча б частково компенсується більшою кількістю народжених на 1 тис. населення (наприклад у Глобинському, Гребінківському, Диканьському районах), то в більшості районів області кількість народже- них не більше ніж у крупних містах, а в деяких (наприклад, В. Багачанському) — навіть менша. Внаслідок цього, негативний природний приріст населення на 1 тис. населення у районах області значно вищий (у 2,6 рази), ніж у великих містах. Найбільш виражене зростання показника захво- рюваності зафіксовано в Хорольському та Гребін- ківському районах.

У структурі поширеності хвороб серед дорослого населення за останні 5 років стабільно переважають хвороби системи кровообігу, органів дихання та новоутворення.

Первинна захворюваність населення найбільша у крупних містах області, що свідчить про високий рівень виявлення захворювань за рахунок ефектив- ної роботи лікарняних закладів. Захворюваність на злоякісні новоутворення на 100 тис. населення най- більша у Карлівському, Лубенському, Лохвицькому районах, при цьому вона майже у 2 рази більше, ніж у крупних містах області.

Таким чином, за демографічними показника- ми Полтавська область відноситься до регіонів, де протягом останніх років спостерігається неухиль- не зменшення чисельності населення. Смертність по Полтавській області залишається вищою, ніж

Таблиця 1

Мережа закладів охорони здоров'я Полтавської області [10]

Заклади	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість Центрів ПМСД	13	126	34	34	34
Кількість амбулаторії	174	189	321	323	324
Кількість ФАПів	408	625	624	624	624
Кількість лікарняних ліжок — всього, тис. одиниць	11902	11816	11578	11818	11818
Кількість лікарняних ліжок — на 10 000 населення	83,7	84,1	84,1	81,0	82,0

Таблиця 2

## Медико-демографічні показники по районах Полтавської області за 2016 рік [10]

№ з/п	Адміністративні одиниці	Первина захворюваність населення, на 10 тис. населення	Захворюваність на злукісні новоутворення, на 100 тис. населення	Захворюваність на активний туберкульоз на 100 тис. населення	Кількість народжених, на 1 тис. населення	Кількість померлих, на 1 тис. населення	Природний приріст населення, на 1 тис. населення
1	м. Полтава	5539,1	347,7	48,8	8,6	13,7	-5,1
2	м. Кременчук	4278,1	214,5	36,8	8,5	13,6	-5,1
3	В.Багачанський	3337,6	459,9	67,8	8,4	21,8	-13,4
4	Глобинський	4065,4	544,4	95,7	10,2	22,3	-12,1
5	Гребінківський	4772,9	522,5	97,5	10,5	19,1	-8,6
6	Диканський	4241,9	457,6	31,5	10,4	17,0	-6,6
7	Зіньківський	4088,6	313,9	34,7	8,8	19,4	-10,6
8	Карлівський	3838,0	606,0	38,2	9,2	17,9	-8,7
9	Кобеляцький	3354,2	583,5	65,9	9,2	22,2	-13,0
10	Козельщинський	3419,1	444,5	102,0	9,0	21,5	-12,5
11	Котелевський	2535,4	448,3	35,6	10,1	17,2	-7,1
12	Кременчуцький	3125,0	402,0	49,7	9,3	20,4	-11,1
13	Лохвицький	4037,0	560,5	34,7	7,8	20,1	-12,3
14	Лубенський	3888,3	603,7	67,5	7,7	19,4	-11,7
15	Машівський	3546,4	350,0	50,9	9,6	16,6	-7,0
16	Миргородський	3488,6	382,0	45,2	8,0	18,3	-10,3
17	Н.Санжарський	3946,8	607,7	86,8	9,5	21,0	-11,5
18	Оржицький	3590,6	483,6	28,8	8,7	19,7	-11,0
19	Пирятинський	3535,6	349,1	78,6	7,0	19,9	-12,9
20	Полтавський	3954,7	452,5	75,5	9,5	17,1	-7,6
21	Решетилівський	2613,6	327,7	56,9	10,4	17,9	-7,5
22	Семенівський	4295,9	295,0	23,6	8,6	21,2	-12,6
23	Хорольський	5092,9	532,0	72,4	8,5	18,9	-10,4
24	Чутівський	4573,1	375,9	69,3	7,4	17,8	-10,4
25	Шишацький	3365,7	441,0	54,0	9,0	19,9	-10,9

середня по Україні, особливо несприятлива динаміка у сільській місцевості, якій характерна висока частка населення старшого віку.

Джерелами формування фінансових та майнових ресурсів лікувальних закладів районного та сільського призначення є [10]:

- кошти районних бюджетів;
- кошти бюджетів об'єднаних територіальних громад;
- медична субвенція з обласного бюджету;
- медична субвенція з державного бюджету;

- власні надходження медичних установ від господарської та виробничої діяльності;
- інші власні надходження;
- благодійні внески, гранти, дарунки, гуманітарна допомога всі види добровільної та безоплатної допомоги, внески від спонсорів та меценатів.

Головним джерелом фінансування лікувально-профілактичних закладів по районах Полтавської області є місцевий бюджет.

Аналізуючи динаміку обсягів фінансування охорони здоров'я районів Полтавської області слід зазна-

Таблиця 3

## Показники фінансування по районах Полтавської області за 2014–2016 роки [10]

№ з/п	Адміністративні одиниці	Кількість населення, тис.	2014			2015			2016		
			Місцевий бюджет, млн грн.	Центр ПМСД, млн грн.	Всього, млн грн.	Місцевий бюджет, млн грн.	ПМСД, млн грн.	Всього, млн грн.	Місцевий бюджет, млн грн.	ПМСД, млн грн.	Всього, млн грн.
1	м. Полтава	284,9	152,0	26,7	178,7	217,8	41,5	259,2	234,9	43,0	277,9
2	м. Горішні Плавні	221,3	29,3	9,9	39,3	41,4	13,0	54,5	49,1	15,4	64,4
3	м. Кременчук	54,8	130,9	17,2	148,0	179,2	21,8	201,0	204,7	27,1	231,9
4	м. Лубни	45,8	30,1	5,2	35,3	41,1	6,9	47,9	48,2	8,6	56,8
5	В. Багачанський	24,7	10,9	4,7	15,6	14,9	6,5	21,4	15,7	7,5	23,2
6	Гадяцький	52,8	21,2	9,4	30,6	27,3	13,2	40,5	32,1	15,9	48,0
7	Глобинський	43,4	18,9	8,5	27,4	26,2	10,6	36,9	26,9	11,7	38,6
8	Гребінківський	22,4	9,3	2,4	11,7	10,3 <sup>+</sup> 5,6	3,6	19,6	12,3 <sup>+</sup> 1,6	7,6	21,5
9	Диканьський	18,9	7,1	3,6	10,7	9,0	4,9	13,9	10,5	5,8	16,3
10	Зіньківський	34,2	14,3	6,0	20,3	18,1	7,7	25,8	23,9	9,2	33,1
11	Карлівський	33,7	14,7	6,5	21,2	18,9	8,1	27,1	21,5	9,2	30,7
12	Кобеляцький	41,9	17,7	8,2	25,9	23,0	10,9	34,0	23,8	11,8	35,6
13	Козельщинський	19,4	8,8	3,5	12,4	10,4	4,6	15,0	10,1	5,9	15,9
14	Котелевський	19,6	7,3	3,3	10,6	9,3	4,2	13,5	11,8	5,6	17,4
15	Кременчуцький	40,5	17,6	7,8	25,4	22,9	10,3	33,2	19,9	10,2	30,2
16	Лохвицький	42,6	17,2	9,6	26,8	24,9	11,9	36,9	27,7	13,7	41,3
17	Лубенський	77,5	0	13,7	13,7	0	14,7	14,7	0	16,3	16,3
18	Машівський	19,5	7,8	3,7	11,5	12,3	5,6	18,0	13,6	7,6	21,2
19	Миргородський	70,0	32,8	12,7	45,5	42,9	16,1	59,1	50,5	2,1	71,2
20	Н. Санжарський	34,2	13,9	6,9	20,8	17,7	9,2	26,9	17,8	11,2	28,9
21	Оржицький	23,9	10,1	4,7	14,8	13,8	6,1	19,9	14,3	7,4	21,7
22	Пирятинський	31,3	13,9	4,8	18,7	17,9	6,3	24,3	17,8	5,9	23,7
23	Полтавський	67,3	22,9	11,6	34,5	31,0	15,7	46,7	36,5	22,9	59,3
24	Решетилівський	26,2	9,2	5,1	14,3	11,1	6,6	17,6	12,1	6,8	18,9
25	Семенівський	25,1	10,6	5,1	15,7	13,2	5,9	19,1	13,5	6,7	20,2
26	Хорольський	34,1	16,0	6,3	22,3	20,9	7,9	28,9	22,9	8,9	31,9
27	Чорнухинський	11,3	4,2	2,4	6,6	5,4	2,9	8,4	5,6	3,3	8,9
28	Чутівський	22,9	9,7	3,9	13,6	12,2	5,0	17,2	12,1	5,5	17,6
29	Шишацький	20,1	8,4	3,8	12,2	13,9	5,9	19,9	13,0	12,5	25,5
	Всього		665,7	217,6		915,0	288,3		1004,5	344,0	

чити стійку тенденцію до їх збільшення. Особливо це спостерігається по Гадяцькому, Глобинському, Лохвицькому, Миргородському та Полтавському районах. В умовах реформування медичної галузі та безпосередньо розвитку ПМСД, спостерігається збільшення фінансування саме в цьому напрямку.

Наведені дані (табл. 3) показують, що при фінансуванні медицини перевага надається фінансуванню великих міст області, а саме: міста Полтава, Кременчук, Горішні Плавні. Так, у м. Полтава у 2016 році

було виділено на фінансування системи охорони здоров'я 277,9 млн грн., а в Чорнухинському районі лише 8,9 млн грн.

Фінансування системи охорони здоров'я різних районів області відбувається нерівномірно. Так, найбільше коштів виділено у Миргородському районі — 71,2 млн грн., а найменше — у Чорнухинському районі. При цьому кількість населення у Чорнухинському районі менше у 6,2 рази, а фінансування — у 7,9 разів.

Вирішити ці питання неможливо тільки за рахунок коштів місцевих бюджетів. Фінансування сільських закладів охорони здоров'я з бюджетів сільських і селищних рад в умовах дефіциту коштів у сільських бюджетах веде до скорочення мережі цих закладів та погіршення доступності медичної допомоги та її якості. Таким чином, сьогодні система охорони здоров'я у сільській місцевості потребує пошуку нових напрямків удосконалення організаційно-економічного механізму.

Для кардинального поліпшення здоров'я сільського населення необхідно забезпечення належного фінансування з бюджетів різних рівнів, посилення контролю за використанням ресурсів, реорганізація діяльності сільських ЛПЗ з впровадженням нових економічних методів управління, фінансове стимулювання розвитку приватної медицини та ДМС, як додаткового джерела фінансування сфери охорони здоров'я сільської місцевості.

Політика МОЗ України сьогодні направлена на реформування медичної галузі в бік збільшення кількості амбулаторно-поліклінічних закладів, амбулаторій сімейного типу. Фахівці первинної ланки першими зустрічаються з пацієнтами, діагностують захворювання і надають медичну допомогу. З огляду на це слід забезпечити ефективну систему підготовки, зокрема післядипломної, цих медичних працівників (лікарів, фельдшерів, медичних сестер) [8, с. 33].

Головним критерієм прогресивної системи охорони здоров'я є доступний сімейний лікар, який обслуговує пацієнта та його сім'ю на протязі тривалого часу та знає всі їхні проблеми зі здоров'ям. Тому розвиток амбулаторій та сімейної медицини у сільській місцевості є важливим. Необхідна належна організація швидкої допомоги в сільських районах та комплектація її висококваліфікованими лікарями, середнім медичним персоналом та сучасною апаратурою.

Покращення функціонування системи охорони здоров'я та показників здоров'я населення сільської місцевості неможливо без проведення оцінки ефективності галузі охорони здоров'я та розробки математичної моделі, що характеризує взаємозв'язок використання фінансових ресурсів в охороні здоров'я та таких показників, як захворюваність та летальність населення.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Медико-демографічні показники сільського населення свідчать про необхідність реформування системи охорони здоров'я. Доступна та якісна медична допомога неможлива без достатнього та ефективного фінансування медицини. Для покращення фінансування медицини на селі необхідно впровадження нових економічних важелів та підходів, розвиток добровільного медичного страхування, приватної медицини, використовувати позитивний досвід країн щодо фінансування сфери охорони здоров'я.

#### Література

1. Булах Т. М. Сфера охорони здоров'я на селі: стан, проблеми, перспективи розвитку / Міжнародний науковий економічний журнал «Бізнес Інформ» — Харків: Вид. дім «ІНЖЕК», 2013. — № 3. — С. 235–238.
2. Демографія [Електронний ресурс] / Стратегії розвитку Полтавської області на період до 2020 року. — Режим доступу: <http://www.adm-pl.gov.ua>.
3. Демографічна та соціальна статистика / Охорона здоров'я [Електронний ресурс] Державна служба статистики України. — Режим доступу: <http://ukrstat.org>
4. Заяць Т. А., Краєвська Г. О. Сільська інфраструктура охорони здоров'я України: проблеми та перспективи розвитку / Т. А. Заяць, Г. О. Краєвська // Економіка і регіон № 3 (46). — 2014. — с. 57–61.
5. Одринський В. А. Переваги реформування первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини (огляд літератури) / В. А. Одринський // Сімейна медицина. — 2007. — № 3. — С. 4–6.
6. Оксак Г. А. Динаміка загальної захворюваності та захворюваності на інфаркт міокарду в Полтавській області / Г. А. Оксак, І. А. Голованова // [Електронний ресурс] / Депресія: давай поговоримо: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої Всесвітньому дню здоров'я 2017 р., 6–7 квітня 2017. — Київ, 2017. — С. 128–129. — Режим доступу: <http://elib.umsa.edu.ua/jspui/handle/umsa/1865>
7. Лузан Ю. Я. Комплексний розвиток сільських територій і соціальної інфраструктури на селі — одна із основних передумов конкурентного розвитку агропромислового виробництва / Ю. Я. Лузан // Продуктивність агропромислового виробництва: наук.-практ. збірник; УНДІ продуктивності АПК. — 2009. — № 13. — С. 7–15.
8. Маркович І. Г. Вплив медико-демографічних показників на реформування медичної галузі як складової системи біобезпеки країни [Електронний ресурс] / І. Г. Маркович // Україна. Здоров'я нації. — 2013. — № 4. — С. 29–34. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uzn\\_2013\\_4\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uzn_2013_4_6).

9. Плужникова Т. В., Касинець С. С., Пінчук В. А. Здорове харчування як фундамент профілактики хронічних неінфекційних захворювань / Т. В. Плужникова, С. С. Касинець, В. А. Пінчук // *Wiadomosci Lekarskie*. — 2017. — № 3. — ТОМ LXX. — С. 527.

10. Полтавський обласний інформаційно-аналітичний центр медичної статистики [Електронний ресурс] / Довідник показників діяльності лікувально-профілактичних закладів області. — Режим доступу: <http://oiacms.poltava.ua>.

11. Реформування галузі охорони здоров'я: Вінницька, Донецька, Дніпропетровська, Одеська, Полтавська області, м. Київ. Результати, проблеми, шляхи вирішення [монографія]. К.: МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України», 2014. — 211 с.

### References

1. Bulakh T. M. Sfera okhorony zdorovia na seli: stan, problemy, perspektyvy rozvytku / *Mizhnarodnyi naukovyi ekonomichniy zhurnal «Biznes Inform»* – Kharkiv: Vyd. dim «INZhEK», 2013. — #3. — S. 235–238.

2. Demohrafiia [Elektronnyi resurs] / *Stratehii rozvytku Poltavskoi oblasti na period do 2020 roku*. — Rezhym dostupu.: <http://www.adm-pl.gov.ua>.

3. Demohrafichna ta sotsialna statystyka / Okhorona zdorovia [Elektronnyi resurs] / *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. — Rezhym dostupu: <http://ukrstat.org>

4. Zaiats T. A., Kraievska H. O. Silska infrastruktura okhorony zdorovia Ukrainy: problemy ta perspektyvy rozvytku / T. A. Zaiats, H. O. Kraievska // *Ekonomika i rehion* # 3 (46). — 2014. — s. 57–61.

5. Odrynskiy V. A. Perevahy reformuvannya pervynnoi medyko-sanitarnoi dopomohy na zasadakh simeinoi medyt-syny (ohliad literatury) / V. A. Odrynskiy // *Simeina medyt-syna*. — 2007. — #3. — S.4–6.

6. Oksak H. A. Dynamika zahalnoi zakhvoriuvanosti ta zakhvoriuvanosti na infarkt miokardu v Poltavskii oblasti / H. A. Oksak, I. A. Holovanova // [Elektronnyi resurs] / *Depresia: davai pohovorymo: materialy mizhnar. nauk.-prakt. konf., prysviachenoї Vsesvitnomu dnu zdorovia 2017 r., 6–7 kvitnia 2017*. — Kyiv, 2017. — S. 128–129. — Rezhym dostupu: <http://elib.umsa.edu.ua/jspui/handle/umsa/1865>

7. Luzan Yu. Ya. Kompleksnyi rozvytok silskykh terytorii i sotsialnoi infrastruktury na seli — odna iz osnovnykh peredumov konkurentnoho rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva / Yu. Ya. Luzan // *Produktyvnist ahropromyslovoho vyrobnytstva: nauk.-prakt. zbirnyk; UNDI produktyvnosti APK*. — 2009. — # 13. — S. 7–15.

8. Markovych I. H. Vplyv medyko-demohrafichnykh pokaznykiv na reformuvannya medychnoi haluzi yak skladovoi systemy biobezpeky krainy [Elektronnyi resurs] / I. H. Markovych // *Ukraina. Zdorovia natsii*. — 2013. — # 4. — S. 29–34. — Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uzn\\_2013\\_4\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uzn_2013_4_6).

9. Pluzhnykova T. V., Kasynets S. S., Pinchuk V. A. Zdorove kharchuvannya yak fundament profilaktyky khronichnykh neinfektsiinykh zakhvoriuvan / T. V. Pluzhnykova, S. S. Kasynets, V. A. Pinchuk // *Wiadomosci Lekarskie*. — 2017. — #3. — ТОМ LXX. — С. 527.

10. Poltavskiy oblasnyi informatsiino-analitychniy tsentr medychnoi statystyky [Elektronnyi resurs] / *Dovidnyk pokaznykiv diialnosti likuvalno-profilaktychnykh zakladiv oblasti*. — Rezhym dostupu: <http://oiacms.poltava.ua>.

11. Reformuvannya haluzi okhorony zdorovia: Vinnytska, Donetska, Dnipropetrovska, Odeska, Poltavska oblasti, m. Kyiv. Rezultaty, problemy, shliakhy vyrishennia [monohrafiia]. K.: MOZ Ukrainy, DU «UISD MOZ Ukrainy», 2014. — 211 s.



**Стоянець Наталія Валеріївна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції*

*Сумський національний аграрний університет*

**Стоянец Наталья Валерьевна**

*кандидат экономических наук,*

*доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности и евроинтеграции*

*Сумской национальной аграрный университет*

**Stoianets Natalia**

*PhD in Economic Sciences, Associate Professor,*

*Associate Professor of the Department of*

*Foreign Economic Management and European integration*

*Sумы National Agrarian University*

## РОЗВИТОК МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ЗАПОРУКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ

## РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ КАК ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ

## THE DEVELOPMENT OF SMALL FORMS OF MANAGEMENT AS A GUARANTEE OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN ECONOMY

**Анотація.** У статті розглянуті питання, що стосуються малих підприємницьких структур, які функціонують в аграрному секторі економіки Сумської області. Приведена динаміка основних виробничих показників малих та мікропідприємств області, визначена їх частка у загальному об'ємі сільськогосподарської продукції області. Зазначено, що домогосподарства відіграють важливу роль у забезпеченні населення Сумської області продукцією тваринництва і мають значний вплив на формування продовольчої безпеки. Розподіл обсягів виробництва за галузевим принципом має такі відповідні показники: продукція рослинництва становить 79,7% від загального обсягу виробництва, продукція тваринництва – 20,3%. Із загального обсягу виробництва продукції рослинництва сільськогосподарські підприємства виробляють 75%, господарства населення – 25%. Показники виробництва продукції тваринництва розподілені таким чином: сільськогосподарські підприємства виробляють 37%, а домогосподарства – 63%. Визначені основні сегменти виробництва сільськогосподарської продукції (як картопля, овочі, фрукти і ягоди), в яких малі підприємства відіграють ключову роль.

Доведено, що малі підприємства забезпечують виробництво переважної кількості продукції галузі тваринництва, яка необхідна для забезпечення продовольчої безпеки області.

Запропоновані основні напрямки розвитку малого підприємництва, що функціонують в аграрному секторі національної економіки. Розвиток малих форм господарювання для аграрної економіки Сумської області має першочергове значення. Малі форми господарювання здійснюють виробництво переважної більшості сільськогосподарської продукції, забезпечуючи при цьому продовольчу безпеку області. Також, малі форми господарювання надають можливість розвиватися і сільським територіям, здійснюючи фінансові відрахування до місцевих бюджетів, при цьому великі підприємства, виробничі і переробні потужності яких і території області представлені, мають мінімальний вплив на розвиток сільської економіки і сільських територій.

Доведено що сьогоднішня стадія розвитку аграрного сектора є не кінцевою, а мета реформування аграрного сектора національної економіки ще не досягнуто – не сформований середній клас населення на селі, який би забезпечив сталий розвиток як сільських територій, так і аграрної економіки в цілому.

**Ключові слова:** малі підприємства, домогосподарства, продукція тваринництва, соціально-економічний розвиток, сімейні ферми, особисті селянські господарства, аграрна економіка, сільські території.

**Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы, касающиеся малых предпринимательских структур, функционирующих в аграрном секторе экономики Сумской области. Приведена динамика основных производственных показателей малых и микропредприятий области, определена их доля в общем объеме сельскохозяйственной продукции области. Отмечено, что домохозяйства играют важную роль в обеспечении населения Сумской области продукцией животноводства и оказывают значительное влияние на формирование продовольственной безопасности. Распределение объемов производства по отраслевому принципу имеет такие соответствующие показатели: продукция растениеводства составляет 79,7% от общего объема производства, продукция животноводства – 20,3%. Из общего объема производства продукции растениеводства сельскохозяйственные предприятия производят 75%, хозяйства населения – 25%. Показатели производства продукции животноводства распределены следующим образом: сельскохозяйственные предприятия производят 37%, а домохозяйства – 63%. Определены основные сегменты производства сельскохозяйственной продукции (как картофель, овощи, фрукты и ягоды), в которых малые предприятия играют ключевую роль.

Доказано, что малые предприятия обеспечивают производство подавляющего количества продукции животноводства, которая необходима для обеспечения продовольственной безопасности области.

Предложены основные направления развития малого предпринимательства, которые функционируют в аграрном секторе национальной экономики. Развитие малых форм хозяйствования для аграрной экономики Сумской области имеет первостепенное значение. Малые формы хозяйствования осуществляют производство подавляющего большинства сельскохозяйственной продукции, обеспечивая при этом продовольственную безопасность области. Также, малые формы хозяйствования предоставляют возможность развиваться и сельским территориям, осуществляя финансовые отчисления в местные бюджеты, при этом крупные предприятия, производственные и перерабатывающие мощности которых представлены на территории области, имеют минимальное влияние на развитие сельской экономики и сельских территорий.

Доказано, что сегодняшняя стадия развития аграрного сектора является не конечной, а цель реформирования аграрного сектора национальной экономики еще не достигнута – не сформирован средний класс населения на селе, который бы обеспечил устойчивое развитие как сельских территорий, так и аграрной экономики в целом.

**Ключевые слова:** малые предприятия, домохозяйства, продукция животноводства, социально-экономическое развитие, семейные фермы, личные крестьянские хозяйства, аграрная экономика, сельские территории.

**Summary.** The article investigates sustainable development of the agrarian economy is impossible without the development of a small agricultural commodity producer. Today the agrarian sector is a pretty profitable sphere of the national economy. Quite a lot of domestic scientists emphasize that fact that the current stage of the development of the agricultural sector of the national economy is not final, and the goal of reforming the agrarian sector of the national economy has not been achieved yet: the middle class of the rural population has not been formed, which would ensure the sustainable development of both rural areas and agrarian economy in general.

Today, in the overwhelming majority of rural areas, it was such a complicated social and economic situation, characterized by rising of unemployment, migration of the able-bodied population, and the destruction of the territorial infrastructure. To overcome this situation, quite a lot of domestic scientists pay attention to the social mobilization of the rural population in the sphere of small business development.

It should be mentioned that households play an important role in providing the population of the Sumy region with livestock products and have a significant impact on the formation of food security.

The distribution of production volumes according to the sectoral principle has such corresponding indicators: crop production accounts for 79.7% of the total production volume, livestock production – 20.3%. Of the total production of crop production, agricultural enterprises produce 75%, the households of the population – 25%. Indicators of livestock production are distributed this way: agricultural enterprises generate 37%, and households – 63%.

Also, households almost completely provide production of such products as potatoes, vegetables, fruits and berries.

The development of small forms of management for the agrarian economy of the Sumy region is of prime importance. Small forms of management carry out the production of the overwhelming majority of agricultural products, while ensuring the food security of the region. Also, small forms of management provide an opportunity to develop for rural areas, carrying out financial allocations to local budgets, while large enterprises, whose production and processing capacities and regions are represented, have minimal influence on the development of the rural economy and rural areas.

**Key words:** small enterprises, households, livestock products, social and economic development, family farms, personal peasant farms, agrarian economy, rural areas.

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи МОН України «Інституційне забезпечення сталого розвитку сільських територій в умовах адміністративно-територіальної реформи» (№ держреєстрації 0117U004254).

**Постановка проблеми.** Сталий розвиток аграрної економіки неможливий без становлення та розвитку малого сільськогосподарського товаровиробника. На сьогодні аграрний сектор є досить прибутковою сферою національної економіки. Але таке становище формувалося протягом багатьох останніх років та вимагало від господарюючих суб'єктів досить великих фінансових інвестицій. За період реформування аграрного сектору було випробувано досить багато організаційно-правових форм господарювання, їх стійкість та ефективність у сільськогосподарському виробництві. Але і сьогодні цей пошук ще не закінчився. Досить багато вітчизняних науковців наголошують на тому, що сьогоднішня стадія розвитку аграрного сектору є не кінцевою, а мета реформування аграрного сектору національної економіки ще не досягнута — не сформований середній клас населення на селі, який би забезпечив сталий розвиток як сільських територій так і аграрної економіки в цілому.

На сьогодні на переважній більшості сільських територій склалася досить складна соціально-економічна ситуація, що характеризується зростанням безробіття, міграцією працездатного населення, руйнуванням територіальної інфраструктури. Для виходу з такого ганебного становища досить багато вітчизняних науковців звертають увагу на соціальну мобілізацію сільського населення в сфері розвитку малого підприємництва.

Слід також зазначити, що міжнародний досвід в поєднанні з дослідженнями вітчизняних науковців доводить про виправданість звернення до теорії й практики розвитку малого підприємництва як інструменту системного розв'язання соціально-економічних проблем сільських територій та всебічного зростання аграрної економіки в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням змісту підприємництва і його ролі у розвитку аграрного сектора економіки й сільських територій присвячені роботи таких зарубіжних вчених, як Л. Копеланд, Г. Алсос, С. Картер, І. Лінгрен, Р. Стімсон, Р. Стус, і ін. українських дослідників проблем сільського розвитку [10–12].

Дослідженням діяльності підприємницьких формувань в аграрному секторі, приділяють увагу такі вітчизняні науковці, як: А. Алієва, М. К. Орлатий, А. Є. Величко, В. М. Заяць, М. В. Зось-Кіор, Ю. О. Лупенко, М. Ф. Кропивко, В. Я. Меселя-Веселяк, П. Т. Саблук, і інші науковці [1–5, 7–8].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Але слід також наголосити на тому, що на сьогодні серед вітчизняної аграрної науки немає єдиної думки щодо подальшого розвитку малого підприємництва. Багато вітчизняних вчених наголошують на необхідності інтеграції сільськогосподарських товаровиробників, розвитку кооперації та кластерів. Також державна політика не містить чіткого напрямку розвитку аграрного сектору національної економіки. А, отже, необхідно ще раз звернути увагу на сьогоднішній соціально-економічний стан сільських територій, та чітко визначитися із безповоротністю рішення щодо підтримки малого аграрного підприємництва.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення сучасного стану, ефективності та основних тенденцій розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі Сумської області.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Останнім часом відбувається подрібнення та вимирання малих поселень, що зумовлено соціально-економічними процесами, що відбувались у сільському господарстві в 60-х рр. минулого століття. Концентрація аграрного виробництва та його індустріалізація спричинили втрату виробничих функцій, призвели до звуження виробничої сфери, зменшення потреби в трудових ресурсах. Однак останнє було завуальовано випереджаючими щодо обсягів зменшення зайнятих у сільському господарстві темпами міграційного руху сільського працездатного населення. За таких умов значна частина малих сіл опинялась поза виробничим процесом і навіть без додаткових зусиль була приречена на поступове вимирання [1, с. 4].

Досліджуючи стан малого підприємництва Сумську область, слід зазначити, що на початок 2017 року у її складі знаходяться 18 адміністративних районів, 15 об'єднаних територіальних громад, що утворилися шляхом об'єднання під час здійснення адміністративно-територіальної реформи, 7 міст обласного та 8 — районного значення, 2 внутрішньоміських райони — у м. Суми, 20 селищ міського типу та 1455 сільських населених пунктів [2, с. 24].

Для визначення частки продукції, яка виробляється малими та мікропідприємствами області нами здійснене дослідження об'ємів виробництва продукції за галузями сільського господарства та видами її виробників. Результати дослідження виробництва продукції сільського господарства за категоріями господарств нами наведені в таблиці 1.

Розподілення об'ємів виробництва за галузевим принципом має такі відповідні показники: продукція рослинництва становить 79,7% від загального об'єму виробництва, продукція тваринництва — 20,3%. Із

Таблица 1

**Продукція сільського господарства за категоріями господарств  
(у постійних цінах 2010 р.; млн грн.)**

	Роки				до загального підсумку у %
	2010	2014	2015	2016	
<i>Господарства усіх категорій</i>					
Продукція сільського господарства	5751,8	10323,3	9847,5	10192,5	100
Продукція рослинництва	3798,5	8226,3	7779,5	8122	79,7
Продукція тваринництва	1953,3	2097	2068	2070,5	20,3
<i>Сільськогосподарські підприємства</i>					
Продукція сільського господарства	2785	6770,6	6596,3	6849,1	67,2
Продукція рослинництва	2174,1	5984,2	5799,7	6079,6	75
Продукція тваринництва	610,9	786,4	796,6	769,5	37
<i>Домогосподарства</i>					
Продукція сільського господарства	2966,8	3552,7	3251,2	3343,4	33
Продукція рослинництва	1624,4	2242,1	1979,8	2042,4	25
Продукція тваринництва	1342,4	1310,6	1271,4	1301	63

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики в Сумській області [2]

загального об'єму виробництва продукції рослинництва сільськогосподарські підприємства виробляють 75%, господарства населення — 25%. Показники виробництва продукції тваринництва розподілені таким чином: сільськогосподарські підприємства виробляють 37%, а домогосподарства — 63%.

Слід зазначити, що домогосподарства відіграють важливу роль в забезпеченні населення Сумської області продукцією тваринництва і мають значний

вплив на формування продовольчої безпеки. Досліджуючи тенденцію виробництва різних видів сільськогосподарської продукції слід зазначити, що дані домогосподарства є потужним виробником та постачальником на внутрішній ринок споживання (рис. 1).

Під час вивчення рівня виробництва продукції тваринництва господарюючими суб'єктами Сумської області, нами було визначено, що переважна її кількість виробляється домогосподарствами. М'яса

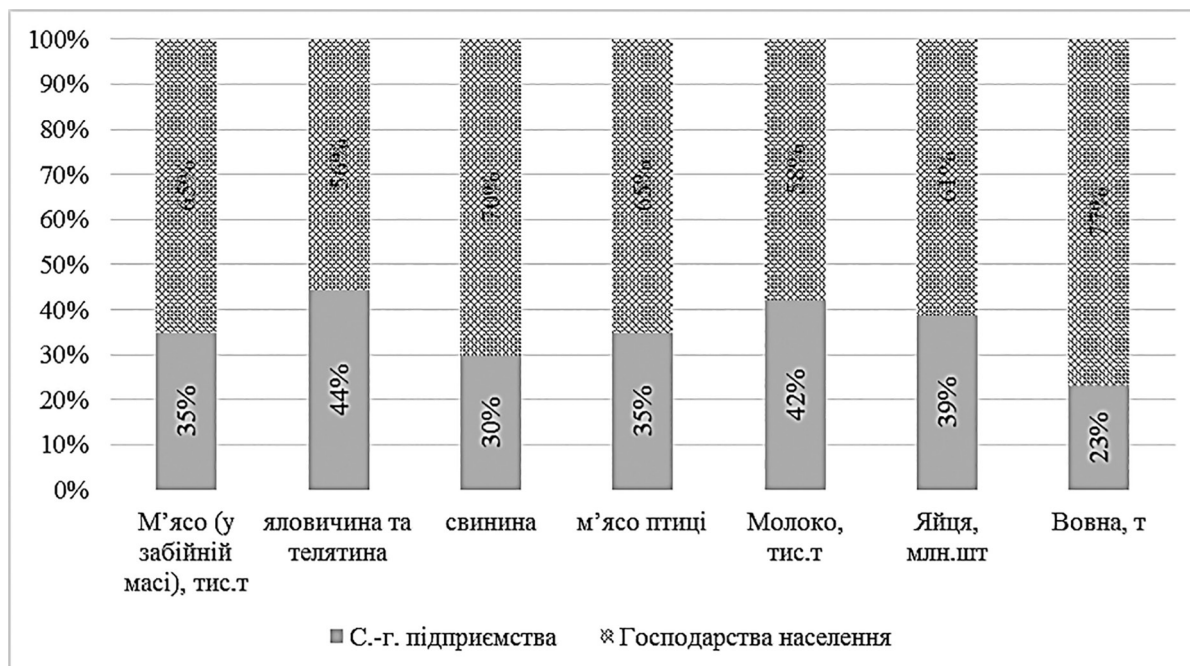


Рис. 1. Виробництво основних видів продукції тваринництва за категоріями господарств станом на 01.01.2017 р., %

Джерело: побудовано автором за даними Головного управління статистики в Сумській області [2].



Таблиця 2

## Виробництво окремих видів продукції сільського господарства у господарствах населення, (тис. тонн)

Види продукції	2005 р.	2010 р.	2015 р.	2016 р.	
				усього	у % до загального виробництва
Картопля	912,6	976,1	1056	1057,2	99,2
Культури овочеві	133,8	149,9	183,2	196,1	97,8
Плоди та ягоди	7,6	12,3	15,5	14,3	91,8

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики в Сумській області [2]

різних видів виробляється від 70% (свинина) до 56% (яловичина та телятина), інших видів тваринницької продукції також в переважаючій кількості виробляється господарствами населення: молока на рівні 58%, яєць — 61%, вовни — 77% від загального їх виробництва.

Узагальнивши проведені дослідження, можемо зробити висновок, що локальні домогосподарства населення забезпечують в переважаючій кількості виробництво продукції тваринництва для внутрішнього споживання.

Також домогосподарствами практично повністю забезпечується виробництво такої продукції галузі рослинництва, як картопля, овочеві культури, плоди та ягоди (табл. 2).

Для більш детального вивчення виробничих можливостей Сумської області, досліджено динаміку кількості підприємств за їх розмірами, на основі якої проведено групування підприємств в залежності від їх розмірів (табл. 3).

Досліджуючи наявність підприємств в залежності від їх розмірів, що здійснюють виробничу діяльність в сільському господарстві Сумської області, слід наголосити на тому, що великі підприємства на території області відсутні, тобто не мають юридичної адреси.

Але відстеження фактичної наявності виробничих потужностей, показує присутність достатньо великої кількості як об'єктів логістичної інфраструктури так і земельних площ в обробітку відомих вітчизняних агрохолдингів, таких як група компаній «Райз», «Українські аграрні інвестиції», «Миронівський хлібопродукт». Така тенденція відстежується на території багатьох областей України, і, нажаль, є негативною тому, що переважна кількість фінансових відрахувань, що здійснюють великі підприємства, до локальних бюджетів не надходить.

Середні підприємства становлять в середньому 36% від загальної їх кількості. Малі підприємства за період дослідження також в загальній кількості практично не змінні, і становлять в середньому за період дослідження 18%, та мікропідприємства, що є частиною малих підприємств, становлять також 18% від загальної кількості сільськогосподарських підприємств області.

Продукція сільського господарства є основним видом сировини для вітчизняних переробних підприємств. У повній залежності від виробників сільськогосподарської сировини залежать м'ясопереробні підприємства, хлібопекарські підприємства, молокозаводи, виробники соків та напоїв і інші.

Для дослідження обсягів реалізованої продукції в залежності від розмірів підприємств здійснено

Таблиця 3

## Кількість підприємств за їх розмірами, що здійснюють виробничу діяльність в сільському господарстві

Галузь виробництва	Рік	Усього від заг. кільк.	У тому числі			
			великі підприємства, %	середні підприємства, %	малі підприємства, %	з них мікропідприємства, %
Сільське, лісове та рибне господарство	2010	19,9	–	34,4	18,6	19,6
	2012	19,2	–	34,4	18	18,1
	2013	18,7	–	36,6	17,5	17,5
	2014	18,6	–	36	17,5	17,2
	2015	18,8	–	36,4	17,7	17,1
	2016	19,9	–	36,9	18,7	18,3

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики в Сумській області [2]



групування (табл. 4), на основі якого отримано відповідні результати: середні за розміром підприємства збільшили об'єми власного виробництва в 1,7 рази (у 2010 р. рівень реалізації становив 16,8%, у 2016 р. цей показник становив 28,5%); малі підприємства також збільшили обсяги реалізованої продукції майже 2,8 рази. Цей показник у 2010 році становив 11,8%, а в 2016 році — 32,4%, що говорить про досить позитивну тенденцію, і підтверджує, що малі підприємства мають всі можливості стати досить вагомими виробниками сільськогосподарської продукції, та забезпечувати загальний рівень продовольчої безпеки області і держави. В тому числі, мікропідприємства також збільшили загальні об'єми реалізованої продукції з 11% у 2010 році до 27,7% у 2016 році, тобто зростання відбулося у 2,5 рази.

Узагальнивши результати розподілу обсягів реалізованої продукції в залежності від розмірів товаровиробників, слід зазначити про позитивну динаміку показника рівня товарної продукції усіма видами підприємств в залежності від їх розмірів.

Отже, здійснивши дослідження фактичного стану виробництва аграрної продукції господарюючими суб'єктами Сумської області, слід зазначити, що значний об'єм товарної продукції галузі тваринництва виробляється малими та мікропідприємствами. А такі види продукції, як продукція овочівництва, картоплярства та садівництва виробляють лише малі підприємства. А тому першочерговою задачею для місцевої влади є розробка дієвих механізмів для підтримки розвитку якраз малих форм ведення аграрного виробництва.

Велика кількість вітчизняних науковців наголошує про необхідність підтримки розвитку фермерських господарства, малих ферм, ферм сімейного типу. Висловлюються думки про необхідність за-

безпечити подальший розвиток та функціонування сільськогосподарської обслуговуючої кооперації [3].

Міжнародний досвід також підтверджує ефективність малих форм господарювання при виробництві сільськогосподарської продукції.

Так, у Болгарії розвиток сільської економіки відбувається шляхом створення міцних селянських господарств на базі приватної власності на землю. Результатом проведеної земельної реформи стала нова структура сільськогосподарських товаровиробників. Одним із прикладів приватних підприємств і є сімейні ферми [4].

В Угорщині, в якій ще за часів соціалізму однією з принципових особливостей структури сільськогосподарського виробництва було те, що великі підприємства, а таких було майже 1500 кооперативів і держгоспів із середньою площею 4,5 тис. га, тісно інтегрувалися приблизно з 1,4 млн особистих підсобних господарств громадян з середньою площею 0,5 га. Подібна взаємодія великих і малих господарств ще тоді забезпечувала в угорських умовах досить високу ефективність аграрного виробництва [4, с. 153].

Вітчизняні науковці-аграрії Заяць В. та Малік М. ще в 2013 році наголошували на можливих напрямках розвитку особистих селянських господарств, що здійснюють свою діяльність у відповідності до положень Земельного кодексу України та Закону України «Про особисте селянське господарство». Вченими зазначено, що господарства, що мають у користуванні більше 2 га земельних угідь за наявності відповідних законодавчих норм можуть трансформуватися у підприємницьку форму без створення юридичної особи. Однією з форм такої трансформації можуть бути сімейні ферми м'ясо-молочного напрямку, ферми по вирощуванню свиней, птиці тощо [5, с. 92].

Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) провівши великомасштабні дослідження

Таблиця 4

Розподіл обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств в залежності від їх розмірів, %

	Рік	Усього	У тому числі			
			великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікро-підприємства
Сільське, лісове та рибне господарство	2010	10,3	–	16,8	11,8	11,0
	2012	15,4	–	29,4	18,8	14,0
	2013	15,9	–	28,6	19,2	18,5
	2014	20,9	–	32,8	24,9	21,0
	2015	27,4	–	36,6	34,3	29,2
	2016	24,0	–	28,5	32,4	27,7

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики в Сумській області [2]

в 93 країнах світу, в своєму звіті наголошує на тому, що із загальної кількості наявних ферм (близько 570 млн.) більше 500 млн створені саме сім'ями. Фермами саме сімейної форми власності виробляється біля 56% продукції сільського господарства [6, 7].

Також слід наголосити на тому, що на сьогодні в сільській місцевості є досить значна кількість населення, яке не здійснює ніякої економічної діяльності. Але, при формуванні сприятливого підприємницького середовища, мотивації та підтримки з боку органів місцевої влади, таке населення може перетворитися у досить ефективних виробників сільськогосподарської продукції, фермерів, торговців, посередників і т.д. Головним мотивом для здійснення такої діяльності є, в першу чергу, задоволення власних фінансово-матеріальних потреб використовуючи отриманий прибуток.

**Висновки з проведеного дослідження.** Розвиток малих форм господарювання для аграрної економіки Сумської області має першочергове значення. Малі

форми господарювання здійснюють виробництво переважної більшості сільськогосподарської продукції, забезпечуючи при цьому продовольчу безпеку досліджуваної нами області. Також, малі форми господарювання надають можливість розвиватися і сільським територіям, здійснюючи фінансові відрахування до місцевих бюджетів, при цьому великі підприємства, виробничі та переробні потужності яких та території області представлені, мають мінімальний вплив на розвиток сільської економіки та сільських територій.

Перспективними дослідженнями є пошук та розробка ефективних заходів для забезпечення сталого розвитку аграрної економіки та розвитку сільських територій, які б забезпечили зростання та підтримку мотивації сільських жителів до створення самостійних суб'єктів підприємництва (наприклад, сімейних фермерських господарств), диверсифікацію аграрного виробництва, формування кооперативних об'єднань дрібних товаровиробників сільськогосподарської продукції.

#### Література

1. Алієва А. Державне регулювання соціально-економічного розвитку сільських територій в Україні [Електронний ресурс] / А. Алієва // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. — 2016. — № 1. — С. 12–20. — Режим доступу: [www.are-journal.com](http://www.are-journal.com).
2. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України: [моногр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. В. В. Борщевський. — Львів, 2012. — 216 с.
3. Заяць В. М. Підприємницька модель сільського розвитку / В. М. Заяць // *Економіка АПК*. — 2015. — № 11. — С. 67–78.
4. Підходи до формування ресурсного потенціалу сільських територій Дніпропетровської області / М. К. Орлатий, А. Є. Величко. // *Публічне адміністрування: теорія та практика*. — 2013. — Вип. 1. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp\\_2013\\_1\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2013_1_11)
5. Статистичний щорічник Сумської області за 2016 рік / За ред. Л. І. Олехнович. — Головне управління статистики в Сумській області., 2017. — 481 с.
6. Форум виробників сільськогосподарської продукції «Кооперація у аграрній сфері як запорука зміцнення малого та середнього аграрного бізнесу Сумщини» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.apk.sm.gov.ua/index.php/uk/923-kooperatsiya-v-ahrnarniy-sferi-yak-zaporuka-zmitsnennya-maloho-ta-serednoho-ahrnarnoho-biznesu-sumshchynu>
7. Удосконалення системи управління земельними ресурсами аграрних підприємств в умовах глобалізації: монографія / Зось-Кіор М. В. — Полтава: ПолтНТУ, 2015. — 333 с.
8. Малік М. Й. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств / М. Й. Малік, В. М. Заяць // *Економіка АПК*. — 2013. — № 5. — С. 87–95.
9. Перспективи розвитку сімейних фермерських господарств в Україні [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=419:agropromislovij-sektor-2&catid=8&Itemid=350](http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=419:agropromislovij-sektor-2&catid=8&Itemid=350)
10. Copeland L. Keeping Farm in Family requires strategy / L. Copeland [Electronic resource]. — Access mode: <http://usatoday30.usatoday.com/money/smarry/2012-06-28/keeping-farms-in-the-family/56117782/1>
11. Gry Agnete Alsos, S. Carter, E. Ljunggren. *The Handbook of Research on Entrepreneurship in Agriculture and Rural Development*. — Edward Elgar Publishing, 2011. — 336 p.
12. Robert John Stimson, Roger Stough, Maria Salazar. *Leadership and Institutions in Regional Endogenous Development*. — Edward Elgar Publishing, 2009. — 151 p.

---

### References

1. Aliyeva A. (2016) Derzhavne rehulyuvannya sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku sil's'kykh terytoriy v Ukrayini Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. — available at: [www.are-journal.com](http://www.are-journal.com).
2. Borshevs'ky V. (2012) Rozvytok sil's'kykh terytoriy v systemi yevrointehratsiynykh priorytetiv Ukrayiny. [NAN Ukrayiny. NAS of Ukraine. Institute of Regional Studies]; — Lviv, Ukraine.
3. Zayats V. (2015) The entrepreneurial model of rural development [Economy of agroindustrial complex] Kiev, Ukraine.
4. Orlaty M. K., Velichko A. E. (2013). Approaches to formation of resource potential of rural areas of Dnipropetrovsk region [Public Administration: Theory and Practice. Issue 1]. — Access mode: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp\\_2013\\_1\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2013_1_11)
5. Statistical Yearbook of Sumy Oblast for 2016 / Ed. L. I. Olekhovich — Main Department of Statistics in the Sumy Oblast, 2017 — 481 c.
6. Forum of producers of agricultural products «Cooperation in the agrarian sector as a pledge to strengthen the small and medium agrarian business of Sumy» [Electronic resource]. — Mode of access: <http://www.apk.sm.gov.ua/index.php/uk/923-kooperatsiya-v-aharniy-sferi-yak-zaporuka-zmitsnennya-maloho-ta-serednoho-aharnoho-biznesu-sumshchyny>
7. Zos-Kior M. V. (2015) Improvement of the land resources management system of agrarian enterprises in the conditions of globalization: monograph. Poltava: Ukraine.
8. Malik M. (2013) Teoretychni zasady ta napryamy transformatsiyi osobystykh selyans'kykh hospodarstv. Economy of agroindustrial complex. Kiev. Ukraine.
9. Perspektyvy rozvytku simeynykh fermers'kykh hospodarstv v Ukrayini (2010) available at: [http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=419:agropromislovij-sektor-2&catid=8&Itemid=350](http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=419:agropromislovij-sektor-2&catid=8&Itemid=350)
10. Copeland L. (2012) Keeping Farm in Family requires strategy / L. Copeland [Electronic resource]. — Access mode: <http://usatoday30.usatoday.com/money/smarry/2012-06-28/keeping-farms-in-the-family/56117782/1>
11. Gry Agnete Alsos, S. Carter, E. Ljunggren. (2011) The Handbook of Research on Entrepreneurship in Agriculture and Rural Development. — Edward Elgar Publishing — 336 p.
12. Robert John Stimson, Roger Stough, Maria Salazar. (2009) Leadership and Institutions in Regional Endogenous Development. — Edward Elgar Publishing.

**Лемішовський Василь Іванович**

*аспірант кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій Львівського університету бізнесу та права*

**Лемішовський Василий Иванович**

*аспирант кафедры экономики предприятий и информационных технологий Львовского университета бизнеса и права*

**Lemishovskij Vasyl**

*Postgraduate Student of Department of Business Economics and Information Technology of the Lviv University Business and Law*

## МОДЕЛЬ «ВИТРАТИ-ОБСЯГ-ПРИБУТОК» ЯК МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛІНГУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

## МОДЕЛЬ «РАСХОДЫ-ОБЪЕМ-ПРИБЫЛЬ» КАК МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЛИНГА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

## MODEL «EXPENDITURE-PROFIT-EARNINGS» AS A METHODOLOGICAL TOOL FOR OPERATIONAL CONTROLLING OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

**Анотація.** Розглянуто основні критерії ефективності функціонування вітчизняних машинобудівних підприємств та наведено критичний аналіз використовуваного в управлінських процесах економічного інструментарію. Встановлено, що виходячи з реальних умов діяльності машинобудівних підприємств важливим є використання в системі контролінгу аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку, який спрямований на дослідження змін, що відбуваються з операційним прибутком підприємства під впливом змін певних параметрів його діяльності. Функції управління доходами і витратами повинні реалізуватися через елементи управлінського циклу: планування та прогнозування, організацію, координацію й регулювання, активізацію та стимулювання, облік і аналіз. Важливість оцінювання витрат полягає не тільки з точки зору внутрішньогосподарського аналізу на основі деталізованої інформаційної бази про витрати, але й інформаційними показниками загальноекономічного середовища для порівняння їх з галузевими.

Аргументовано доцільність впровадження контролінгової діяльності, зорієнтованої на синтез інформаційної аналітичної бази, спрямованої на мінімізацію витрат і максимізацію прибутків. Обґрунтовано доцільність використання моделі «витрати – обсяг – прибуток» в системі оперативного контролінгу. Пропонування цього інструмента аргументується тим, що за своїм методологічним і функціональним спрямуванням він зорієнтовує всю вертикаль системи управління витратами на їх поступове зниження на етапах виробництва продукції, в результаті чого досягається необхідний рівень собівартості та забезпечується прибутковість підприємства.

**Ключові слова:** управління, інструментарій, контролінг, модель, доходи, витрати, релевантні, контрольовані, собівартість, прибутки, машинобудівне підприємство.

**Аннотация.** Рассмотрены основные критерии эффективности функционирования отечественных машиностроительных предприятий и приведены критический анализ используемого в управленческих процессах экономического инструментария. Установлено, что исходя из реальных условий деятельности машиностроительных предприятий важным является использование в системе контроллинга анализ взаимосвязи затрат, объема деятельности и прибыли, который направлен на исследование изменений, происходящих с операционной прибылью предприятия под влиянием измененных определенных параметров его деятельности. Функции управления доходами и расходами должны реализовываться через элементы управленческого цикла: планирование и прогнозирование, организацию, координацию и регулирова-



ние, активизацию и стимулирование, учет и анализ. Важность оценки затрат заключается не только с точки зрения внутрихозяйственного анализа на основе детализированной информационной базы о расходах, но и информационными показателями общеэкономической среды для сравнения их с отраслевыми.

Аргументированно целесообразность внедрения контроллинговой деятельности, ориентированной на синтез информационной аналитической базы, направленной на минимизацию расходов и максимизации прибыли. Обоснована целесообразность использования модели «расходы-объем-прибыль» в системе оперативного контроллинга. Предложение этого инструмента аргументируется тем, что по своему методологическим и функциональным направлением он ориентирует всю вертикаль системы управления затратами на их постепенное снижение на этапах производства продукции, в результате чего достигается необходимый уровень себестоимости и обеспечивается прибыльность предприятия.

**Ключевые слова:** управление, инструментарий, контроллинг, модель, доходы, расходы, релевантные, контролируемые, себестоимость, прибыль, машиностроительное предприятие.

**Summary.** The main criteria of the efficiency of functioning of domestic machine-building enterprises are considered and a critical analysis of economic instruments used in management processes is presented. It is established that on the basis of the real conditions of the activity of machine-building enterprises, it is important to use in the controlling system an analysis of the relationship of costs, volume of activity and profit, which is aimed at studying changes that occur with the operating profit of the enterprise under the influence of changes in certain parameters of its activities. Functions of revenue and expenditure management should be realized through elements of the management cycle: planning and forecasting, organization, coordination and regulation, activation and stimulation, accounting and analysis. The importance of cost estimation lies not only from the point of view of internal economic analysis on the basis of a detailed cost information base, but also by the information indicators of the general economic environment for comparing them with sectoral ones.

The expediency of introducing controlling activity oriented on the synthesis of information analytical base, aimed at minimizing costs and maximizing profits, was argued. The expediency of using the model «costs – volume – profit» in the system of operational control is substantiated. The suggestion of this tool is argued that, in its methodological and functional orientation, it orientates the entire vertical of the cost management system to their gradual decrease at the stages of production, which results in the required level of cost and the profitability of the enterprise.

**Key words:** management, toolkit, controlling, model, income, expenses, relevant, controlled, cost, profit, machine building company.

**Постановка проблеми.** Діяльність українських машинобудівних підприємств знаходиться в рамках жорсткої конкуренції із міжнародними компаніями як на вітчизняному, так і зарубіжному ринках товарної продукції. Безперечно, що підприємства вітчизняного машинобудування на теперішньому етапі і в оглядовій перспективі не можуть конкурувати на товарних ринках за якістю продукції, проте за критерієм «ціна/якість» можливості конкурентоспроможності посилюються. З низки причин більшість українських підприємств машинобудування працюють збитково чи низькорентабельно, а тому питання їх результативної діяльності в основному зводиться до зниження собівартості — базової основи формування ціни і, як наслідок, можливостей збільшення обсягів реалізації і забезпечення прибутковості. Тому у вітчизняних розробках, практичних проектах й акцентується на значимості вирішення питань щодо «максимізації прибутку на основі управління рівнем витрат задля підвищення ефективності як окремих виробничих процесів, так і господарської діяльності машинобудівних підприємств загалом» [1, с. 1].

На сучасному етапі для вітчизняних підприємств машинобудування важливо забезпечити дієвість управління всіма внутрішньогосподарськими процесами, а тому вкрай важливим є введення в управлінську систему дієвого на практиці інструментарію, у якому вирішальним є об'єктивний і всебічний результат зіставлення отриманих прибутків з доходами і витратами: «аналізу цього співвідношення в системі контролінгу надають особливої уваги» [2, с. 47]. У багатьох розробках для таких цілей обґрунтовується доцільність «впровадження контролінгу, особливо на тих підприємствах, що перебувають у стані фінансової кризи» [3].

Система інструментальних засобів контролінгу у сучасній теорії та практиці є надзвичайно різноманітною, розробленою як для підприємств розвинутих економік, так і підприємств, що функціонують в перехідних економіках. Для вітчизняних підприємств багато науковців «перспективою подальших досліджень вважають потребу розгляду таких інструментів контролінгу як аналіз співвідношення «витрати — обсяг — прибуток» (CVP — аналіз) [4, с. 129], що актуалізує потребу поглибленого дослід-



ження адекватних для таких цілей методів в процесах контролінгової діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** засвідчує загальне визнання українськими науковцями і практиками потреби використання адекватної, більш деталізованої інформаційно-аналітичної бази для підвищення ефективності управлінських процесів на вітчизняних підприємствах машинобудування. Про це свідчать також і результати тематичних наукових досліджень, проведених у Національному університеті «Львівська політехніка». Зокрема, за результатами проведеного фундаментального дослідження [5], О. Г. Мельник обґрунтовує необхідність використання в управлінських процесах «полікритеріальних систем з метою формування інформаційної бази для розроблення превентивних, санаційних і реактивних управлінських рішень на вітчизняних підприємствах машинобудування» [5, с. 1].

За результатами дослідження [6] такого ж висновку доходить і О. В. Глушко, відзначаючи, що на підприємствах галузі необхідний «адаптивний економічний інструментарій, оскільки існуючий не вирішує проблему належної підтримки процесу управління» [6, с. 1]. Аналогічний висновок робить І. І. Жигало, вказуючи, що «вирішення існуючих проблем вимагає розробки нових та вдосконалення вже існуючих форм, методів та інструментів для отримання об'єктивних вимірів результативності (ефективності) діяльності підприємств машинобудівної галузі» [7, с. 1].

Для подолання існуючих проблем Л. Б. Криворучко обґрунтовує, що таким напрямом можна розглядати «впровадження контролінгу, здатного вирішити певні проблеми управління машинобудівним підприємством, підвищити його ефективність» [8, с. 51]. У тематичному дослідженні А. Г. Паскаловою також аргументується, що дієвим напрямом підвищення результативності вітчизняних підприємств є впровадження у практику новітніх інструментів і технологій управління доходами і витратами, серед яких найбільш адекватним для вітчизняної економіки « можна виділити фінансовий контролінг », у якому, проте, й надалі залишаються «недостатньо опрацьованими» питання теоретико-методичного інструментарію для оцінки ефективності управління витратами з використанням контролінгового механізму» [9, с. 4–5].

В опрацьованих наукових дослідженнях і публікаціях важливою складовою в контролінговій діяльності визнається функція контролю, яку слід вмонтувати в систему контролінгових механізмів, передусім для підвищення ефективності управління витратами, доходами, прибутками. Проте, як акцентує С. В. Бардаш, «сучасна система знань з питань

економічного контролю не надає належного інструментарію щодо забезпечення його превентивної функції» [10, с. 2], а В. П. Пантелеєв закономірно аргументує « необхідність осмислення нових підходів до розкриття концепції внутрішньогосподарського контролю з точки зору його методології та організації » [11, с. 1]. Тому виникає потреба розгляду його диспозиції в системі контролінгу загалом і конкретних об'єктів (доходи, витрати, прибутки), зокрема.

**Невирішеною** залишається проблема обґрунтування адекватних методів оперативного контролінгу з використанням в ньому такого типу інструментальних засобів, які б вирішили проблему пошуку найоптимальніших шляхів оптимізації витрат на машинобудівних підприємствах і досягнення загального економічного ефекту (отримання прибутку) від заходів, сформованих у процесах контролінгової діяльності.

**Метою статті** є теоретичне обґрунтування доцільності використання в системі оперативного контролінгу вітчизняних підприємств машинобудування моделі «витрати-обсяг-прибуток» на основі наведення прикладних аспектів її використання.

**Виклад основного матеріалу.** Ефективність управління витратами, а разом з ними, й доходами та прибутками завжди було і займає в сучасній економіці одне з найважливіших та водночас найбільш проблемних завдань виробничих підприємницьких структур. Проблема стосується обрання дієвої управлінської концепції і відповідного до умов функціонування економічного інструментарію. Для вітчизняних машинобудівних підприємств, які мають гостру економічну зацікавленість в кінцевих результатах діяльності, необхідний такий організаційно-економічний механізм в системі управління цими об'єктами, на основі якого можна забезпечити цілеспрямований процес формування оптимального співвідношення «витрати-прибуток».

Якщо виходити із характеристики контролінгу як «міжфункціональної концепції управління, спрямованої на координацію систем планування, контролю та інформаційного забезпечення» [12], то його об'єктивно можна розглядати саме таким інструментарієм. Виходячи з реальних умов діяльності машинобудівних підприємств важливо, на наш погляд, використовувати у цій системі «аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку, який зазвичай називають аналізом чутливості; він спрямований на дослідження змін, які відбуваються з операційним прибутком підприємства під впливом змін певних параметрів його діяльності» [13, с. 195].

В теорії і на практиці розрізняють стратегічний і оперативний види контролінгу, основне завдання останнього — дієвий вплив на ефективність управ-

ління прибутковістю підприємства, серед основних факторів якого виступають витрати і доходи за джерелами їх виникнення.

Максимізація прибутку і мінімізація витрат — основа діяльності будь-якого підприємства, а тому в економічних дослідженнях об'єктивно, на наш погляд, дотримуються позиції, що «спільний аналіз показників (cost — volume — profit analysis / CVP analysis /), будучи головним моментом при прийнятті багатьох управлінських рішень, служить засобом розкриття потенційного прибутку» [2, с. 236]. При цьому обґрунтовується, що «витрати підприємства є основним об'єктом контролінгу», а мета оперативного контролінгу полягає у створенні системи управління досягнення поточних цілей, а також прийнятті своєчасних рішень щодо оптимізації співвідношення «витрати-прибуток» [3].

Для вітчизняних підприємств машинобудівної галузі найбільш затребуваним й одним з найважливішим завдань контролінгу є його вплив на «управління прибутками підприємства, в ракурсі якого знаходяться затрати» [2, с. 50]. У системі управління машинобудівним підприємством основну увагу приділяють результатам аналізу чинників, що формують прибуток, досліджуючи при цьому взаємозв'язок витрат, обсягу виробництва і прибутку. Методика такого аналізу (аналіз беззбитковості) базується на оцінюванні витрат (змінні і постійні категорії) в контексті маржинального доходу. Зміст такого аналізу достатньо відомий — це метод вивчення взаємозв'язку між витратами та доходами при різному рівні виробництва, і саме тому він корисний на стадії підготовки й оцінки реалізації майбутнього проекту.

Управління витратами і доходами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій, притаманних управлінню будь-яких об'єктом — розробку, прийняття і реалізацію рішень, а також контроль за їх виконанням. Функції управління доходами і витратами реалізується через елементи управлінського циклу: планування та прогнозування, організацію, координації й регулювання, активізацію та стимулювання, облік і аналіз.

Безперечно система контролінгу в світовій теорії і практиці є багатоваріантною і різною за функціональною спрямованістю. Зорієнтованість цієї системи залежить від стану економіки, специфіки діяльності підприємства тощо. Базова основа пропонованої у цій статті системи контролінгу з використанням моделі «Витрати-обсяг-прибуток» розглядається ключовим інструментарієм у процесах досягнення високого економічного результату за рахунок зниження витрат. Тобто завданням цієї функціональної системи передбачають процеси відстеження, аналізу

та контролю витрат, діагностики й моніторингу доходів і прибутків за джерелами їх виникнення, а також координацію процесів планування й бюджетування. Вважаємо, що такого типу контролінгова система спроможна спрямувати процеси «управління витратами ширше, глибше і складніше від простого поєднання процедур управління ефективністю використання окремих виробничих ресурсів, оскільки враховує їх комплексне використання, ефект синергетики, можливу взаємозамінність і розбіжність у величині і термінах впливу на результати роботи підприємства» [14, с. 14].

Необхідність упровадження служби контролінгу на низькорентабельних підприємствах вітчизняного машинобудування нами розглядається насамперед з точки зору вирішування базисних проблем — точної стабілізації їхньої діяльності і формування передумов розвитку. Досягнення операційної результативності і є тим критерієм, що дозволяє створити основу для формування подальших цілей і стратегічних завдань: «найбільша специфіка контролінгу простежується у групуванні затрат, пов'язаних з випуском і реалізацією продукції» [2, с. 46].

Взаємопов'язаний і взаємозалежний аналіз показників витрат, обсягу виробництва і прибутку (cost-volume-profit analysis) служить не тільки методичним інструментом для дослідження впливу деталізованих структурних факторів витрат, обсягу виробництва і реалізації на операційний прибуток, а в поєднанні з іншими інструментальними засобами контролінгової системи в багатьох випадках виступає засобом розкриття потенційного прибутку.

Саме тому важливою умовою є добре організована система збору контролінгової інформації про різні фактори впливу на витрати (собівартість продукції), доходи і прибутки окремих видів діяльності. Базова основа контролінгової інформації спирається на існуючу систему інформаційних потоків підприємства, а тому організація служби контролінгу на машинобудівному підприємстві повинна формуватися таким чином, щоб забезпечити рух інформаційних потоків від ланок (цехів) до служби контролінгу: «контролінг базується на системі нормування витрат, визначенні залежності між обсягом реалізованої продукції та прибутком» [3, с. 17].

Система контролінгу за характером своєї побудови забезпечує достатньо чітку інформаційну базу про витрати за місцями їх виникненнями і центрами відповідальності. Контролінг також містить інформацію про відхилення планових і фактичних витрат, які аналізуються по категоріях контрольованих і неконтрольованих витрат. Важливою є функція контролю витрат, яка у системі контролінгу розглядається такою, що має суттєве значення не тільки в прийнятті рішень,

але й налагодження стимулювання за результатами діяльності підрозділів. Важливість оцінювання витрат полягає не тільки з точки зору внутрішньогосподарського аналізу на основі деталізованої інформаційної бази про витрати, але й інформаційними показниками загальноекономічного середовища для порівняння їх з галузевими. Контролінг, як між функціональна система використовує інструментарій моніторингу, який і забезпечує таку інформацію.

Операційні витрати на виробництво продукції підприємств машинобудівного комплексу (з урахуванням всіх видів діяльності) за 2016 рік склали — 165276 млн грн. У порівнянні такого показника в загальному обсязі витрат промисловості 2331111,2 млн грн. (рис. 1).

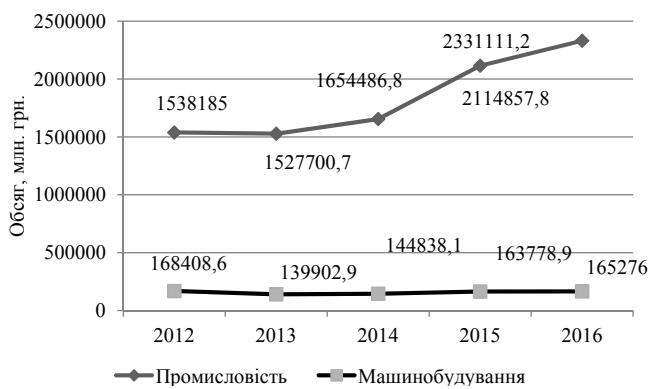


Рис. 1. Динаміка витрат промислових та машинобудівних підприємств за 2012–2016 рр.

Аналізуючи структуру операційних витрат на виробництво продукції особливу увагу слід звернути на питому вагу витрат на оплату праці та інші операційні витрати, пов'язані переважно з управлінням підприємством загалом, окремими напрямками його діяльності, організацією виробничо-збутових процесів. Саме це й має стати предметом контролінгу. Зіставність доходів машинобудівних підприємств з доходами промисловості загалом подана на рис. 2.

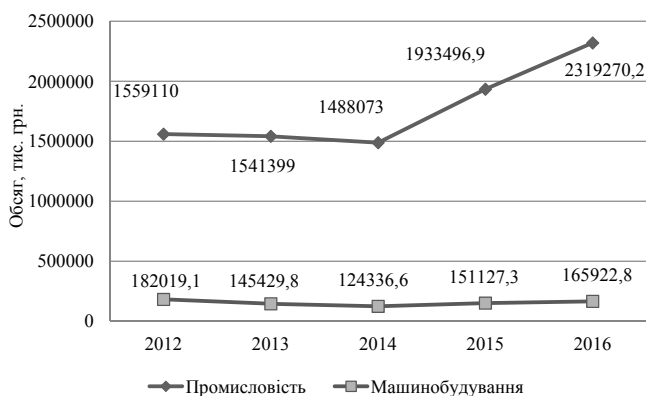


Рис. 2. Динаміка доходів промислових та машинобудівних підприємств за 2013–2016 рр.

Прибутковість підприємств галузі пов'язується не тільки з можливостями безпосереднього їх розвитку (рекапіталізація прибутку), але й здатністю цих підприємств брати участь в інфраструктурних програмах (державних і регіональних), а також виступати спонсорами різнохарактерних регіональних соціальних програм, фінансувати суспільно-культурні та інші заходи. Ураховуючи важливість результативної діяльності підприємств машинобудівної галузі, у табл. 1 наведено дані про їх фінансові результати за період 2013–2016 рр.

Деталізоване відображення прибутків та збитків та узагальнених фінансових результатів машинобудівної галузі подано на рис. 3, 4.

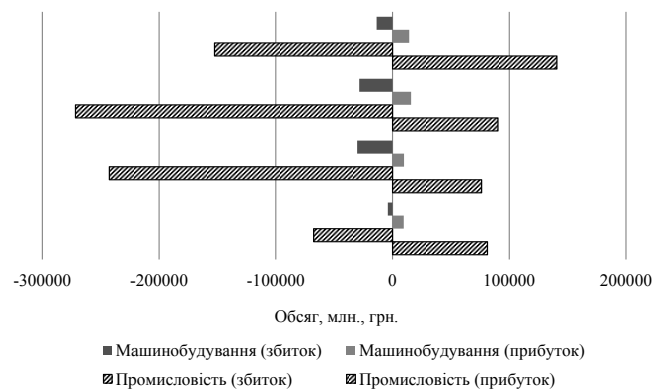


Рис. 3. Динаміка прибутків та збитків промислових та машинобудівних підприємств за 2013–2016 рр.

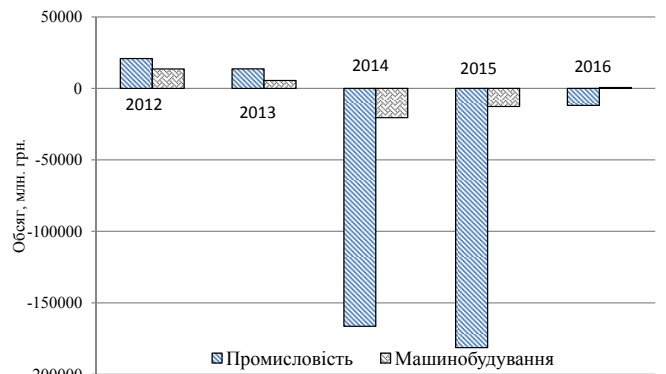


Рис. 4. Динаміка фінансових результатів промислових та машинобудівних підприємств за 2013–2016 рр.

Формування інформаційно-нормативної бази контролінгу, в основу якого покладено розглядувану модель, повинна спиратися на інформацію управлінського обліку, аналіз якої здійснюється за допомогою оперативних даних. Узгодження повинні відбуватися й у сфері планування (бюджетування), контролю.

У сфері контролінгової діяльності, виходячи із її диспозиції в контурі управлінської системи, важливим завданням є визначення релевантних витрат

Таблиця 1

**Фінансовий результат до оподаткування підприємств машинобудування та промисловості за 2013–2016 рр.**

	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2016 р.					
Промисловість	-11841,0	72,7	140764,6	27,3	152605,6
машинобудування	646,8	76,7	14324,8	23,3	13678,0
2015 р.					
Промисловість	-181360,9	72,9	90315,9	27,1	271676,8
машинобудування	-12651,6	74,1	15950,6	25,9	28602,2
2014 р.					
Промисловість	-166414,0	63,3	76253,3	36,7	242667,3
машинобудування	-20501,5	64,7	9841,6	35,3	30343,1
2013 р.					
Промисловість	13698,3	63,3	81336,9	36,7	67638,6
машинобудування	5526,9	65,2	9597,8	34,8	4070,9

(relevant — покращений, суттєвий), тобто майбутніх витрат, які здійснюються (залежать) внаслідок прийняття того рішення.

Узвичаєно в контролінгу витрати підприємства за ступенем релевантності розподіляють на витрати минулих періодів (безповоротні витрати) і альтернативні (тимчасові) витрати, які об'єктивно релевантні, тобто є такими, що залежать якості і своєчасності інформації для прийняття рішень. З точки зору практичної дієвості контролінгу в управлінні витратами машинобудівних підприємств є їх чітке розмежування за ступенем регулювання:

- повністю регульовані — витрати, які мають чіткий взаємозв'язок з існуючим технологічним процесом виробництва;
- частково регульовані (похідні) — витрати, тобто така група витрат, що виникає внаслідок періодично прийнятих управлінських рішень;
- слабо регульовані (задані) витрати, на величину яких впливають управлінські рішення у короткостроковому періоді.

Для практики управління витрати розподіляють (класифікують) за багатьма добре відомими ознаками, проте об'єктивне виділення із їх загального обсягу витрат релевантної частини (можливості активного впливу управлінської системи) є важливим для підвищення ефективності контролінгу, впровадженого на машинобудівному підприємстві. При цьому використовують методи статистики та економічного аналізу для дослідження впливу галузевої специфіки машинобудівних підприємств на

фактори формування витрат. За допомогою методу порівняльного аналізу і синтезу визначається вплив різних чинників на вибір інструментів контролінгу. Використання системного методу зумовлює аналіз витрат, їх формування та використання.

Завершальною функцією у контурі контролінгової діяльності є контроль, зокрема контроль витрат. Ця складова контролю для вітчизняних підприємств є найбільш значимою, що було аргументовано вище. Виходячи з існуючої організації виробничо-господарської діяльності на підприємствах галузі, доцільності й дієвості контрольних заходів у загальній системі контролінгової діяльності, важливо об'єктивно виокремити витрати за критерієм контрольовані і неконтрольовані. Важливість здійснення процесу контролю і оперативного регулювання витратами полягає ще й в тому, що результати цього процесу через систему контролінгової діяльності знаходять вираз і при плануванні та нормуванні витрат, прийнятті управлінських рішень.

Виходячи з умов і специфіки діяльності машинобудівних підприємств, найбільш доцільними для використання у процесах контролю витрат можна вважати відомий інструмент, розроблений саме для цілей управління витратами — «кайзер-костинг» (Kaizen-costing). Пропонування цього інструмента аргументується тим, що за своїм методологічним і функціональним спрямуванням він зорієнтовує всю вертикаль системи управління витратами на їх поступове зниження на етапах виробництва продукції, в результаті чого досягається необхідний



рівень собівартості та забезпечується прибутковість підприємства. Дієвим у сучасній практиці контролювання витрат на вітчизняних машинобудівних підприємствах слід вважати, на наш погляд, використання такого інструмента як «таргет-костинг» (Target-costing), розробленого для корпорації Toyota у 1988 р. Концепція цього інструмента управлінського контролю витрат ґрунтується на оптимізації витрат в умовах недостатньо збалансованої економіки підприємства, а тому можна очікувати підвищення загального рівня результативної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Впровадження на підприємствах машинобудування пропонованого типу контролінгу як принципово нової концепції інформації та управління можна об'єктивно розглядати вагомим засобом підвищення ефективності управління власними ресурсами. Використання сформованої взаємопов'язаної інформації про витрати та доходи як основи прийняття оптимальних управлінських рішень, спрямованих на забезпечення прибуткової діяльності, підтримки внутрішнього балансу економіки підприємства.

### Література

1. Ясінська А. І. Системно-орієнтоване управління витратами машинобудівного підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук.: спец. 08.00.04 — економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / А. І. Ясінська — Національний університет «Львівська політехніка», 2010. — 24 с.
2. Давидович І. Є. Контролінг: навч. посібник / І. Є. Давидович. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 552 с.
3. Брітченко І. Г. Контролінг: навч. посібник / І. Г. Брітченко, А. О. Князевич. — Рівне: Волинські обереги, 2015. — 280 с.
4. Остапенко Г. М. Класифікація інструментів (методів) контролінгу витрат / Г. М. Остапенко // Економіка: реалії часу. — 2013. — № 5(10). — С. 125–130.
5. Мельник О. Г. Полікритеріальні системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств на засадах бізнес-індикаторів: автореф. дис... докт. екон. наук.: спец. 08.00.04 — економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. Г. Мельник. — Національний університет «Львівська політехніка», 2011. — 48 с.
6. Глушко О. В. Економічний інструментарій в управлінні економічною стійкістю підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук.: спец. 08.00.04 — економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. В. Глушко. — Національний університет «Львівська політехніка», 2015. — 21 с.
7. Жигало І. І. Економічний інструментарій в управлінні машинобудівним підприємством: автореф. дис... канд. екон. наук.: спец. 08.00.04 — економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / І. І. Жигало. — Національний університет «Львівська політехніка», 2015. — 24 с.
8. Криворучко Л. Б. Організаційно — економічні основи контролінгу управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівного підприємства: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 — економіка та управління підприємствами / Л. Б. Криворучко. — Сумський державний університет, 2014. — 162 с.
9. Паскалова А. Г. Фінансовий контролінг в управлінні витратами підприємств: дис.....канд. екон. наук: спец. 08.00.08 — гроші, фінанси і кредит / А. Г. Паскалова. — ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», 2016. — 187 с.
10. Бардаш С. В. Методологія і організація системи економічного превентивного контролю в Україні: автореф. дис... докт. екон. наук.: спец. 08.00.09 — бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / С. В. Бардаш. — Київський національний торгово-економічний університет, 2011. — 36 с.
11. Пантелеєв В. П. Концепція внутрішньогосподарського контролю діяльності підприємств: методологія, організація, розвиток: автореф. дис... докт. екон. наук.: спец. 08.00.09 — бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / В. П. Пантелеєв. — Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України, 2009. — 40 с.
12. Хорват П. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / П. Хорват; пер. с. нем. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 269 с.
13. Маркіна І. А. Контролінг для менеджерів: навч. посібник / І. А. Маркіна, О. М. Таран-Лала, М. В. Гунченко. — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 304 с.
14. Лебедев В. Г. Управление затратами на производстве: учебник / [В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев]; под. общ. ред. Г. А. Краюхина. — СПб: «Издательский дом «Бизнес Пресса», 2000. — 277 с.



15. Жакевич А. Г. Формирование эффективной системы контроллинга в промышленных организациях: дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством / А. Г. Жакевич. — Международный институт экономики и права (г. Москва), 2016. — 156 с.

#### References

1. Jasinsjka A. I. Systemno-orientovane upravlinnja vytratamy mashynobudivnogho pidpryjemstva: avtoref. dys... kand. ekon. nauk.: spec. 08.00.04 — ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy (za vydamy ekonomichnoji dijajlnosti)/ A. I. Jasinsjka — Nacionalnyj universytet «Ljvivsjska politehnika», 2010. — 24 s.
2. Davydovych I. Je. Kontrolingh: navch. posibnyk / I. Je. Davydovych. — K.: Centr uchbovoji literatury, 2008. — 552s.
3. Britchenko I. Gh. Kontrolingh: navch. posibnyk / I. Gh. Britchenko, A. O. Knjazevych. — Rivne: Volynsjski obereghy, 2015. -280 s.
4. Ostapenko Gh. M. Klyasyfikacija instrumentiv (metodiv) kontrolinghu vytrat / T. M. Ostapenko // Ekonomika: realiji chasu. — 2013. — 5(10). — S. 125–130.
5. Melnyk O. Gh. Polikryterialjni systemy diagnostyky dijajlnosti mashynobudivnykh pidpryjemstv na zasadakh biznes-indykatoriv: avtoref. dys... dokt. ekon. nauk.: spec. 08.00.04 — ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy (za vydamy ekonomichnoji dijajlnosti)/ O. Gh. Melnyk. — Nacionalnyj universytet «Ljvivsjska politehnika», 2011. — 48 s.
6. Ghlushko O. V. Ekonomichnyj instrumentarij v upravlinni ekonomichnoju stijkistju pidpryjemstv: avtoref. dys... kand. ekon. nauk.: spec. 08.00.04 — ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy (za vydamy ekonomichnoji dijajlnosti)/ O. V. Ghlushko. — Nacionalnyj universytet «Ljvivsjska politehnika», 2015. — 21 s.
7. Zhyghalo I. I. Ekonomichnyj instrumentarij v upravlinni mashynobudivnym pidpryjemstvom: avtoref. dys... kand. ekon. nauk.: spec. 08.00.04 — ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy (za vydamy ekonomichnoji dijajlnosti)/ I. I. Zhyghalo. — Nacionalnyj universytet «Ljvivsjska politehnika», 2015. — 24 s.
8. Kryvoruchko L. B. Orghanizacijno — ekonomichni osnovy kontrolinghu upravlinnja zovnishnjoeconomichnoju dijajlnistju mashynobudivnogho pidpryjemstva: dys. ... kand. ekon. nauk: spec. 08.00.04 — ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy / L. B. Kryvoruchko. — Sumsjskyj derzhavnyj universytet, 2014. — 162 s.
9. Paskalova A. Gh. Finansovyj kontrolingh v upravlinni vytratamy pidpryjemstv: dys.....kand. ekon. nauk: spec. 08.00.08 — ghroshi, finansy i kredyt / A. Gh. Paskalova. — DVNZ «Kyjivjskyj nacionalnyj ekonomichnyj universytet imeni Vadyma Ghetjmana», 2016. — 187s.
10. Bardash S. V. Metodologhija i orghanizacija systemy ekonomichnogho preventyvnogho kontrolju v Ukraini: avtoref. dys... dokt. ekon. nauk.: spec. 08.00.09 — bukhghaltersjskyj oblik, analiz ta audyt (za vydamy ekonomichnoji dijajlnosti) / S. V. Bardash. — Kyjivjskyj nacionalnyj torghovo-ekonomichnyj universytet, 2011. — 36 s.
11. Pantelejev V. P. Konceptcija vnutrishnjoghospodarsjkogho kontrolju dijajlnosti pidpryjemstv: metodologhija, orghanizacija, rozvytok: avtoref. dys... dokt. ekon. nauk.: spec. 08.00.09 — bukhghaltersjskyj oblik, analiz ta audyt (za vydamy ekonomichnoji dijajlnosti) / V. P. Pantelejev. — Derzhavna akademija statystyky, obliku ta audytu Derzhkomstatu Ukrainy, 2009. — 40 s.
12. Khorvat P. Kontsepsiya kontrollinga: Upravlencheskiy uchet. Sistema otchetnosti. Byudzhetirovanie / P. Khorvat; per. s. nem. — M.: Alpina Biznes Buks, 2006. — 269s.
13. Markina I. A. Kontrolingh dlja menedzheriv: navch. posibnyk / I. A. Markina, O. M. Taran-Lala, M. V. Ghunchenko. — K.: Centr uchbovoji literatury, 2013. — 304 s.
14. Lebedev V. G. Upravlenie zatratami na proizvodstve: uchebnik / [V. G. Lebedev, T. G. Drozdova, V. P. Kustarev]; pod. obshch. red. G. A. Krayukhina. — SPb: «Izdatelskiy dom «Biznes Pressa», 2000. — 277 s.
15. Zhakevich A. G. Formirovanie effektivnoy systemy kontrollinga v promyshlennykh organizatsiyakh: dis. kand. ekon. nauk: spets. 08.00.05 — ekonomika i upravlenie narodnym khozyaystvom / A. G. Zhakevich. — Mezhdunarodnyy institut ekonomiki i prava (g. Moskva), 2016. — 156 s.

**Мрихіна Олександра Борисівна**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національний університет «Львівська політехніка»*

**Мрыхина Александра Борисовна**

*кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций  
Национальный университет «Львовская политехника»*

**Mrykhina Oleksandra**

*PhD in Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of  
Economics of Enterprises and Investments  
Lviv Polytechnic National University*

## ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ З УНІВЕРСИТЕТІВ У БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ НА ЗАСАДАХ ТЕОРІЇ ФРАКТАЛІВ

## ОБОСНОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ПОДХОДА К ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГИЙ ИЗ УНИВЕРСИТЕТОВ В БИЗНЕС-СРЕДУ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ФРАКТАЛОВ

## SUBSTANTIATION OF A CONCEPTUAL APPROACH TO TRANSFERRING TECHNOLOGIES FROM UNIVERSITIES TO THE BUSINESS ENVIRONMENT BASED ON THE THEORY OF FRACTALS

**Анотація.** Трансфер технологій є одним із визначальних важелів інноваційного поступу країн світу. Передумовою ефективного трансферу технологій є розвинута Національна інноваційна система (НІС), що фокусує увагу на університетах як на першорядних учасниках інноваційного розвитку країни. Наявна в Україні НІС потребує удосконалення в частині приділення належного сучасного значення університетам у процесах трансферу технологій. Така ситуація обумовлює потребу розроблення і застосування концептуального підходу до її вирішення. З цієї метою: досліджено НІС у контексті забезпечення нею ролі університетів як рушіїв трансферу технологій; визначено місце університетів у системі НІС на засадах теорії фракталів, на підставі чого запропоновано концептуальний підхід до розуміння компонента «університет» як фракталу підсистеми освіти НІС. Трансфер технологій визначено функціональним елементом компонента «університет». Розроблений підхід даватиме змогу встановлювати характер взаємодії між компонентами НІС в цілому та у підсистемі освіти зокрема, ідентифікувати закономірності і взаємозв'язки у рамках компонента «університет», що визначають специфіку розвитку трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище. З теоретичних позицій, розуміння закономірностей розвитку НІС та її підсистем на засадах теорії фракталів сприятиме зменшенню рівня невизначеності під час планування процесів у рамках трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище. З практичних позицій, запропонований концептуальний підхід даватиме змогу підвищити рівень ефективності формування університетами систем стратегічного розвитку та виділенню в них місця трансферу технологій.

**Ключові слова:** трансфер технологій, університет, теорія фракталів, концептуальний підхід.

**Аннотация.** Трансфер технологий является одним из основных рычагов инновационного развития стран мира. Предпосылкой эффективного трансфера технологий является развитая Национальная инновационная система (НИС), которая фокусирует внимание на университетах как на первостепенных участниках инновационного развития страны. НИС Украины требует усовершенствования в части представления должного современного значения университетам в процессах трансфера технологий. Такая ситуация обуславливает потребность разработки и применения концептуального

подхода к ее решению. С этой целью: исследована НИС в контексте обеспечения ею роли университетов как движителей трансфера технологий; определено место университетов в системе НИС на основе теории фракталов, на основании чего предложен концептуальный подход к пониманию компонента «университет» как фрактала подсистемы образования НИС. Трансфер технологий определен функциональным элементом компонента «университет». Разработанный подход даёт возможность устанавливать характер взаимодействия между компонентами НИС в целом и в подсистеме образования в частности, идентифицировать закономерности и взаимосвязи в рамках компонента «университет», определяющие специфику развития трансфера технологий из университетов в бизнес-среду. С теоретических позиций, понимание закономерностей развития НИС и ее подсистем на основе теории фракталов будет способствовать уменьшению уровня неопределенности при планировании процессов в рамках трансфера технологий из университетов в бизнес-среду. С практических позиций, предложенный концептуальный подход даст возможность повысить уровень эффективности формирования университетами систем стратегического развития и выделению в них места трансфера технологий.

**Ключевые слова:** трансфер технологий, университет, теория фракталов, концептуальный подход.

**Summary.** Technology transfer is one of the most determinative leverages of innovative development in countries of the world. The National Innovation System (hereinafter NIS), which focuses on universities as a primary participators of innovative development of a country, is a precondition of efficient technology transfer. The current NIS requires to be improved with regard to attaching due importance to universities in processes of technology transfer. Such situation stipulates a need for development and application of the conceptual approach to solving this problem. For this purpose, the author has researched the NIS in the context of performing the role of universities as a driving force for technology transfer and ascertained the place of universities in the NIS system, applying the theory of fractals. Subsequently, the author has proposed the conceptual approach to understanding a component of «university» as a fractal of an education subsystem of the NIS. Technology transfer is considered as a functional element of the component of «university». The developed approach will enable to indicate the nature of interaction between the NIS components in general and in the education subsystem in particular and to identify regularities and interrelations within the component of «university» that determine specificity of development of transferring technologies from universities to the business environment. From a theoretical standpoint, understanding regularities of the NIS development and its subsystems based on the theory of fractals will conduce to the decrease of an uncertainty level during planning processes within transferring technologies from universities to the business environment. From a practical standpoint, the proposed conceptual approach will enable to increase efficiency of formation of systems for strategic development by universities and carrying out programs of technology transfer at them.

**Key words:** technology transfer, university, the theory of fractals, conceptual approach.

**Постановка проблеми.** Сучасна парадигма відкритих інновацій вказує на те, що переважна більшість інноваційних технологій розробляється у закладах вищої освіти, а одним із ключових чинників ринкового успіху виробничих підприємств є налагодження зв'язку із науково-дослідними та дослідно-конструкторськими відділеннями університетів, придбання й освоєння технологій, у них розроблених. Передумовою для цього є розвинута Національна інноваційна система (НИС). Від ефективності підходів до формування і функціонування НИС залежить успішність взаємодії усіх її підсистем та, відповідно, технологічний розвиток суб'єктів господарювання, регіонів, країни.

Для найрозвинутіших країн світу притаманні НИС, які задовольняють світові вимоги ринку та враховують національні особливості інноваційного розвитку конкретної країни. Такі НИС сприяють розробленню екосистем з генерування і трансферу інноваційних технологій, де університети є головними учасниками (зокрема, «Кремнієва долина» у США,

Ірландська та Ізраїльська екосистеми інновацій, «Місто Науки» (Китай, м. Гефей) тощо).

В Україні НИС визначена Концепцією розвитку національної інноваційної системи (далі — Концепція), згідно із якою це — сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу [9]. В українській НИС закладено підґрунтя для інноваційного розвитку економіки на засадах інтегральної взаємодії освіти та науки, бізнес-структур і органів влади. Однак, існуюча НИС не фокусує увагу на ролі університетів у процесах інноваційного розвитку країни, не стимулює технологічний поступ на засадах академічного підприємництва. Про це свідчать дані офіційної статистики України. Зокрема, на цей час в Україні функціонує понад 200 технологічних університетів. При цьому, у 2014 р. лише 18 закладів освіти створили передові технології, 39 —

використали передові технології, 23 — використали об'єкти права інтелектуальної власності (ОПВ), 4 — застосували раціоналізаторські пропозиції [4]. Отже, тільки незначна кількість закладів залучена до створення, використання передових технологій та застосування ОПВ. Зокрема, за даними [4], зі 106 підприємств, які створили передові технології, лише кожне шосте є освітньою установою; зі 162 охоронних документів на винаходи — 78 отримано закладами освіти. Щодо промислових зразків, то зі 189 охоронних документів закладами освіти отримано лише один. Це вказує на розірваність взаємодії між закладами вищої освіти і бізнес-середовищем.

Незадовільні позиції заклади вищої освіти займають і за кількістю використаних передових технологій. Зокрема, у 2014 р. із 17,4 тис. одиниць використаних технологій в Україні лише 579 одиниць (3,3%) були в університетському середовищі [4]. Із загальної кількості винаходів, використаних у технологіях, за весь час упровадження, що становить 1218 одиниць, лише 49 (або 4%) були використані у сфері освіти [4].

Таким чином, на цей час НІС не стимулює університети до активного трансферу технологій. Означена ситуація свідчить про істотну розбіжність між теорією і практикою функціонування НІС. Своєю чергою, це уповільнює розвиток трансферу технологій, який опосередковує розвиток НІС, водночас завдяки якому і відбувається.

З огляду на актуальність описаної проблематики, предметом цієї наукової роботи є розроблення концептуального підходу до трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище. Опираючись на розуміння трансферу технологій як важливої складової, що опосередковує діяльність підсистем НІС, а також на вивчення компоненту «університет» підсистеми освіти НІС на засадах теорії фракталів, стає можливим встановити специфіку взаємодії підсистем НІС. Це даватиме змогу зосередити увагу на трансфері технологій з університетів до бізнес-структур як одному з рушійних важелів НІС, підвищити рівень ефективності управління у рамках підсистем НІС тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище нині відзначається актуальністю як у сфері науки, так і у сфері практики. Про це свідчить багатоаспектність підходів до її вирішення на теренах України та за кордоном.

Зокрема, Козик В. В. та співавтори у працях [7, 8] актуалізують роль трансферу технологій у системі «Університет — Влада — Бізнес», Довбенко В. І. [5] обґрунтовує роль потенціалу трансферу знань і технологій в інноваційному процесі. До питань структурної

трансформації НІС, як основи процесів з трансферу технологій, у теоретико-методичному контексті звертаються Смерічевський С. Ф., Клімова О. І., Ахунзянов О. В. [13], Кузьменко О. [10]. Питання забезпечення трансферу технологій з університетів до бізнес-структур розглядають у своїх працях: Ільницький Д. О. [6], Перерва П. Г. та Гладенко І. В. [11], Совершенна І. О. [14], Череп А. В. і Андросова О. Ф. [1], Федулова Л. І. [15], Чухрай Н. І. та Щербата Т. С. [16], Шпак Н. О. і Гнатюк М. [17] та інші вчені.

Означену проблематику у контексті розвитку української освіти і науки вивчають вчені: Андрощук А. [2], Гальків Л. І. [3] та інші науковці.

Вивчення робіт українських вчених у царині трансферу технологій показало, що здебільшого предметом їх дослідження є трансфер технологій у вузькоспеціалізованому контексті. Концептуально, проблематика трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище практично не розглядається. Переважно приділяють увагу аспектам практичного впровадження технологій. Але концептуальна непропрацьованість означеної проблематики знижує ефективність трансферу технологій, уповільнює темпи інноваційного розвитку країни.

Серед зарубіжних науковців, котрі присвятили свої наукові роботи проблематиці трансферу технологій та ролі університетів у цьому процесі, слід відзначити таких, як: Дж. Берковіц і М. Фельдман [18], Дж. Фрідман та Дж. Зільберман [21], Г. Іцковіц [20], І. Караянніс та Д. Кемпбел [19], С. Майер і У. Блаас [25], Е. Менсфілд [24] та інших; вивченню проблем Національних інноваційних систем — Люндвел Б.-А. [23], Фріман С. [22].

Важливо відзначити і низку доповідей вчених і практиків на конференціях Всесвітньої організації захисту прав інтелектуальної власності (*World Intellectual Property Organization* [27]) протягом останніх років. Зарубіжні праці є важливими з точки зору застосування окремих аспектів провадження трансферу технологій, водночас вимагають ґрунтовного опрацювання для адаптації в умовах України.

Аналізування існуючого доробку у царині трансферу технологій актуалізує потребу переформатувати сприйняття явища трансферу технологій та ролі університетів у цьому процесі. Однак нині не приділено належної уваги питанням концептуального характеру щодо провадження трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище з урахуванням особливостей НІС України. Зокрема, такі важливі інструменти для обґрунтування економічних явищ, як теорія фракталів, практично не застосовуються.

**Мета статті** — обґрунтувати концептуальний підхід до трансферу технологій з університетів у біз-



нес-середовище на засадах теорії фракталів. Для досягнення означеної мети поставлено і вирішено такі завдання: 1) дослідити НІС у контексті забезпечення нею ролі університетів як рушіїв трансферу технологій; 2) визначити місце університетів у системі НІС на засадах теорії фракталів, на підставі чого запропонувати концептуальний підхід до трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Трансфер технологій є складним поліаспектним процесом. Особливість вивчення трансферу технологій з університетів до бізнес-структур полягає в тому, що виведення технологій з академічного середовища на ринок відбувається у тісному взаємозв'язку із іншими суб'єктами НІС. Тому формування концептуального підходу до трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище насамперед зумовлює потребу розгляду університетів у рамках НІС.

*1) Дослідження НІС у контексті забезпечення нею ролі університетів як рушіїв трансферу технологій.*

Концепції НІС функціонують у кожній країні, яка дотримується інноваційного шляху розвитку. НІС водночас є підсистемою для систем вищого рівня — національної економіки, міжнародної інноваційної системи тощо. НІС містить підсистеми: державного регулювання, освіти, генерації знань, інноваційної інфраструктури, виробництва. Сформовані у такий спосіб, підсистеми НІС окреслюють ланцюг створення інноваційного продукту: «освіта — НДДКР — виробництво — ринок». Очевидно, що функціональними компонентами цієї системи є трансфер знань і трансфер технологій. Зокрема, трансфер знань відбувається у частині «освіта — НДДКР», а трансфер технологій — у частині «НДДКР — виробництво — ринок». На НІС чинять вплив фактори зовнішнього середовища, що з одного боку (на виході з НІС), формують сферу споживання інноваційних продуктів, з іншого (на вході у НІС) — диктують потребу в таких продуктах.

У світлі сучасної концепції потрійної спіральної взаємодії «Університет — Влада — Бізнес», теорії відкритих інновацій, концепції Суспільства 5.0 тощо, вивчення взаємодії між підсистемами НІС України є значно важливішим завданням, ніж констатація їхньої структури.

Підсистеми НІС України мають перебувати у взаємодії, проте досі такі взаємозв'язки не закріплені законодавчо: у Концепції підсистеми прописані автономно, що не відображає реального функціонування НІС. Компоненти підсистем НІС виконують певні завдання, що згодом мали би сприяти успіху в інноваційному розвитку України. При цьому

взаємозв'язок компонент, що інтегрує результати виконаних ними завдань, не встановлено. Серед таких прикладів, зокрема:

- згідно із Законом України «Про вищу освіту» (поточна редакція від 01.01.2018 р., № 1556–18) [12], заклади вищої освіти (підсистема освіти НІС) мають право формувати на своїй базі інноваційні структури різних типів, проте ці компоненти належать до підсистеми інноваційної інфраструктури НІС;
- технополіси (підсистема інноваційної інфраструктури НІС) створюються на базі взаємодії університетів і науково-технічних центрів, вони є науково-промисловими комплексами, призначеними для виготовлення інноваційної продукції або розроблення високих технологій;
- підсистема державного регулювання чинить безпосередній вплив на усі інші підсистеми НІС.

Ці та інші приклади демонструють, що хоч університети і відіграють одну з першорядних ролей у НІС, у її існуючій структурі цього не означено. У Концепції НІС не встановлено і механізмів взаємодії університетів та інших складових системи. В той же час для ефективного провадження університетами трансферу технологій у бізнес-середовище необхідно розуміти інтегральний вплив на університети усіх інших підсистем.

Розглядаючи університети у рамках НІС, є очевидним, що як суб'єкти господарювання, вони перебувають у підсистемі освіти, проте мають значно ширшу сферу діяльності і впливу. Наприклад, університет здійснює освітню діяльність з технологічних напрямків, результати якої відображаються, зокрема на розвитку інституції технологічних брокерів, менеджерів з інтелектуальної власності, спеціалістів у сфері ОПІВ. Проте ці та інші фахівці належать до підсистеми генерації знань або підсистеми інноваційної інфраструктури НІС. Проведення молодими університетськими вченими наукової діяльності за визначеними університетами пріоритетними напрямками наукових досліджень, визначеними закладом освіти, має на меті виведення отриманих результатів (їх комерціалізацію) на об'єкти підсистеми виробництва. Аналогічно відбувається взаємодія між підсистемою освіти і державного регулювання.

З іншого боку, вплив університету на усі інші підсистеми НІС можна спостерігати, наприклад, на підставі аналізу організаційних структур із впроваджувальної діяльності університетів: групи, здійснюючи свою діяльність, та виходячи за межі своєї підсистеми, тим чи іншим чином охоплюють усі інші підсистеми НІС.

Дослідження інших підсистем НІС показало подібну складну взаємодію та взаємне проникнення сфер впливу.

Ще одним проблемним моментом Концепції НІС є те, що в ній не схарактеризовані взаємодії внутрішнього і зовнішнього середовищ НІС. Задекларованою у Концепції метою розвитку НІС є створення умов для підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників шляхом технологічної модернізації національної економіки, підвищення рівня їх інноваційної активності, виробництва інноваційної продукції, застосування передових технологій, методів організації та управління господарською діяльністю для покращення добробуту людини та забезпечення стабільного економічного зростання [9]. Проте зазначені аспекти характеризуються динамічністю, а Концепція не враховує змін, що відбуваються у підсистемах НІС, які мали би бути відображені у відповідних нормативно-правових документах.

Отже, у Концепції НІС не встановлено — яким чином ідентифікувати взаємодію між її підсистемами, зокрема під час формування університетами систем стратегічного розвитку та виділення у них місця трансферу технологій.

## 2) Визначення місця університетів у системі НІС на засадах теорії фракталів.

Практика свідчить, що динаміка взаємодії підсистем у рамках НІС характеризується нелінійністю, а часто і хаотичністю. Отже, питання взаємодії між підсистемами НІС є складним і багатоаспектним, що обумовлює потребу використання нестандартних математичних апаратів.

Під час аналізування соціально-економічних процесів все популярнішими стають такі математичні засоби, як нечіткі множини, нейронні мережі, генетичні алгоритми тощо. Однак, при аналізуванні динамічної життєдіяльності і взаємодії компонентів НІС жоден з методів не враховує такої їх властивості, як самоорганізація. Частково розв'язати цю проблему дає змогу теорія фракталів.

На підставі спостереження впливу університету на усі інші підсистеми НІС, видно, що вплив генерується за такими ж напрямками, за які відповідають й інші підсистеми НІС. Сутність усіх підсистем НІС представлена у підсистемах університету, як у системі (наступного за НІС рівня). Немає «зайвих» видів діяльності, які би здійснював університет, та результати яких би не підходили до жодної з підсистем НІС. З цього можна висунути гіпотезу, що університет як система (нижчого рівня, порівняно із підсистемою освіти, є її частиною) характеризується фрактальним типом функціонування. Відповідно,

фрактальним типом характеризується і підсистема освіти, і вся НІС.

Термін *фрактал* (лат. *fractus* — подрібнений, дробовий) введений 1975 року Бенуа Мендельбротом, означає нерегулярну, самоподібну структуру. В широкому розумінні, фрактал — це фігура, малі частини якої в довільному збільшенні є подібними до неї самої. Тобто, це — підмножина елементів, які схожі на множину вищого порядку, але в іншому масштабі, що визначає властивість масштабної інваріантності фракталів.

Як математичний об'єкт, фрактал найбільше відповідає системній природі соціальних та економічних процесів, що відбуваються в умовах нелінійної динаміки множини чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Сукупність елементів поля комплексних чисел, для яких послідовність  $\{z_n : n \geq 0\}$ , що визначена ітераційно за правилом  $z_{n+1} = z_n^2 + c$ , де  $z_0 = 0$ , задовольняє умову  $\sup_{n \in \mathbb{N}} |z_n| < \infty$ , називають множиною Мандельброта.

У практичних реаліях не існує упорядкованих фракталів. Тому, як правило, коректніше говорити про фрактальні явища. Їх розглядають як моделі, які є фракталами наближено, в статистичному сенсі. Однак адекватно побудовані статистичні фрактальні моделі дають змогу отримувати достатньо чіткі прогнози.

Теорія фракталів забезпечує якісно новий підхід в економічному моделюванні, проте її протиставлення класичним методам часто ускладнює розуміння сфер і можливостей використання. Серед супутніх факторів виділяють хаотичність фрактальної моделі, що пояснюється виключно взаємозв'язком її вхідних і вихідних параметрів. Тоді, внаслідок навіть найменшої зміни вхідного параметра можна отримати непередбачувану поведінку моделі. З точки зору розвитку прикладних економічних досліджень, фрактали є однією із найперспективніших сучасних галузей математики.

Схематично, застосування описаного підходу до університету, як фракталу підсистеми освіти НІС, показано на рис. 1.

Будь-яка система завжди є частиною ще більшої і її функціонування підкоряється законам системи вищого рангу. На схемі рис. 1 університет представлено як фрагмент НІС, яка є підсистемою для системи вищого рівня — Міжнародної інноваційної системи.

Розглядаючи університет, як фрактал підсистеми освіти НІС, своєю чергою, її можна поділити на підсистеми наступного рівня. Нами запропоновано виділити такі: *підсистема освіти, підсистема НДДКР, підсистема інновацій; адміністративна підсистема, виробнича підсистема*. Очевидно, за

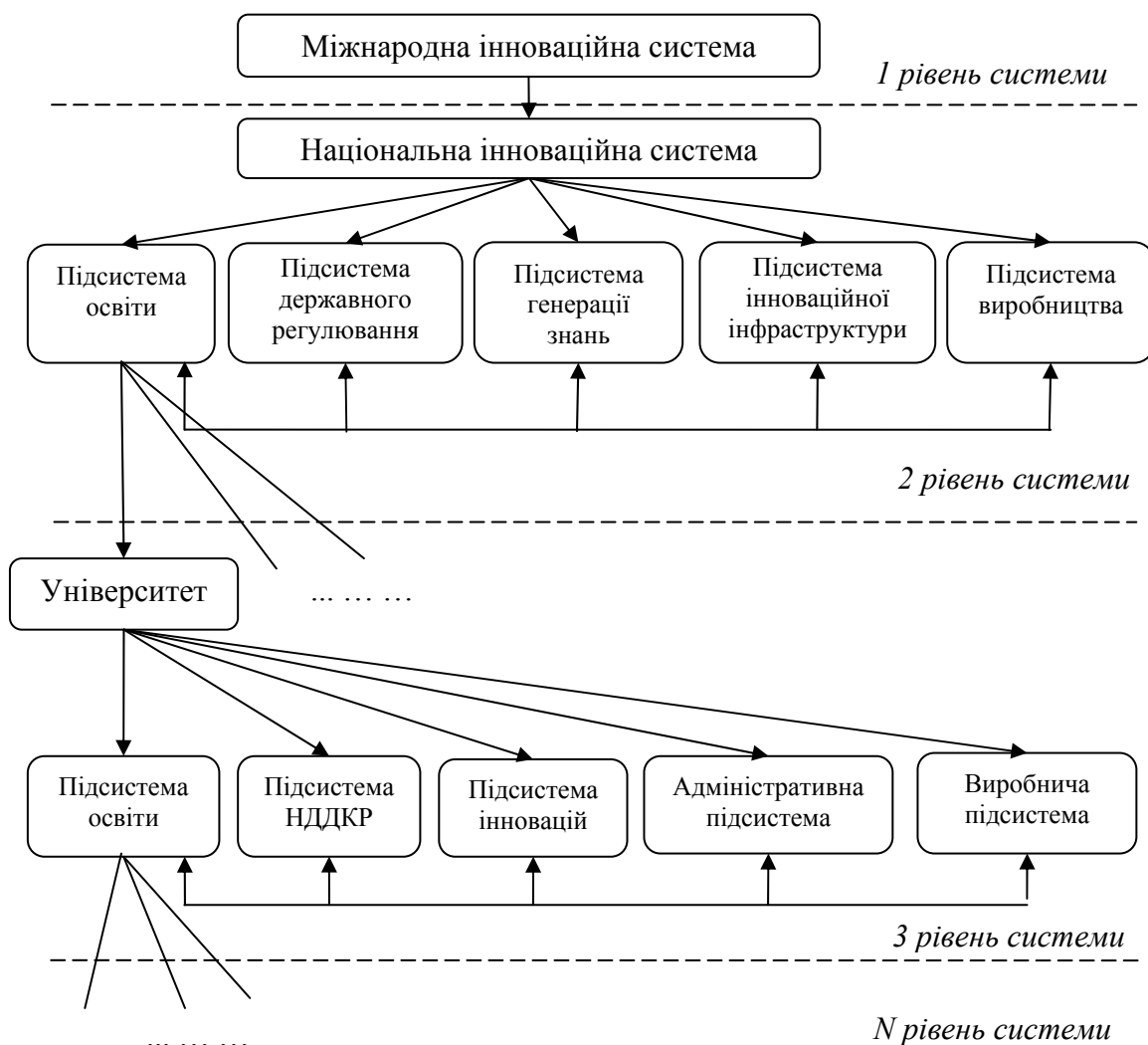


Рис. 1. Підхід до розуміння університету як фракталу підсистеми освіти Національної інноваційної системи  
Джерело: розроблено автором

логікою своєї функціональності та положеннями теорії фракталів, вони відповідають підсистемам НІС.

Розуміння компонента «університет» у підсистемі освіти НІС як її фракталу є важливим з позицій: встановлення характеру взаємодії між компонентами НІС в цілому та у підсистемі освіти зокрема, ідентифікування закономірностей і взаємозв'язків у рамках компонента «університет», на підставі теорії фракталів, що визначають специфіку розвитку трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище.

Трансфер технологій є функціональним елементом університету як фракталу підсистеми освіти НІС. Застосовуючи теорію фракталів до трансферу технологій, деталізуючи його на засадах розробленого концептуального підходу, сформовано представлення впливу трансферу технологій на інші підсистеми університету (табл. 1).

Адекватність гіпотези щодо фрактального розуміння функціонування НІС підтверджується влас-

тивістю фракталів до саморозвитку, що характерно для усіх підсистем НІС, а також їхніх компонентів.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** Проведене дослідження дало змогу обґрунтувати розуміння компонента «університет» як фракталу підсистеми освіти НІС, а також трактувати НІС з позицій теорії фракталів. Трансфер технологій визначено функціональним елементом університету. Такий підхід сприятиме визначенню характеру взаємодії між компонентами НІС в цілому та у підсистемі освіти зокрема, ідентифікувати закономірності і взаємозв'язки у рамках компонента «університет», що визначають специфіку розвитку трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище. Розроблений концептуальний підхід дає змогу зменшити рівень невизначеності під час планування процесів у рамках трансферу технологій з університетів до бізнес-структур.

Таблиця 1

**Вплив трансферу технологій на підсистеми університету, визначений на засадах теорії фракталів**

Підсистеми університету	Приклади впливу
Підсистема освіти (інститути, факультети, кафедри тощо)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Досвід успішного трансферу технологій використовується під час викладання дисциплін;</li> <li>– «навчання через дослідження»;</li> <li>– «навчання через розроблення прикладних проектів»;</li> <li>– кваліфікаційна атестація передбачає впровадження знань на практиці;</li> <li>– формування інноваційного мислення тощо.</li> </ul>
Підсистема НДДКР (лабораторії, наукові підрозділи, науково-дослідні центри університету тощо)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Розроблення технологій, що підлягають трансферу;</li> <li>– інтерактивність НДДКР;</li> <li>– реалізація та підвищення професіоналізму науково-технічних працівників;</li> <li>– забезпечення науково-технічного прогресу університету тощо.</li> </ul>
Підсистема інновацій (наукові та технологічні парки, центри трансферу технологій, інноваційні центри, бізнес-інкубатори, стартап-школи при університетах тощо)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Конвергенція знань і технологій;</li> <li>– проведення маркетингових досліджень ринку;</li> <li>– навчання сучасним способам комерціалізації технологій;</li> <li>– підтримка комерціалізації технологій (технологічний аудит, вартісна оцінка, захист ОПВ, пошук споживача, трансфер технологій);</li> <li>– тренінги та коучинг для розробників університетських технологій;</li> <li>– стимулювання технологічного розвитку шляхом організації та коворкінгів, нетворк-спейсів тощо;</li> <li>– акселерація технологій;</li> <li>– формування краудфандингового майданчика тощо.</li> </ul>
Адміністративна підсистема (адміністративно-управлінський склад університету)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Підтримка трансферу технологій, розроблених в університетах в усіх напрямках та сферах;</li> <li>– інтелектуалізація університету;</li> <li>– організація, проведення та підтримка конкурсів інноваційних проектів;</li> <li>– представництво технологічних розробок університету в Україні та за кордоном;</li> <li>– формування техніко-технологічної інфраструктури університету;</li> <li>– формування, реалізація та моніторинг стратегії науково-технологічного розвитку університету тощо.</li> </ul>
Підсистема виробництва (підприємства, організовані за участю університету, спін-оффи, спін-аути тощо)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Виведення технологій на ринок шляхом організування підприємств;</li> <li>– втілення технологій у життя за допомогою стартапів;</li> <li>– розвиток академічного підприємництва;</li> <li>– забезпечення інтеграції науки і виробництва тощо.</li> </ul>

Джерело: розроблено автором

Запропонований концептуальний підхід до розуміння університету як фракталу НІС є новим для сучасної економічної науки і практики, покликаний сприяти підвищенню рівня ефективності формування університетами систем свого стратегічного розвитку. Адже базовим постулатом підходу є розуміння місця університетів у НІС та ролі і характеру провадження ними трансферу технологій.

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що університети в подальшому залишатимуться одними з основних учасників НІС, зокрема шляхом активізації трансферу технологій. З огляду на це, концептуальний підхід до трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище, розроблений на засадах теорії фракталів, даватиме змогу:

- обґрунтовувати механізми стимулювання співпраці між суб'єктами підсистем НІС, опосередковані трансфером технологій;
- розробляти стратегії міждисциплінарної комунікації у рамках трансферу технологій;

- розуміти вплив трансферу технологій на усі підсистеми університету та суб'єктів господарювання інших підсистем НІС. Врахування цього у системах стратегічного розвитку університетів даватиме змогу обґрунтовувати хід трансферу технологій, характерний для кожного конкретного університету;

- розвинути сучасні бізнес-форми трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище, стимулювати розвиток інноваційної інфраструктури тощо.

Нині університети відіграють значно вагомішу роль у НІС, аніж будь-коли раніше. Підвищення ефективності трансферу технологій є однією з головних місій, покладених на українські університети державою. Ці та інші фактори обумовили проблему подальшої наукової роботи — розроблення теоретико-методологічних засад трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище.



**Література**

1. Андросова О. Ф., Череп А. В. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: Монографія. — К.: Кондор. — 2007. — 356 с. Режим доступу: <http://eir.zntu.edu.ua/handle/123456789/2085>
2. Андрощук А. Університетські служби з передання технологій: моделі фінансування / А. Андрощук // Інтелектуальна власність: Науково-практичний журнал. — 2010. — № 7. — С. 46–51.
3. Гальків Л. І. Загальні витрати на освіту в Україні та їх роль у формуванні інноваційного потенціалу / Л. І. Гальків // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. — 2014. — Вип. 27. — С. 299–303. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa\\_2014\\_27\\_47](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_27_47).
4. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://ukrstat.org/dop\\_inn\\_2016](https://ukrstat.org/dop_inn_2016)
5. Довбенко В. І. Роль потенціалу трансферу знань і технологій в інноваційному процесі / В. І. Довбенко // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. — Вип. 776. — С. 254–263.
6. Ільницький Д. О. Конкурентоспроможний розвиток університетських офісів трансферу технологій: світовий досвід та Україна / Д. О. Ільницький // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. — 2015. — Вип. 5. — С. 45–60.
7. Козик В. В. Актуалізація ролі трансферу технологій у системі «університет — влада — бізнес» в Україні / В. В. Козик, О. Б. Мрихіна // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. — 2017. — № 2. — С. 29–35. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknutden\\_2017\\_2\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknutden_2017_2_6).
8. Kozyk V. Conceptual Model for Economic Evaluation of Innovative Technologies V. Kozyk, O. Mrykhina, T. Mirkunova / «Economics, Entrepreneurship, Management». — 2017. — Vol. 4. — № 2. — С. 45–58.
9. Концепція розвитку національної інноваційної системи [Текст]: [Розпорядження, Концепція від 17.06.2009 р. № 680-р, поточна редакція від 17.06.2009 р.: офіц. текст: станом на 17 січня 2018 р.]: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-p>
10. Кузьменко О. Особливості національної інноваційної системи України / О. Кузьменко // Схід. — 2006. — № 4. — С. 53–58.
11. Перерва П. Г., Гладенко І. В. Моніторинг інноваційної діяльності: інтерпретація результатів / П. Г. Перерва, І. В. Гладенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2010. — Вип., 2. — С. 108–116.
12. Про вищу освіту [Текст]: [Закон України від 01.07.2014р. № 1556-VII, поточна редакція від 01.01.2018 р., підстава 2233–19: офіц. текст: станом на 17 січня 2018 р.]: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
13. Смерічевський С. Ф., Клімова О. І., Ахунзянов О. В. Innovations in the development of socio-economic systems: microeconomic, macroeconomic and mesoeconomic levels / Chapter: Management Of The National Economy: Contemporary Challenges And Perspectives / Теоретико-методичні підходи до структурної трансформації національної інноваційної системи: [Текст] / Ed. J. Žukovskis, K. Shaposhnykov. — Publisher: «Izdevnieciba «Baltija Publishing». — 2016. — С. 34–50: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://www.researchgate.net/publication/319314289\\_Teoretiko-metodicni\\_pidhodi\\_do\\_strukturnoi\\_transformacii\\_nacionalnoi\\_innovacijnoi\\_sistemi#pf4](https://www.researchgate.net/publication/319314289_Teoretiko-metodicni_pidhodi_do_strukturnoi_transformacii_nacionalnoi_innovacijnoi_sistemi#pf4)
14. Совершенна І. О. Університетські центри трансферу технологій — важлива ланка інноваційної інфраструктури / І. О. Совершенна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2010. — № 684: Проблеми економіки та управління. — С. 71–75. Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/18760>
15. Федулова Л. І. Оцінка системи інституціональної підтримки інноваційної діяльності в Україні / Л. Федулова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. — 2009. — Вип. 37–1. — С. 135–140.
16. Чухрай Н. І., Щербата Т. С. Співробітництво між підприємствами-виробниками інформаційно-технологічного продукту та ВНЗ / Н. І. Чухрай, Т. С. Щербата // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2016. — Вип. 3. — С. 161–169.
17. Шпак Н. Проблеми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у вищих навчальних закладах / Н. Шпак, М. Гнатюк // Економічний аналіз. — 2012. — Вип. 10. — Частина 2. — С. 150–155.
18. Bercovitz J., Feldman M. Entrepreneurial Universities and Technology Transfer: A Conceptual Framework for Understanding Knowledge-Based Economic Development / J. Bercovitz, M. Feldman // The Journal of Technology Transfer. — 2006. — 31, Issue 1. — P. 175–188.
19. Carayannis E. G., Campbell D. F. J. «Mode 3» and «Quadruple Helix»: toward a 21st century fractal innovation ecosystem / E. G. Carayannis, D. F. J. Campbell // International Journal of Technology Management. — 2009. — 46 (3/4). — P. 201–234.
20. Etzkowitz H. Entrepreneurial Scientists and Entrepreneurial Universities in American Academic Science / H. Etzkowitz // Minerva. — 1983. — 21, Issue 2–3. — P. 198–233.

21. Friedman J., Silberman J. University technology transfer: do incentives, management and locations matter? / J. Friedman, J. Silberman // *The Journal of technology transfer*. — 2003. — 28, Issue 1. — P. 17–30.
22. Freeman C. The national system of innovation in historical perspective / C. Freeman // *Cambridge journal of economic*. — 1995. — No. 19. — P. 524.
23. Lundvall B.-A. National innovation system: towards a theorem of innovation and interactive learning / B.-A. Lundvall // London: Printer Publishers, 1992. — 342 p.
24. Mansfield E. East-West technological transfer issues and problems, international technology transfer: Forms, resource requirements, and policies / E. Mansfield // *American Economic Review*. — 1975. — 65(2). — P. 372–376.
25. Mayer S., Blaas W. Technology transfer: an opportunity for small open economies / S. Mayer, W. Blaas // *The Journal of Technology Transfer*. — 2002. — 27(3). — P. 275–289.
26. Mrykhina O. B. Conceptual framework for the formation of information and analytical system for technology transfer / O. B. Mrykhina // *Актуальні проблеми економіки*. — 2014. — Вип. 158. — С. 454–463.
27. World Intellectual Property Organization: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.wipo.int/about-ip/en/>

### References

1. Androsova, O. F. & Cherep, A. V. (2007). Transfer tekhnologhij jak instrument realizaciji innovacijnoji dijajlnosti — Kyjiv: Kondor, 356 p. [in Ukrainian]. Retrieved from <http://eir.zntu.edu.ua/handle/123456789/2085>
2. Androshhuk, A. (2010). Universytetsjki sluzhby z peredannja tekhnologhij: modeli finansuvannja. Intelektualjna vlasnistj: Naukovo-praktychnyj zhurnal. — № 7, 46–51.
3. Ghaljkiv, L. I. (2014). Zagaljni vytraty na osvitu v Ukrajinі ta jikh rolj u formuvanni innovacijnogho potencიაlu. Naukovyj visnyk [Bukovynsjkogho derzhavnogho finansovo-ekonomichnogho universytetu]. *Ekonomichni nauky*. — № 27, 299–303. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa\\_2014\\_27\\_47](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_27_47).
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from [https://ukrstat.org/dop\\_inn\\_2016](https://ukrstat.org/dop_inn_2016)
5. Dovbenko, V. I. (2013). Rol potentsialu transferu znan i tekhnologhii v innovatsiinomu protsesi [Role of knowledge transfer potential and technologies in the innovation process]. *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku — Management and entrepreneurship in Ukraine: evolvment stages and development issues*, 776, 254–263.
6. Iljnyckyj, D. O. (2015). Konkurentospromozhnyj rozvytok universytetsjkykh ofisiv transferu tekhnologhij: svi-tovyj dosvid ta Ukrajinа [Competitive development of university offices of technology transfer: international experience and Ukraine]. *Visnyk Dnipropetrovsjkogho universytetu. Serija: Menedzhment innovacij*. — *The Bulletin of the Dnipropetrovsk University. Series: Management of Innovations*, № 5, 45–60.
7. Kozyk, V. V. & Mrykhina O. B. (2017). Aktualizatsiia roli transferu tekhnologhii u systemi «universytet — vlada — biznes» v Ukraini [Updating the role of technology transfer in the system «University — Government — Business» in Ukraine]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnogo universytetu tekhnologhii ta dizajnu*. — *Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design*, № 2 (109), 29–35. [in Ukrainian].
8. Kozyk, V., Mrykhina, O. & Mirkunova, T. (2017). Conceptual Model for Economic Evaluation of Innovative Technologies. *Economics, Entrepreneurship, Management*, Vol. 4, № 2, 45–58.
9. Rozporiadzhennia Kabinetu ministriv Ukrainy Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku natsionalnoi innovatsiinoidi systemy [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approving the Concept of the National Innovation System Development»]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-p>.
10. Kuzjmenko, O. (2006). Osoblyvosti nacionalnoji innovacijnoji systemy Ukrajinj. *Skhid*. — № 4, 53–58.
11. Pererva, P. H. & Hladenko I. V. (2010). Monitorynh innovatsiinoidi diialnosti: interpretatsiia rezultativ [Monitoring of innovation activity: interpretation of results]. *Marketynh i menedzhment innovatsii — Marketing and Management of Innovations*, № 2, 108–116.
12. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), *The Law of Ukraine «On higher education»*, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (Accessed 17 January 2018).
13. Smerichevsjkyj, S. F., Klimova, O. I. & Akhunjanzanov, O. V. (2016). Teoretyko-metodychni pidkhody do strukturnoji transformaciji nacionalnoji innovacijnoji systemy. *Innovations in the development of socio-economic systems: microeconomic, macroeconomic and mesoeconomic levels / Chapter: Management Of The National Economy: Contemporary Challenges And Perspectives*, 34–50. Retrieved from [https://www.researchgate.net/publication/319314289\\_Teoretiko-metodicni\\_pidhodi\\_do\\_strukturnoi\\_transformaciji\\_nacionalnoi\\_innovacijnoi\\_sistemi#pf4](https://www.researchgate.net/publication/319314289_Teoretiko-metodicni_pidhodi_do_strukturnoi_transformaciji_nacionalnoi_innovacijnoi_sistemi#pf4)

14. Sovershenna, I. O. (2010). *Universytetsjki centry transferu tekhnologhij — vazhlyva lanka innovacijnoji infrastruktury*. *Visnyk Nacionaljnogho universytetu «Lvivivsjska politekhnikha»*. *Problemy ekonomiky ta upravlinnja*. — № 684, 71–75. Retrieved from <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/18760>
15. Fedulova, L. I. (2009). *Ocinka systemy instytucionaljnoji pidtrymky innovacijnoji dijalnosti v Ukrajini*. *Naukovi praci DonNTU. Serija: ekonomichna*. — № 37–1, 135–140. Retrieved from <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/bitstream/123456789/13606/1/Fedulova.pdf>
16. Chukhray, N. I., & Shcherbata, T. S. (2016). *Spivrobotnyctvo mizh pidpryjemstvamy-vyrobnikamy informacijno-tekhnologhichnogho produktu ta VNZ [Cooperation between IT development enterprises and universities]*. *Marketynh i menedzhment innovatsii — Marketing and Management of Innovations*, № 3, 161–169.
17. Shpak, N. & Ghnatjuk, M. (2012). *Problemy komercializaciji ob'ektiv intelektualjnoji vlasnosti u vyshhykh navchalnykh zakladakh*. *Ekonomichnyj analiz*. — № 10, 150–155. Retrieved from [file:///C:/Users/User/Downloads/ecan\\_2012\\_10\(2\)\\_33.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/ecan_2012_10(2)_33.pdf)
18. Bercovitz, J., & Feldman, M. (2006). *Entrepreneurial Universities and Technology Transfer: A Conceptual Framework for Understanding Knowledge-Based Economic Development*. *The Journal of Technology Transfer*, 31, Issue 1, 175–188.
19. Carayannis, E. G., Campbell, D. F. J. (2009). «Mode 3» and «Quadruple Helix»: toward a 21st century fractal innovation ecosystem. *International Journal of Technology Management*, № 46 (3/4), 201–234.
20. Etzkowitz, H. (1983). *Entrepreneurial Scientists and Entrepreneurial Universities in American Academic Science*. *Minerva*, 21, Issue 2–3, 198–233.
21. Friedman, J. & Silberman, J. (2003). *University technology transfer: do incentives, management and locations matter?* *The Journal of technology transfer*, 28, Issue 1, 17–30.
22. Freeman, C. (1995). *The national system of innovation in historical perspective*. *Cambridge journal of economic*. № 19, 524.
23. Lundvall, B.-A. (1992). *National innovation system: towards a theorem of innovation and interactive learning*. London: Printer Publishers, 1992, 342 p.
24. Mansfield, E. (1975). *East-West technological transfer issues and problems, international technology transfer: Forms, resource requirements, and policies*. *American Economic Review*, № 65(2), 372–376.
25. Mayer, S., & Blaas, W. (2002). *Technology transfer: an opportunity for small open economies*. *The Journal of Technology Transfer*, № 27(3), 275–289.
26. Mrykhina, O. B. (2014). *Conceptual framework for the formation of information and analytical system for technology transfer*. *Aktual'ni Problemy Ekonomiky — Actual Problems in Economics; Kiev Iss.* 158, (2014): 454–463.
27. *World Intellectual Property Organization*. Retrieved from <http://www.wipo.int/about-ip/en/>

**Пчелинська Ганна Володимирівна**

*старший викладач кафедри обліку і оподаткування*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

**Пчелинская Анна Владимировна**

*старший преподаватель кафедры учета и налогообложения*

*Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля*

**Pchelynska Hanna**

*Master (Ekon), Senior Lecturer of the Department of Accounting and Taxation*

*Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*

## **ВАРІАТИВНІСТЬ ОЦІНКИ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

## **ВАРИАТИВНОСТЬ ОЦЕНКИ В УПРАВЛЕНИИ РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

## **VARIABILITY IN THE MANAGEMENT COSTS OF AN ENTERPRISE**

**Анотація.** Сучасні умови господарювання, які характеризуються економічною та політичною нестабільністю в країні, обумовлюють високий рівень невизначеності середовища будь-якого підприємства, що має ключовий вплив на ефективність та перспективний розвиток бізнесу. В даних умовах підвищуються вимоги до якості управління витратами підприємства, що потребує постійного удосконалення його методології. В процесі управління витратами підприємства для досягнення визначеної менеджментом підприємства мети одним з інструментів є процес прийняття управлінського рішення щодо вибору альтернатив в оцінці. Наявність у законодавчій базі, яка регулює оцінку капіталу та витрат підприємства, варіативної частини дає можливість управлінцям впливати на формування витрат, що потребує попереджувальну аналітичну діяльність щодо вибору альтернатив. Запропоновані в статті класифікація варіативних параметрів та методів оцінки активів, зобов'язань та схема їх взаємозв'язку з витратами підприємства, показниками ефективності його діяльності дозволять на практиці розширити аналітичний інструментарій й удосконалити процедури управління витратами.

**Ключові слова:** витрати, варіативні методи, аналіз, управління, ефективність.

**Аннотация.** Современные условия хозяйствования, характеризующиеся экономической и политической нестабильностью в стране, обуславливают высокий уровень неопределенности среды любого предприятия, имеющего ключевое влияние на эффективность и перспективное развитие бизнеса. В данных условиях повышаются требования к качеству управления расходами предприятия, что требует постоянного совершенствования его методологии. В процессе управления расходами предприятия для достижения определенной менеджментом предприятия цели одним из инструментов является процесс принятия управленческого решения по выбору альтернатив в оценке. Наличие в законодательной базе, регулирующей оценку капитала и расходов предприятия, вариативной части дает возможность управленцам влиять на формирование расходов, что требует предупредительную аналитическую деятельность по выбору альтернатив. Предложенные в статье классификация вариативных параметров и методов оценки активов, обязательств и схема их взаимосвязи с расходами предприятия, показателями эффективности его деятельности позволят на практике расширить аналитический инструментарий и усовершенствовать процедуры управления расходами.

**Ключевые слова:** расходы, вариативные методы, анализ, управление, эффективность.

**Summary.** Modern business conditions characterized by the economic and political instabilities of a state, condition a high level of uncertainty in an environment of any enterprise, which has the key influence on effectiveness and long-term business development. In these conditions quality requirements to the management costs are increasing, which requires continuous improvement of its methodology. In the process of management costs in an enterprise for achieving a particular aim, one of the instruments is the process of management decision giving choice of alternatives in the assessment. The presence of variational part in the legislative framework, which regulates the funds' valuation and company expenses, gives the manages an opportunity to influence on formation of expenses, which requires analytical activities in choosing alternatives. The classification of variational options and asset appraisal method, commitments and pattern of their interactions with costs of an enterprise, introduced in this article, will allow on practice to expand analytical tools and to improve the procedure of management costs.

**Key words:** expenses, variational methods, analysis, management, effectiveness.



**Постановка проблеми.** Сучасні умови господарювання, які характеризуються економічною та політичною нестабільністю в країні, обумовлюють високий рівень невизначеності «середовища будь-якого підприємства, що має ключовий вплив на ефективність та перспективний розвиток бізнесу» [1, с. 32]. В даних умовах підвищуються вимоги до якості управління витратами підприємства, що потребує постійного удосконалення його методології.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню питань структури системи управління витратами підприємства в цілому та окремим її елементам, зокрема механізму, інформаційно-аналітичному забезпеченню, структуруванню, методам управління, економічним показникам аналізу, моделюванню, а також оцінки ефективності витрат підприємств різних видів економічної діяльності останнім часом присвячені праці таких авторів, як І. С. Андрущенко [2], І. В. Лісовського [3], О. Б. Курило [4], Є. М. Рудніченко, С. Й. Ядухи [5], Г. І. Андреевої, [6], Н. В. Піскунової [7], В. А. Дерій [8], В. І. Чиж [9], Г. Г. Савіна [1] та ін. Проте на сьогодні спостерігається суперечливість, неоднозначність думок науковців відносно методики оцінки ресурсів підприємства та джерел їх формування у взаємозв'язку з витратами.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження альтернативних параметрів оцінки ресурсів та джерел їх формування для удосконалення аналітичного інструментарію управління витратами підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проведене автором дослідження сучасного трактування терміну «витрати» у вітчизняному законодавстві, працях науковців свідчить про відсутність єдиного підходу до його тлумачення. В даній статті досліджуються теоретичні аспекти управління так званих відшкодованих [10, с. 15] або вичерпаних [11, с. 59] витрат, або витрат періоду [12], тобто витрат, що впливають на формування фінансового результату діяльності підприємства.

Подвійність природи формування витрат полягає в тому, що цей процес завжди супроводжується або зменшенням активів, або збільшенням зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства. Тому для виконання стратегічних та тактичних задач діяльності необхідно використовувати комплексний підхід до удосконалення управління підприємством. З одного боку, потрібно проводити оцінку впливу політики управління ресурсами та джерелами їх формування на ефективність результатів діяльності підприємства; з іншого боку, визначення індикаторів — порогових значень суми, рівня

витрат, дозволяє впливати на процес формування активів та зобов'язань, відповідно, знаходити резерви підвищення ефективності управління витратами.

Наявність у законодавчій базі, яка регулює оцінку капіталу та витрат підприємства, варіативної частини дає можливість управлінцям впливати на формування витрат, що потребує попереджувальну аналітичну діяльність щодо вибору альтернатив.

Варіативні параметри та методи оцінки активів, зобов'язань, які впливають на витрати пропонується класифікувати наступним чином:

1) В залежності від характеру їх зв'язку з певним об'єктом витрат:

- прямі — безпосередньо впливають на витрати (наприклад, оцінка зобов'язань з виплати відпусток при створенні забезпечень майбутніх витрат та платежів);
- непрямі — впливають на активи, а в процесі їх використання й на витрати (наприклад, строк корисного використання та ліквідаційна вартість основних засобів) та зобов'язання при їх визнанні (наприклад, строк корисного використання основних засобів для визнання оренди фінансовою, що впливає на витрати за відсотками).

2) За одиницями вимірювання параметри оцінки поділяються на:

- кількісні (наприклад, мінімальна вартісна ознака основних засобів);
- якісні (наприклад, очікуваний спосіб отримання економічних вигід від експлуатації основних засобів для вибору методу амортизації).

3) За рівнем суттєвості зміни витрат внаслідок вибору альтернативи:

- суттєві;
- несуттєві.

4) За силою впливу на витрати та інші показники діяльності:

- суттєві за сумою витрат та впливом на показники їх ефективності;
- суттєві за сумою витрат та несуттєві за впливом на показники їх ефективності;
- несуттєві за сумою витрат та впливом на показники їх ефективності;
- несуттєві за сумою витрат та суттєві за впливом на показники їх ефективності;
- суттєві за сумою витрат та за впливом на оцінку активів, зобов'язань;
- несуттєві за сумою витрат та за впливом на оцінку активів, зобов'язань;
- несуттєві за сумою витрат та суттєві за впливом на оцінку активів, зобов'язань;
- суттєві за сумою витрат та несуттєві за впливом на оцінку активів, зобов'язань.

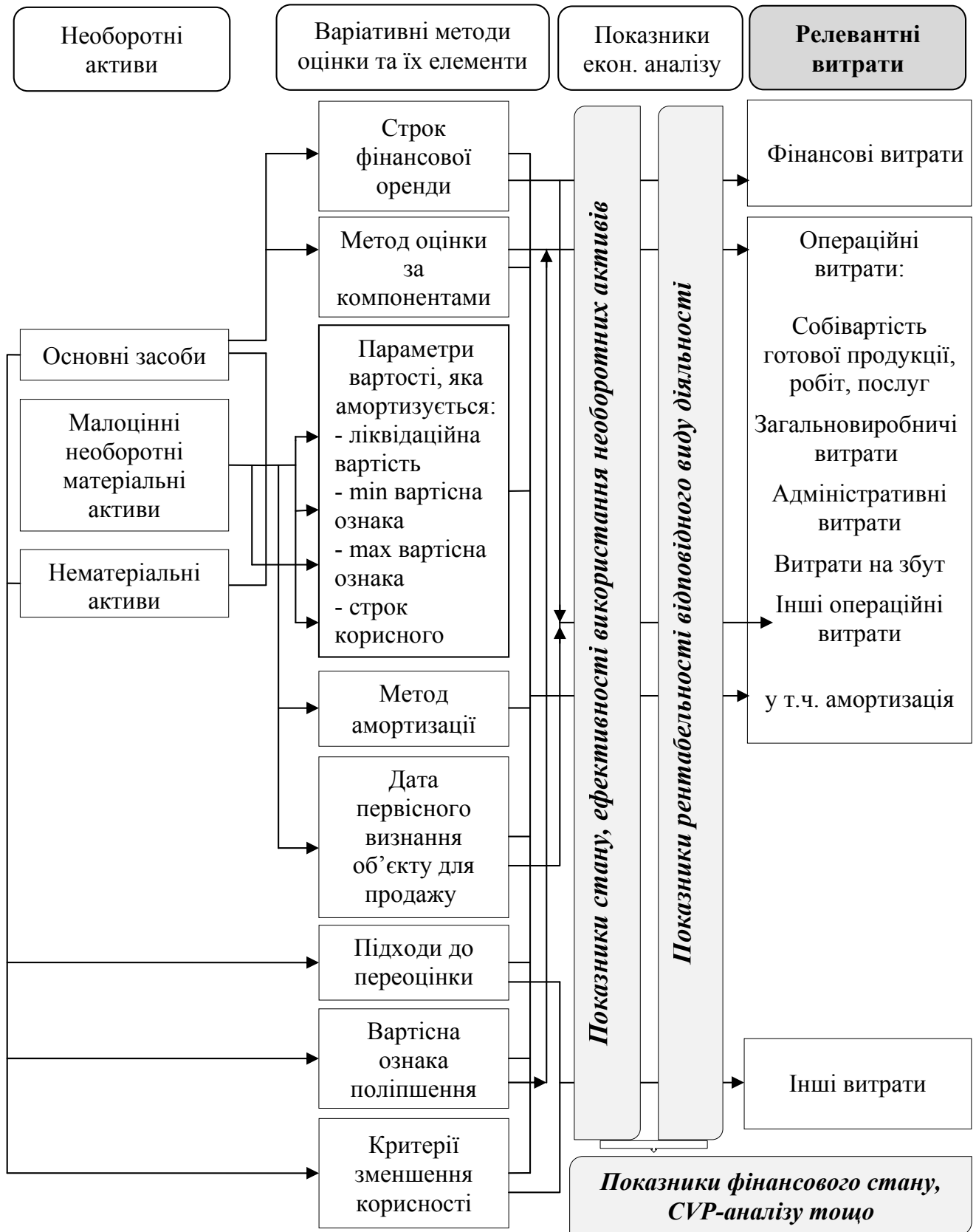


Рис. 1. Варіативні елементи методів оцінки необоротних активів в управлінні витратами підприємства (складено автором)

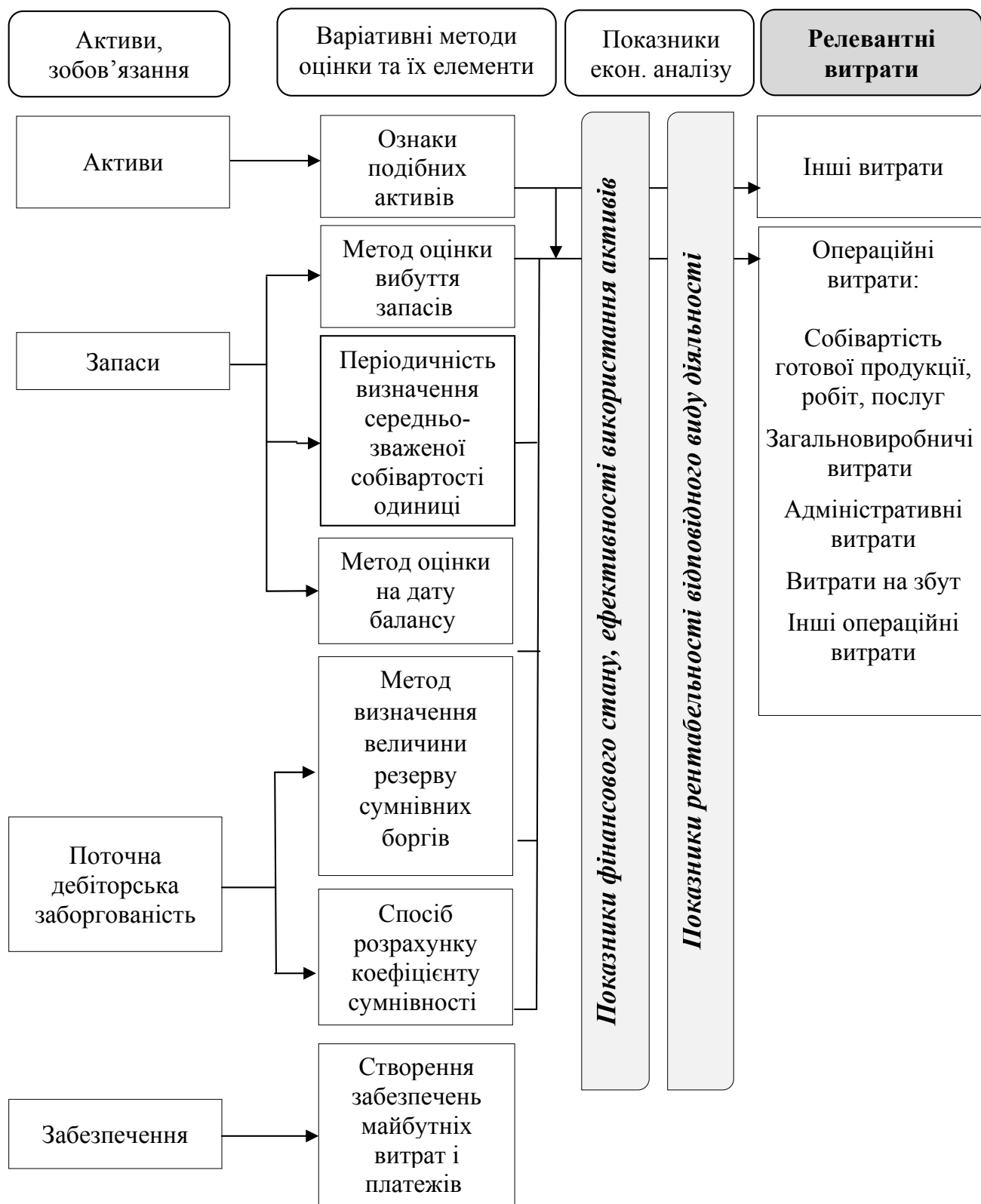


Рис. 2. Варіативні елементи методів оцінки активів, зобов'язань в управлінні витратами підприємства (складено автором)

5) За рівнем регламентованості:

- встановлені / рекомендовані законодавством (наприклад, в якості ознаки активів подібними при обміні методичними рекомендаціями міністерства фінансів України пропонується 10% -ва різниця між їх балансовою та справедливою вартістю);
- визначаються самостійно (наприклад, критерій суттєвості суми витрат на ремонт основних засобів для їх капіталізації).

Для більшої наочності впливу варіативних елементів методів оцінки активів, зобов'язань на витрати підприємства та інші показники його діяльності автором пропонується рис. 1, 2.

**Висновки.** В процесі управління витратами підприємства для досягнення визначеної менеджментом мети одним з інструментів є процес прийняття управлінського рішення щодо вибору альтернатив в оцінці.

Запропоновані в статті класифікація варіативних параметрів та методів оцінки активів, зобов'язань, схема їх взаємозв'язку з витратами підприємства, показниками ефективності його діяльності дозволять на практиці розширити аналітичний інструментарій й удосконалити процедури управління витратами.

### Література

1. Збалансоване управління економічними процесами в суспільстві та бізнес-середовищі в умовах трансформації соціально-економічних інституцій: міжнародна колективна монографія / під ред. д. е. н., професора Г. Г. Савіної. — Херсон: ПП Вишемирський В. С., 2016. — 308 с.
2. Андрущенко І. С. Формування системи управління витратами підприємств ресторанного господарства / І. С. Андрущенко // Технологический аудит и резервы производства. — 2015. — № 1(5). — С. 68–72.
3. Лісовський І. В. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління витратами промислових підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.04.04 / Ігор Вікторович Лісовський. — Хмельницький, 2016. — 223 с.
4. Курило О. Б. Структурування витрат підприємств у процесі формування економічних результатів: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.04 — економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Оксана Богданівна Курило; Національний університет «Львівська політехніка». — Львів, 2014. — 27 с.
5. Рудніченко Є. М. Перспективи використання нетрадиційних методів управління витратами на вітчизняних промислових підприємствах / Є. М. Рудніченко, С. Й. Ядуха, І. В. Лісовський // Економіка і регіон. — 2015. — № 5 (54). — С. 40–47.
6. Андреева Г. І. Система формування економічних показників як база аналізу господарської діяльності підприємства / Г. І. Андреева // Ефективна економіка. — 2014. — № 3 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2872>.
7. Піскунова Н. В. Аналіз витрат виробництва як важлива ланка ефективного управління промислового підприємства / Наталя Василівна Піскунова, Маргарита Геннадіївна Федорець, Катерина Сергіївна Піскунова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. — Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. — Том 13. — С. 357–364.
8. Дерій В. А. Економічні показники витрат підприємства та собівартості продукції в обліку, статистиці й аналізі / В. А. Дерій, С. Ю. Попіна // Облік і фінанси, № 2 (68) 2015. — С. 15–21
9. Чиж В. І. Моделювання в управлінні затратами підприємств житлово-комунального господарства регіону / Маркетинг: теорія і практика. Збірник наукових праць СНУ ім. В. Даля — 2013. — № 19 — С. 223–228.
10. Козаченко Г. В. Управління затратами підприємства: монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Г. А. Макухін. — К.: Либра, 2007. — 320 с.
11. Голов С. Ф. Управлінський облік / С. Ф. Голов. — Київ: Лібра, 2008. — 704 с. — (4).
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

### References

1. Zbalansovane upravlinnja ekonomichnymy procesamy v suspiljstvi ta biznes-seredovyshhi v umovakh transformacii socialjno-ekonomichnykh instytucij: mizhnarodna kolektyvna monoghrafija / pid red. d. e. n., profesora Gh. Gh. Savi-noji. — Kherson: PP Vyshemyrsjkyj V. S., 2016. — 308 s.



2. Andrjushhenko I. S. Formuvannja systemy upravlinnja vytratamy pidpryjemstv restorannogho ghospodarstva / I. S. Andrjushhenko // Tekhnologhycheskyj audyt y rezervy proyzvodstva. — 2015. — № 1(5). — S. 68–72.
3. Lisovskij I. V. Informacijno-analitychne zabezpechennja upravlinnja vytratamy promyslovykh pidpryjemstv: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.04.04 / Ighor Viktorovych Lisovskij. — Khmeljnyckyj, 2016. — 223 s.
4. Kurylo O. B. Strukturuvannja vytrat pidpryjemstv u procesi formuvannja ekonomichnykh rezuljtativ: avtoreferat dysertaciji na zdobuttja naukovogho stupenja kandydata ekonomichnykh nauk: 08.00.04 — ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy (za vydamy ekonomichnoji dijalnosti) / Oksana Boghdanivna Kurylo; Nacionalnyj universytet «Lvivskja politehnika». — Lviv, 2014. — 27 s.
5. Rudnichenko Je. M. Perspektyvy vykorystannja netradycijnykh metodiv upravlinnja vytratamy na vitchyzn-janykh promyslovykh pidpryjemstvakh / Je. M. Rudnichenko, S. J. Jadukha, I. V. Lisovskij // Ekonomika i reghion. — 2015. — № 5 (54). — S. 40–47.
6. Andrjejeva Gh. I. Systema formuvannja ekonomichnykh pokaznykiv jak baza analizu ghospodarskoji dijalnosti pidpryjemstva / Gh. I. Andrjejeva // Efektyvna ekonomika. — 2014. — № 3 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2872>.
7. Piskunova N. V. Analiz vytrat vyrobnyctva jak vazhlyva lanka efektyvnogho upravlinnja promyslovogho pidpryjemstva / Natalja Vasylivna Piskunova, Margharyta Ghennadijivna Fedorecj, Kateryna Serghijivna Piskunova // Ekonomichnyj analiz: zb. nauk. pracj / Ternopiljskij nacionalnyj ekonomichnyj universytet; redkol.: S. I. Shkaraban (gholov. red.) ta in. — Ternopilj: Vydavnycho-polighrafichnyj centr Ternopiljskogho nacionalnogho ekonomichnogho univer-sytetu «Ekonomichna dumka», 2013. — Tom 13. — S. 357–364.
8. Derij V. A. Ekonomichni pokaznyky vytrat pidpryjemstva ta sobivartosti produkciji v obliku, statystyci j analizi / V. A. Derij, S. Ju. Popina // Oblik i finansy, № 2 (68) 2015. — S. 15–21
9. Chyzh V. I. Modeljuvannja v upravlinni zatratamy pidpryjemstv zhytlovo-komunalnogho ghospodarstva reghionu / Marketyngh: teorija i praktyka. Zbirnyk naukovykh pracj SNU im. V. Dalja — 2013. — № 19 — S. 223–228.
10. Kozachenko Gh. V. Upravlinnja zatratamy pidpryjemstva: monohrafija / Gh. V. Kozachenko, Ju. S. Poghorelov, Gh. A. Makukhin. — K.: Lybra, 2007. — 320 s.
11. Gholov S. F. Upravlinskyj oblik / S. F. Gholov. — Kyjiv: Libra, 2008. — 704 s. — (4).
12. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy (1999). Polozhennja (standart) bukhhalterskoho obliku 16 «Vytraty» [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

**Kudryashova Nataliya***Student of Software Engineering Department of the  
Kharkiv National University of Radioelectronics***Yerokhin Andriy***Doctor of Technical Sciences, Professor,  
Deputy Chairmen of the Admission Board,  
Dean of the Faculty of Computer Science  
Kharkiv National University of Radioelectronics*

## INVESTIGATION OF THE USE OF HYBRID MOBILE APPLICATIONS FOR IMPROVING BUSINESS INDICATORS

**Summary.** Today, along with the development of technologies, web and mobile applications have gained incredible success since they allow us to share information, communicate with each other and connect people all over the world. Moreover, by providing highly functional and interactive features, more and more businesses are now operating on the internet. These applications are used for shopping, social networking, banking and so on. Hence, there is a great demand for fast, responsive and remarkably interactive web and mobile applications. Market uncertainty and globalization processes determine the need to use Internet more and more domestic enterprises. Steering elements of Internet marketing in their activity things. Its performance is in improvement economic indicators and increasing competitiveness capacity of the product.

One of the underestimated Internet marketing tools in the Ukrainian scientific space is mobile marketing, the notion of which opportunities are limited and covered fairly indirectly.

In this article we investigate the basic tendencies of development of mobile marketing in Ukraine are considered. Analyze the different between native, hybrid and mobile web application. The importance of mobile marketing as an Internet marketing tool is grounded. The main opportunities of mobile marketing in the context of the development of Internet marketing are explored. Also considered the advantages of hybrid mobile applications, the essence of their use, as one of the modern means of communication for business. Successful implementation examples are considered.

**Key words:** mobile marketing, hybrid mobile applications, business, communications, internet, marketing.

**Formulation of the problem.** Modern opportunities for expanding business offer owners of small and large companies to invest in the promotion of goods and services on the Internet. The availability of mobile devices and their functionality make you think about why you need to have a mobile application besides a regular website [1]. Through it new ways open not only for direct sales, but also opportunities to build a marketing strategy and establish close contact with the client.

**Analysis of recent research and publications.** The issue of using mobile marketing, including hybrid mobile applications, is quite relevant and studied by both domestic [2] and foreign [3] market researchers. In particular, how to apply the mobile marketing toolkit in various business areas and how it can help companies to increase brand awareness and customer

loyalty, attract customers to brand communications, examined in detail researchers such as L. Bugaev [2], E. Kuznetsova [4, p.85–87], Mazurenko [5], A. Michael [1] and G. Holland [3] etc. Interest in this problem is observed in practical managers and online analysts.

**Allocation of unresolved parts of a common problem.** Underestimation of mobile applications by Ukrainian companies to improve long-term relationships with customers and improve business processes.

**The purpose of the article** is to generalize and identify the features of using hybrid mobile applications in Ukraine and the world. The emergence of the role of mobile applications in the modern world, as one of the actual ways of analyzing business processes, promoting products and improving customer loyalty.

**The main material of the study.** Information resources, systems and technologies are inalienable,

rapidly developing elements of modern life. This is evidenced by statistics and studies of foreign and domestic companies. In 1997, the WAP technology appeared on the cellular market, allows you to install programs on mobile phones directly from the Internet, without using a cable to connect to the computer. Since that time the process of “mobilizing” society began. A qualitative jerk in creating mobile applications began production in the early 2000s mobile devices with large touch screens, which made it possible to create mobile applications of a new level. In 2010, mobile devices are equipped with all more powerful processors that allow the use of modern information technology for the development of mobile applications. Most programmers began to master new directions of professional activity and adapt to market trends [6 p. 66–68].

The development of mobile applications is currently one of the the most popular tasks in the field of information technology. Mobile phone development is aimed at creating applications that can predict consumer preferences; solve problems, the algorithm of solving which in advance is unknown. Now applications can perform analytical analysis information from multiple sources and help the user decisions, control processes and other important tasks with the least time and analytical costs for himself. What’s in your turn helps to optimize business processes, increase productivity and effectiveness of decisions taken.

Mobile application — a special program for the phone, installed on a particular platform, with certain functionality that allows you to perform certain actions depending on the those tasks that need to be solved. This is a kind of adapter that helps user to interact with a variety of information.

Mobile Internet every year beats all records of popularity. Already in 2015, the traffic of connecting users to the Internet through mobile devices exceeded the number of users from stationary computers. In the near future, further growth is projected. This is a signal for all companies to rebuild the strategy in the market of goods and services.

According to the company Clutch [7]:

- 42% of US businesses have applications, and by the end of 2017 this percentage will increase to 67%. Thus, the penetration of mobile applications in the small business environment will grow by one and a half times in just one year;
- After 2017, another 12% of companies plan to make their own applications. Do not plan to do 23% of small and medium-sized enterprises;
- By the end of 2017, demand for the development of mobile applications will grow 5 times faster than the state of IT companies able to meet this demand.

When considering the creation and implementation of mobile applications, you should start with the choice of technologies and development methods.

Evaluating the technology of mobile application development, it should be noted that this direction requires the selection of evaluation criteria. The following criteria are relevant:

- development time;
- availability of specialists;
- ease of development and debugging;
- documentation and technical support;
- speed of operation;
- usability;
- coverage of platforms.

These items can be combined, leaving the most important ones, namely: platform choice and functionality for determining the most important development criteria for a particular application, as well as its commercial success.

The market is constantly growing and developing. The scope of mobile applications is divided into parts, primarily, operating systems used in mobile devices.

Below is the statistics of the use of various devices and mobile operating systems in the world at the end of 2017. [8]:

Web traffic:

- PC — 45%;
- Phone — 50%;
- Tablet — 5%;
- Other device — 0,12%.

Mobile operation system:

- Android — 71,6%;
- iOS — 19,6%;
- WindowsPhone — 8,8%;

Depending on the functions to be performed, you should determine what type of application will be used. At the moment, there are three types of applications for mobile devices [9, p. 776–778]:

1. native application;
2. hybrid application;
3. web-application

Native applications are programmed using Objective C on the iPhone or using Java on Android devices.

- Native applications use all phone functions, such as camera, geolocation and user’s address book.
- Native programs do not usually require an Internet connection to work.
- Native applications always correspond exactly to all the capabilities of a particular device.
- Native applications can be distributed through application stores (for example, Apple Store for iPhone or Ovi Store for Nokia phones).

Web applications, this application running in the phone’s browser.

- One application can run on all devices and platforms.
- All devices use the same source code, for example for both iOS and Android.
- However, web applications do not use other phone features, such as camera or geolocation.
- Web applications cannot be located in the application store for specific devices.

Hybrid mobile applications, which are a combination of native and web applications.

- Using software frameworks, companies can develop cross-platform applications that use web technologies (such as HTML, JavaScript and CSS), while still having access to the phone's functions.
- A hybrid application is a native application with embedded HTML.
- Individual parts of the application are written using web technologies.
- Web Parts can be downloaded from the Internet, or already packed in the application.
- A hybrid application allows companies to combine the advantages of native (native) applications with the “durability” or technological relevance provided by the latest web technologies.

They are the golden mean in terms of time and financial costs, it is most suitable for choosing.

A mobile application of a hybrid type is a cross-platform model designed to work with phone software. It combines certain options of native and web applications (figure 1), which makes it a universal development. This application has the function of updating information. In the hands of entrepreneurs it will become a valuable marketing tool for attracting and retaining customers, as well as solving potentially important tasks [10].

Among the obvious advantages of this application, it should be noted:

- affordability;
- high speed of creation;
- adapted for changes due to independent updating;
- Ability to apply immediately for multiple platforms;
- reuse of code from the website;
- saving memory on the phone, because the software product is stored on separate servers.

It is important to remember that to solve specific tasks and the effective operation of the application, the customer must intelligibly communicate the main goals that he wants to achieve with his help in a particular market segment. At the same time, due attention should be paid to the design of the product and to satisfy all customer needs.

**Benefits of a hybrid mobile business application:**

**A) Additional resource for business expansion**

Regardless of the scope of your services or the level of popularity of products, mobile applications will be an additional resource for expanding the company's capabilities. With its help, you can at times increase the turnover and find new potential customers. The mobile application takes you away from local attachment to one territory and opens up to you a large sales market, the dimensions of which are not limited to the territorial scope. This platform can serve not only as a direct channel for the sale of goods and services, but also a field where the buyer will receive reliable information, and a potential business partner will study the conditions and establish contact with you for joint cooperation.

**B) Effective marketing channel for online stores**

A hybrid mobile application allows you to create an effective marketing channel. If people use mobile devices as a tool for buying goods, then why not provide this opportunity for him. Users who installed a

	iPhone / iPhone 3G	iPhone 3GS and newer	Android	Blackberry OS 6.0+	Blackberry 10	WebOS	Windows Phone 7 + 8	Symbian	Bada
Accelerometer	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Camera	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Compass	---	✓	✓	---	✓	✓	✓	---	✓
Contacts	✓	✓	✓	✓	✓	---	✓	✓	✓
File	✓	✓	✓	✓	✓	---	✓	---	---
Geolocation	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Media	✓	✓	✓	---	✓	---	✓	---	---
Network	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Notification (Alert)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Notification (Sound)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Notification (Vibration)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Storage	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	---	---

Fig. 1. Access to Hybrid Mobile Application Features



mobile application on a smartphone will be obviously interested in buying exactly your product. They will receive timely and useful information about:

- holding of shares;
- discounts;
- special offers;
- changes in prices;
- expansion of the range.

C) Optimal platform for contact with the client

Installing the application on the mobile phone of potential customers and displaying the icon on the monitor will allow it to establish advertising contact with a long-term perspective. To access your products, the user will only need to do one click on the screen. With the installed application, a person is directed to make repeated purchases, because for this you need to perform simple actions.

The mobile device is always with the user, which ensures constant contact with customers. You only need to correctly send text notifications to your audience, which will allow you to establish effective communication with direct benefit to your business. To send messages, you need to organize the correct strategy. The user should only get really useful data that will correspond to current trends and time.

D) Involving clients in your business

With the help of a hybrid mobile application, you can better monitor your business, actively monitor the mood of your target audience and adjust the company's work. For customers, this is a resource through which they can use loyalty programs and other beneficial offers. It will allow you to keep feedback with the customer and get feedback about the work of employees and the quality of the product. You will also be given control over the application and the ability to improve its functionality, depending on user behavior.

E) An effective tool for controlling business performance

For the owner it is a chance to get a ready-made tool for the analysis of electronic commerce, because there is an opportunity for convenient collection of information about purchased goods, their quantity and value. Settings allow you to select the desired metrics for you, which will be displayed in real time. Knowledge of specific numbers will allow for more effective meetings with the company's management. Based on this information, you can build a strategy for more successful promotion of the company in the market.

F) Convenient resource for the exchange of corporate data

The mobile application will secure corporate information and will allow it to be transmitted quickly through various departments. With its help with the data you can do any actions:

- browse;
- Edit;
- download;
- share with other employees.

All this is done with a convenient device, which everyone always has with him. This also increases the efficiency of the work, if the subordinates are out of the office or went on a long business trip.

G) Advantage over competitors

Developing and implementing a mobile application is the first step on the road to building a strategy that will be uniquely successful than any attempt to improve the market position of your competitors. With its help, you will soon achieve the loyalty of the target audience, as you can offer them a service much better and more convenient than other companies. At a time when more and more buyers prefer to make purchases without leaving home, the mobile application will improve your performance and give a prompt impetus for future development and prosperity.

**Examples of the most popular hybrid applications [12]:**

1. HeartCamera for iOS — allows you to decorate a photo with hand-drawn figurines:

- installation from the store;
- requires the use of a phone camera;
- for work necessary access to the Internet, if there is a desire to share the result of their work;
- you can enable push notifications.

2. TripCase organizer for travel planning:

- download from the store;
- You can use geolocation;
- Internet connection is required;
- You can use a cellular network;
- You can enable push notifications.

**Conclusions and offers.** Thus, from the above analysis it can be seen that hybrid applications have the least drawbacks, while they organically combine the advantages of two other categories — native and web applications. There is no doubt that the market for hybrid applications will grow rapidly and grow, and the study of the development tools for such applications is an important and urgent task.

The absence of a mobile application during the growing popularity of mobile devices is rapidly increasing the number of refusals from purchases on unadapted sites. The user is much easier to go to the site where the mobile application is provided, rather than trying to make a purchase from the screen, where everything looks very small and incomprehensible. Since the interface of the hybrid mobile application is already prepared for increasing the scale, it is much easier and more convenient for the buyer to see all the advantages of the selected product.

**References**

1. Michael A. Mobile Marketing. Creating a Competitive Advantage Using Wireless Technology / A. Michael, B. Solter. — IDT Group, 2007. — 400 p.
2. Bugaev L. Mobile marketing: How to charge your business in mobile world / Leonid Bugaev. — М.: Alpina Publisher, 2012. — 214 p.
3. Holland G. Mobile Marketing / G. Holland, Kr. Bammel — М.: Vershina, 2006. — 208 p.
4. Kuznetsova E. Mobile Marketing — A Modern Effective Promotion Tool [Text] / Problems of Modern Economics: Materials III International. scientific conf. (Chelyabinsk, December 2013). — Chelyabinsk: Dva Komsomoltsa, 2013.
5. Mazurenko V. Development of mobile marketing in Ukraine / Marketing and management of innovations, 2011. — № 4, V. II.
6. Kulyashova NM, Karpyuk IA, Drozdov SA Basic principles of construction and classification of information retrieval systems // Proceedings of XVI sci. conf. young scientists, graduate students and students of the Mordovians. state. University — Saransk: Publishing house of the Mordovian University, 2013.
7. Small Business Mobile Apps: 2017 Survey [e-source] URL: <https://clutch.co/app-development/resources/small-business-mobile-apps-2017-survey> 25.12.2017 — title from the screen.
8. DIGITAL IN2017: GLOBAL OVERVIEW [e-source] URL: <https://wearesocial.com/special-reports/digital-in-2017-global-overview> 25.12.2017 — title from the screen.
9. Pantileykin N.V. Mobile applications and their types // Scientific-methodical electronic magazine Concept. — 2016. — V. 26.
10. What is Phonegap Cordova [e-source] URL: <http://stacktips.com/tutorials/phonegap/what-is-phonegap> 26.12.2017 — title from the screen
11. Current Trends And Future Prospects Of The Mobile App Market [e-source] URL: <https://www.smashingmagazine.com/2017/02/current-trends-future-prospects-mobile-app-market/> 26.12.2017 — title from the screen.
12. PhoneGap App Showcase [e-source] URL: <https://phonegap.com/app/> 26.12.2017 — title from the screen.

**Росола Уляна Василівна**  
*старший викладач кафедри фінансів*  
*Мукачівський державний університет*  
**Росола Уляна Васильевна**  
*старший преподаватель кафедры финансов*  
*Мукачевский государственный университет*  
**Rosola Uljana**  
*Senior Teacher of the Chair of Finances*  
*Mukachevo State University*

**ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**  
**ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**  
**SPECIALIZING MARKETING DIVISIONS  
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

**Анотація.** У статті розглянуто теоретичні підходи щодо визначення терміну «маркетинг» та однієї з його складових – агромаркетингу. Підвищення ефективності та стабільності розвитку сільського господарства в цілому є одним з найважливіших у розвитку економіки в цілому, оскільки це залежить від функціонування інших галузей, зокрема: хімічної, фармацевтичної, хлібопекарської, консервної, кондитерської та інші галузі. Метою даної статті є вивчення теоретичних аспектів агромаркетингу та визначення особливостей маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств. Визначено, що основними рисами маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств є: співвідношення між обсягом виробленої продукції та природними та кліматичними умовами, вартістю товару, співвідношенням між сезонністю виробничих та квітанційних продуктів, різними формами власності у системі сільського виробництва, різні організаційні форми управління та інші.

Основна увага автора приділена визначенню та обґрунтуванню основних особливостей маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств, що обумовлено важливістю даної галузі для національної економіки. Запропоновано певні умови для покращення використання маркетингового інструментарію у сільському господарстві.

**Ключові слова:** маркетинг, агромаркетинг, сільське господарство, підприємство, особливості маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Аннотация.** В статье рассмотрены теоретические подходы к определению термина «маркетинг» и одной из его составляющих – агромаркетингу. Повышение эффективности и стабильности развития сельского хозяйства в целом является одним из важнейших в развитии экономики в целом, поскольку это зависит от функционирования других отраслей, в частности: химической, хлебопекарной, консервной, кондитерской и другие отрасли. Целью данной статьи является изучение теоретических аспектов агромаркетингу и определения особенностей маркетинговой деятельности сельскохозяйственных предприятий. Определено, что основными чертами маркетинговой деятельности сельскохозяйственных предприятий являются: соотношение между объемом произведенной продукции и природными и климатическими условиями, стоимостью товара, соотношением между сезонностью производственных и квитанционных продуктов, различными формами собственности в системе сельского производства, различные организационные формы управления и другие.

Основное внимание автора уделено определению и обоснованию основных особенностей маркетинговой деятельности сельскохозяйственных предприятий, что обусловлено важностью данной отрасли для национальной экономики. Предложены определенные условия для улучшения использования маркетингового инструментария в сельском хозяйстве.

**Ключевые слова:** маркетинг, агромаркетинг, сельское хозяйство, предприятие, особенности маркетинговой деятельности сельскохозяйственных предприятий.

**Summary.** The article deals with theoretical approaches to the definition of the term «marketing» and one of its components – agromarketing. Improving the efficiency and stability of agricultural development as a whole is one of the most important in the development of the economy as a whole, as it depends on the functioning of other industries, in particular: chemical, pharmaceutical, bakery, canning, confectionery and other industries. The purpose of this article is to study the theoretical aspects of agromarketing and to determine the peculiarities of marketing activities of agricultural enterprises. It is determined that the main features of marketing activity of agricultural enterprises are: the ratio between volume of produced products and natural and climatic conditions, cost of goods, the ratio between seasonality of production and receipt products, various forms of ownership in the system of rural production, various organizational forms of management, and others.

The author focuses on the definition and substantiation of the main features of the marketing activities of agricultural enterprises, due to the importance of this industry for the national economy. Certain conditions are proposed for improving the use of marketing tools in agriculture.

**Key words:** marketing, agromarketing, agriculture, enterprise, peculiarities of marketing activity of agricultural enterprises.

**Постановка проблеми.** Маркетинг — це насамперед філософія ринкових відносин, стратегічні та тактичні засоби не тільки для виробників, але і для посередників, що діють на ринку, для споживачів, постачальників, вчених практиків, а також для багатьох підприємств, організацій, навіть і державних. Створюючи ефективну маркетингову діяльність, підприємства собі можуть гарантувати собі розвиток та успіх на довгі роки своєї діяльності.

В умовах ринкових відносин для забезпечення ефективної господарської діяльності, конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на основі застосування сучасних технологій, активізації підприємницької діяльності одну з ключових ролей відіграє використання інструментарію маркетингових засобів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями маркетингу, особливостями його розвитку в сільському господарстві в умовах нестабільної економіки приділяється значна увага як зарубіжними науковцями, так і вітчизняними. Серед зарубіжних можна відмітити: Котлер Ф. [5], Девіс Дж. Н. та Голдберг Р. А. [3], Колз Р. Л. та Юл Дж. Н. [4], Бренсон Е., Норвел Д. Г. [7], Голубков Є. [2]. Серед вітчизняних науковців, які приділяють значну увагу агромаркетингу можна відмітити Абрамова Г. П., Гаркавенко С. С., Жигаліна М. М., Кущенко О. М., Писаренко В. М., Саблук П. Т. та інших, в працях яких визначено загальну сутність, визначення, та певні аспекти щодо впровадження цієї концепції.

В працях багатьох вчених розглянуто питання щодо визначення сутності агромаркетингу, фактори впливу і тд. Однак до сих пір залишається цілий ряд невирішених проблем щодо визначення особливостей маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств, застосування маркетингових засад у сільському господарстві в цілому, що і викликано потребу в даному дослідженні.

**Мета статті.** Основною метою та ціллю статті є визначити та проаналізувати основні особливості застосування маркетингу сільськогосподарськими підприємствами.

**Виклад основного матеріалу.** В сучасних умовах сільськогосподарські виробники стикаються з проблемою конкурентоспроможності їх діяльності, проте навіть в цих умовах вони не впроваджують в свою роботу важелі маркетингового стратегічного управління. Умовою успішного розвитку агромаркетингу в Україні є гнучка переорієнтація агропідприємств на забезпечення конкурентного середовища. Сільськогосподарські виробники вимушено працюють в неконтрольованому, непостійному середовищі з високим ступенем ризику. В цих умовах важливим завданням є пристосувати внутрішні умови підприємства до змін, які постійно відбуваються у зовнішньому середовищі, а це в свою чергу значно покращить результативність діяльності підприємств. Саме створення та впровадження важелів агромаркетингу є актуальною метою для сільського господарства в цілому.

В працях відомих економістів зазначаються досить різноманітні тлумачення терміну «маркетинг», а подекуди він навіть ототожнюється з терміном «ринок». Надзвичайно важливо з теоретичної та практичної точки зору є дослідити, уточнити, розмежувати поняття маркетингу в агропромисловому комплексі.

Маркетинг розглядають в досить широкому і досить вузькому тлумаченні. Згідно широкого — це насамперед соціально — управлінський процес, за допомогою якого індивідууми і групи людей шляхом створення продуктів і їх обміну отримують те, чого потребують. У вузькому розумінні, тобто на рівні окремих суб'єктів господарювання, маркетинг визначається як цілісна система, призначена для планування асортименту і обсягу випущених товарів, визначення цін, розподілу продуктів між обраними ринками і стимулювання їх збуту і досягнення при



цьому різноманітності благ і задоволення запитів як виробників, так і споживачів [2].

Процес створення сучасної системи управління, організація виробничого процесу, продаж якісної сільськогосподарської продукції обумовлені насамперед переходом сільськогосподарських підприємств до принципово нових економічних ринкових відносин. Ці відносини передбачають не тільки безпосереднє виробництво продукції, але і вивчення питань щодо організації збуту, пошук нових каналів розподілу продукції, пошук нових ринків збуту, позиціонування на діючих ринках, проведення виваженої цінової політики, проведення певних промоційних заходів, тобто відбувається процес концентрації уваги на маркетинговій діяльності. Поняття маркетингу змінюється та адаптується відповідно до процесу розробки та впровадження маркетингової діяльності.

В умовах постійних змін в Україні, а відтак і аграрної складової економіки України, надзвичайно вагомим значення має розробка ефективного механізму щодо формування попиту на продукцію, стимулювання збуту на сільськогосподарських ринках. Загальновідомо, що маркетингова діяльність являється базовою складовою, яку повинні використовувати підприємства, що орієнтуються на ринкові відносини. Однак переважна більшість сільськогосподарських підприємств не використовують маркетинговий інструментарій у організації свого виробництва та реалізації готової продукції.

Отже, функціонування аграрного маркетингу через особливості аграрного виробництва й збуту продукції сільського господарства характеризується різноманітністю конкретних схем маркетингу. Однак водночас існують основні його принципи, на основі яких розробляють ці схеми: 1) вивчення стану попиту споживачів у динаміці з урахуванням передбачуваних тенденцій розвитку, використання даних про попит під час розробки, прийняття й реалізації господарських рішень; 2) максимальна орієнтація виробництва на вимоги ринку з метою підвищення ефективності діяльності підприємства; при цьому прибуток підприємства виступає узагальнюючим показником результатів його діяльності; 3) вплив на споживчий ринок, а також попит на продукцію та їхнє формування в необхідному підприємству напрямі шляхом використання таких засобів, як, зокрема, реклама, стимулювання збуту, пропаганда [1, с. 122].

Девіс Дж. Н. та Голдберг Р. А. започаткували поняття «маркетинг агробізнесу», під яким розуміють маркетингові операції від першого покупця до кінцевого споживача [3].

Американські економісти Колз Р. Л. та Юл Дж. Н. агромаркетинг визначають як комплекс заходів,

що стосуються процесу розповсюдження сільськогосподарських продуктів і послуг, починаючи з їх виробництва і до тих пір, коли вони потраплять до рук споживачів [4, с. 19].

Бренсон Е., Норвел Д. Г. трактують сільськогосподарський маркетинг: «це вся активність, пов'язана з сільськогосподарським виробництвом і з харчовими продуктами, насінням, збиранням урожаю, переробкою й доставкою кінцевому споживачу, з аналізом споживчих потреб, мотивації покупок та поведінки споживачів» [7].

Особливості маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств визначаються перш за все особливостями ринків агробізнесу та особливостями цінової політики, попиту та пропозиції на дану продукцію.

В агробізнес входять такі складові як виробництво сільськогосподарської продукції, сільськогосподарської техніки, добрив, засоби для хімічного захисту, кормів тощо. Маркетингова складова агробізнесу включає всі сфери, що забезпечують рух сільськогосподарської продукції від поля чи ферми до кінцевого споживача, тобто процес збору, зберігання, переробку та продаж продукції.

В цих умовах сільськогосподарські підприємства при організації маркетингової діяльності повинні враховувати певні особливості (рис. 1).

Розглянемо більш детально ці особливості.

*Перша особливість* показує пряму залежність між фінансово-економічними результатами та природних умов. Саме від родючості, якості та інтенсивності використання землі залежить виробництво сільськогосподарської продукції. Раціональне використання хімічних засобів зі шкідниками, застосування екологічних технологій дають можливість вирощувати еко-продукцію. В той же час нераціональна обробка землі впливає на рівень продуктивності рослинництва. Крім того, існує тісний зв'язок використання земельних ресурсів та сферою тваринництва. Цей зв'язок і визначає якість, кількість та асортимент продукції. Всі ці умови визначають специфіку організації маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств.

*Друга особливість.* Спеціалісти агромаркетингу мають справу з товарами першої необхідності для населення. Відтак, вони повинні задовольняти попит на сільськогосподарську продукцію враховуючи вік, стать, національні вподобання, стану здоров'я населення, а також забезпечувати його в достатній кількості та якості. Якщо це швидкопсувні товари, то спеціалісти повинні оперативним чином організувати доставку товарів, забезпечити безпечну упаковку.

*Третя особливість.* Продукцію рослинництва отримують, як правило, 1–2 рази на рік, в той час



Рис. 1. Особливості маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств  
Джерело: розроблено та доповнено автором на основі [6]

коли виробничий процес розрахований на цілий рік. В зв'язку з цим, маркетингологи повинні реагувати на ринкову кон'юнктуру, гнучко реагувати на тенденції зміни попиту населення.

**Четверта особливість.** Саме із сезонністю виробництва та отриманням продукції пов'язана особливість маркетингового вивчення ринків збуту та просування продукції. Зараз виникла необхідність маркетингової діяльності щодо переробки продукції безпосередньо виробниками, адже не виключено, що покупець може бути кінцевим. Саме переробка продукції, сервісне обслуговування та конкурентоспроможність з продукцією сільськогосподарських підприємств, що завозиться із-за кордону наразі не відповідає всім вимогам покупців. Це пояснюється основними двома причинами: а) чимало сільськогосподарських виробників при своїй організації не мають достатньо фінансових та матеріальних ресурсів; б) відсутній достатній досвід організації та ведення маркетингової діяльності.

**П'ята особливість.** Різноманітні форми власності на землю, засоби виробництва та продукцію зумовлюють багатоаспектну конкуренцію, яка керується безпосередньо попитом на продукцію та

його задоволенням. Саме ця особливість і визначає різноманітність та диверсифікацію маркетингових стратегій, форми, методи, тактики агромаркетингу.

**Шоста особливість.** З урахуванням організаційних форм власності утворюються системи агромаркетингу, які різняться з точки зору організації, функціонування та самоуправління, а головне — до адаптації потреб споживачів. Сільське господарство характеризується великою кількістю організаційно-господарюючих форм, серед них: господарські товариства, приватні підприємства, кооперативи, фермерські господарства, державні підприємства, підприємства інших форм господарювання. Звідси і різноманітність форм маркетингу, починаючи від планування маркетингової стратегії до визначення ефективності діяльності. На нашу думку, головним завданням агромаркетингу є створення на національному рівні цілісної системи маркетингових засад, яка забезпечить нормальні умови для відтворення можливостей кожного агромаркетингового утворення.

**Сьома особливість.** Різний рівень здійснення маркетингової діяльності стосується всієї системи маркетингу агробізнесу, що включає виробництво,

переробку та реалізацію продукції. Недостатній рівень маркетингових заходів на одному якомусь рівні в кінцевому випадку може привести до незадовільного маркетингу в цілому. Як результат, це значно зменшує ефективність агробізнесу.

*Восьма особливість.* Більш висока чутливість, сприйнятливність, адаптація, самоорганізація та самоуправління системи агромаркетингу в порівнянні з іншими видами маркетингу викликані насамперед існуванням високого рівня конкуренції через однотипність товарів, ця система повинна більш гнучко пристосовуватись до директивних рішень на державному рівні через різноманітність організаційно-правових форм.

*Дев'ята особливість.* Недосконала нормативно-правова база дає підстави стверджувати, що дана ситуація негативно впливає на розвиток агромаркетингу в цілому. Невизначеність, постійні зміни, поправки на державному рівні унеможливають розвиток маркетингу сільськогосподарських підприємств.

Отже, проаналізувавши особливості маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств, можемо сказати, що успішними механізмами використання сучасних маркетингових засад і принципів є проведення певних заходів на рівні аграрної політики держави — по-перше, створення системи інформації і сільському виробництві,

яка б відображала реальну та своєчасну ситуацію на ринку, по-друге, формування у сільгоспвиробників ринкового мислення. На державному рівні потрібні стратегічні дії на трансформаційні процеси в АПК країни, причому з детальним аналізом не тільки майбутнього, але і минулих етапів.

**Висновки і пропозиції.** Для забезпечення стабільного розвитку сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах потрібно розробити стратегічний план, який би базувався на маркетингових дослідженнях та враховував би всі особливості маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств. Необхідність впроваджувати маркетингові засади обумовлені новими ринковими відносинами у країні. Маркетингова діяльність може бути націлена на досягнення певних результатів (збільшення виробництва, обсягів продажу, вдосконалення системи управління підприємством і т.д.) при умові гнучкого реагування на ринкові зміни. На завершення, можна відмітити, що маркетинг сільськогосподарських підприємств як самостійний напрям теорії сучасного маркетингу передбачає вивчення, прогнозування та здійснення підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів ринку у сфері виробництва, переробки, зберігання, транспортування та реалізації сільськогосподарської продукції з метою досягнення максимального прибутку та максимального задоволення потреб споживачів цієї продукції.

#### Література

1. Артюх Т. О. Особливості маркетингових досліджень на ринку овочевої продукції / Т. О. Артюх // *Економіка АПК*. — 2008. — № 8. — С. 122–126.
2. Голубков Е. П. О некоторых основополагающих понятиях маркетинга [Текст] / Е. П. Голубков // *Маркетинг в России и за рубежом*. — 2005. — № 1(45).
3. Davis J. H. A Concept of Agribusiness [Text] / J. H. Davis, R. A. Gilbert. — Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1957. — 136 p.
4. Колз Р. Л. Маркетинг сельскохозяйственной продукции [Текст] / Р. Л. Колз, Дж. Н. Ул. — М.: Колос, 2000. — 512 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2008. — 272 с.
6. Красноручький О. О. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України [Монографія] / О. О. Красноручький, Ю. І. Данько — Харків: «Міськдрук». — 2009. — 262 с.
7. Robert E. Brenson, Douglas G. Norwell. *Agricultural Marketing. USA, IOWA UniversityPres.* 1991.

#### References

1. Artiukh T. O., (2008). Osoblyvosti marketynhovykh doslidzhen na rynku ovochevoi produktsii. *Ekonomika APK*, 8, 122–126.
2. Golubkov, Ye. P., (2005). O nekotorykh osnovopolagayushchikh ponyatnyakh marketinga [Tekst]. *Marketing v Rosii i za rubezhom*, 1(45).
3. Davis J. H. A., Gilbert R. A., (1957). *Concept of Agribusiness* [Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration]. Harvard University.
4. Kolz R. L. (2006). *Marketing selskokhozyaystvennoy produktsii* [Tekst] Moscow.: Kolos.
5. Kotler F. (2008). *Marketing v tret'em tysyacheletii: Kak sozdat, zavoevat i uderzhat rynek*. Moscow.: ООО «Izdatelstvo AST».
6. Krasnorutskiy, O. O., Danko, Yu. I. (2009). *Rozvytok marketynhu na rynku ahroprodovolchoi produktsii Ukrainy*. Kharkiv: «Miskdruk».
7. Robert E. Brenson, Norwell Douglas G. (1991). *Agricultural Marketing. USA, IOWA UniversityPres.*

**Камінський Олег Євгенович**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри інформаційного менеджменту  
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

**Каминский Олег Евгеньевич**

*кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры информационного менеджмента  
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана*

**Kaminsky Oleg**

*PhD in Enterprise Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of Information Management Department  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

**БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНА ОПТИМІЗАЦІЯ ВИБОРУ  
ПРОВАЙДЕРІВ ХМАРНИХ СЕРВІСІВ  
МНОГОКРИТЕРИАЛЬНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ВЫБОРА  
ПРОВАЙДЕРА ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ  
MULTI-CRITERIAN OPTIMIZATION CHOICE  
OF PROVIDERS OF CLOUD SERVICES**

**Анотація.** З точки зору бізнесу, при переході до хмари ІТ-інфраструктура підприємства може стати потужним каталізатором його розвитку. При переході на хмарну модель роботи ІТ-директор несе додаткову відповідальність: він повинен робити вибірку ресурсів, які потрібно перенести в хмару, вибрати постачальника та порівняти ціни на хмарні сервіси на ринку. Тому основні цілі підприємства, це максимізувати рентабельність хмарних сервісів та мінімізувати свої витрати та ризики. Стаття присвячена дослідженню особливостей процесів прийняття рішень щодо вибору провайдерів хмарних сервісів. В статті наведено та обґрунтовано модель оптимізації та структурований підхід для усунення альтернатив та вибору оптимального варіанту пакету хмарних сервісів. Досліджено переваги, які модель оптимізації досягає при використанні динамічної архітектури хмарного сервісу. Розроблена модель може бути використана підприємствами і організаціями в цілях обґрунтування стратегічних рішень при виборі хмарних сервісів для впровадження.

**Ключові слова:** інформаційні технології, хмарні обчислення, ризик, оптимізація, ціноутворення, хмарні сервіси, хмарні платформи.

**Аннотация.** С точки зрения бизнеса, при переходе к облаку ИТ-инфраструктура предприятия может стать мощным катализатором его развития. При переходе на облачную модель работы ИТ-директор несет дополнительную ответственность: он должен делать выборку ресурсов, которые нужно перенести в облако, выбрать поставщика и проанализировать цены на облачные сервисы на рынке. Основными целями предприятия являются максимизация рентабельности облачных сервисов и минимизация своих расходов и рисков. Статья посвящена исследованию особенностей процессов принятия решений по выбору провайдеров облачных сервисов. В статье рассмотрена и обоснована модель оптимизации и структурированный подход для устранения альтернатив и выбора оптимального варианта пакета облачных сервисов. Исследованы преимущества, которые подобная модель оптимизации дает при использовании динамической архитектуры облачного сервиса. Разработанная модель может быть использована предприятиями и организациями при обосновании стратегических решений по выбору облачных сервисов для внедрения.

**Ключевые слова:** информационные технологии, облачные вычисления, риск, оптимизация, ценообразования, облачные сервисы, облачные платформы.

**Summary.** From a business perspective, the transition to a cloud IT infrastructure of an enterprise can be a powerful catalyst for its development. In the transition to a cloud-based model the IT Director has more responsibility: he has to make a selection



*of resources, which are needed to be transferred to the cloud, choose a supplier and compare the prices of cloud services on the market. Therefore, the main goals of the enterprise are maximize the profitability of cloud services and minimize its costs and risks. The article is devoted to the study of the peculiarities of decision-making processes regarding the choice of providers of cloud services. The article presents and justifies an optimization model and a structured approach to eliminate alternatives and choose the optimal option for a cloud service package. The advantages that the optimization model achieves when using the dynamic cloud service architecture is explored. The developed model can be used by companies and organizations in order to justify the strategic decisions when choosing cloud services for implementation.*

**Key words:** *information technologies, cloud computing, risk, optimization, pricing, cloud services, cloud platforms.*

**Постановка проблеми.** У минулому організації використовували свої обчислювальні ресурси в межах своїх географічних меж. В останні роки більшість організацій переміщують свої сервери до постачальників послуг (хмарних провайдерів), які беруть на себе відповідальність за управління та підтримку обчислювальних ресурсів. З точки зору бізнесу, при переході до хмари ІТ-інфраструктура підприємства може стати потужним каталізатором його розвитку. Але підприємства стикаються з новими ризиками та проблемами, з якими вони не стикалися в минулому. Дослідження [4] свідчить, що організації повинні внести зміни до своїх виробничих процесів, визначити нові процедури управління ризиками та змінити власні процеси керування ІТ.

При переході на хмарну модель роботи ІТ-директор несе додаткову відповідальність: він повинен робити вибірку ресурсів, які потрібно перенести в хмару, вибрати постачальника та порівняти ціни на хмарні сервіси на ринку. Процес прийняття рішень щодо придбання хмарних сервісів є непростим. Провайдери зазвичай пропонують користувачам хмарні послуги на базі різних сервісів, які важко порівняти, оскільки вони складаються з різних функцій за різними цінами і з різним ступенем надійності. Таким чином, основним завданням підприємства стає максимізація рентабельності хмарних сервісів та мінімізація витрат та ризиків на їх впровадження. Оскільки рентабельність, вартість та ризики відрізняються за своїми критеріями, проблема насправді є багатокритеріальною проблемою оптимізації. Дослідження показують, що питання оптимізації процесів прийняття рішень щодо вибору хмарних сервісів для підприємств з врахуванням всіх цілей та критеріїв є складною науково-практичною проблемою і потребує вирішення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичні й практичні аспекти щодо міграції ІТ-інфраструктур підприємств до хмарного середовища висвітлюються у працях таких зарубіжних та вітчизняних авторів, як Різа Дж. [1], Фінгара П. [2], Юдіна О. К. [3], Пушела Т. та Анандашивам А. [4],

Занга К., Ченга Л. і Баутаба Р. [5], Парайсо Ф. та Надерера Н. [6], Бохлі Дж., Грушка Н. Ж. [7] та ін.

Провайдери хмар пропонують свої послуги у вигляді пакетів сервісів. Споживач, що купує сервіс SaaS, повинен використовувати також і послуги PaaS та IaaS, які пропонуються хмарним провайдером. Споживач, який бажає придбати послугу PaaS, також повинен використовувати послуги IaaS від того ж хмарного провайдера. Практика об'єднання заважає споживачам, які хочуть споживати певні послуги від різних хмарних провайдерів. Як показують дослідження [5], в даний час деякі провайдери використовують для запуску сервісів платформи, які працюють в інфраструктурі інших провайдерів, але споживач не контролює подібний розподіл платформ, купуючи послуги від одного хмарного провайдера. Така практика обмежує вільну ринкову конкуренцію, змушуючи клієнтів платити за послуги, які вони можуть купувати у інших постачальників за більш низькими цінами. Наприклад, споживач може придбати платформу PaaS з пакету послуг одного хмарного провайдера, а послуги за моделлю IaaS від іншого провайдера, який продає відповідну інфраструктуру дешевше, ніж перший провайдер. Відповідно до дослідження [3], активно розробляються архітектури хмарних сервісів, які включають модульність, і це дозволить запускати елементи хмарного сервісу на різних платформах в різних хмарах. Дослідники в роботі [2] стверджують, що архітектура хмарних обчислень більш модульна, ніж традиційні архітектури хостинга. Компоненти хмарних сервісів легко інтегруються, що дозволяє створювати модульні програми, які в свою чергу, дозволять розподілити сервіси серед декількох хмар. В роботі [4] пропонується використовувати сервіси, розгорнуті в кількох хмарах, щоб забезпечити цілі безпеки.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження особливостей процесів прийняття рішень щодо вибору провайдерів хмарних сервісів, розробка моделі оптимізації такого вибору при використанні динамічної архітектури хмарного сервісу.

**Основний матеріал дослідження.** Сучасні хмарні сервіси стають дедалі більш модульними,

динамічними та гетерогенними, використовують як ресурси PaaS, так і IaaS. Хмарні провайдери надають можливість створювати та керувати хмарними сервісами, які розгортаються в декількох хмарах. Відповідно до динамічної моделі хмарного сервісу, користувач може купувати певні сервіси за моделлю SaaS з використанням ресурсів одного хмарного провайдера, і купувати послуги PaaS або IaaS у інших постачальників послуг. Розвиток динамічної архітектури вимагає технологічної стандартизації інтерфейсів, але забезпечує кращу інтегруєбельність і можливість підключення різних структурних елементів. Крім того, структурні елементи сервісу мають реалізовувати принципи вільного зв'язку. На рис. 1 представлена динамічна архітектура хмарного сервісу, де користувачі отримують послуги від різних хмарних провайдерів для кожного рівня хмари.

Бізнес споживає хмарні послуги від багатьох компаній, обираючи найкращу комбінацію постачальників послуг. Споживчий вибір хмарних сервісів є багатокритеріальною моделлю і автором пропонується структурований підхід для усунення альтернатив та вибору оптимального варіанту.

Є три основні цілі, які користувачі хмарних сервісів прагнуть оптимізувати при виборі постачальників послуг:

1) Максимальна рентабельність сервісу;

2) Мінімальна вартість послуг;

3) Мінімальні ризики впровадження.

Різні одиниці виміру цих цілей є перешкодою для формування простої моделі прийняття рішень (головним чином вибір провайдера хмари та портфелю хмарних послуг). Можна перевести всі показники до грошового виміру, але це, як правило, суб'єктивний і далеко не точний метод. Для оптимізації моделі прийняття рішення необхідно розрахувати оригінальні дані кожного параметру (вартість, ефективність та ризик), відповідно до їх специфічних характеристик.

Вартість обчислюється згідно методів ціноутворення хмарних обчислень. Методи ціноутворення бувають: фіксованими — коли клієнт оплачує однакову ціну протягом всього часу та динамічними — за якими ціна міняється динамічно і залежить від ринку, тобто коли клієнт платить за реальний час на основі ринкових умов. Диференційне або динамічне ціноутворення припускає, що зміни цін динамічно корелюються відповідно до особливостей обслуговування, характеристик покупців, кількості придбаних обсягів послуг, або переваг замовника. Тим не менше, найбільш поширена модель, яка використовується в хмарних обчисленнях — це модель оплати за користування. В моделі з оплатою за користування споживачі платять комісійні залежно від ціни ре-

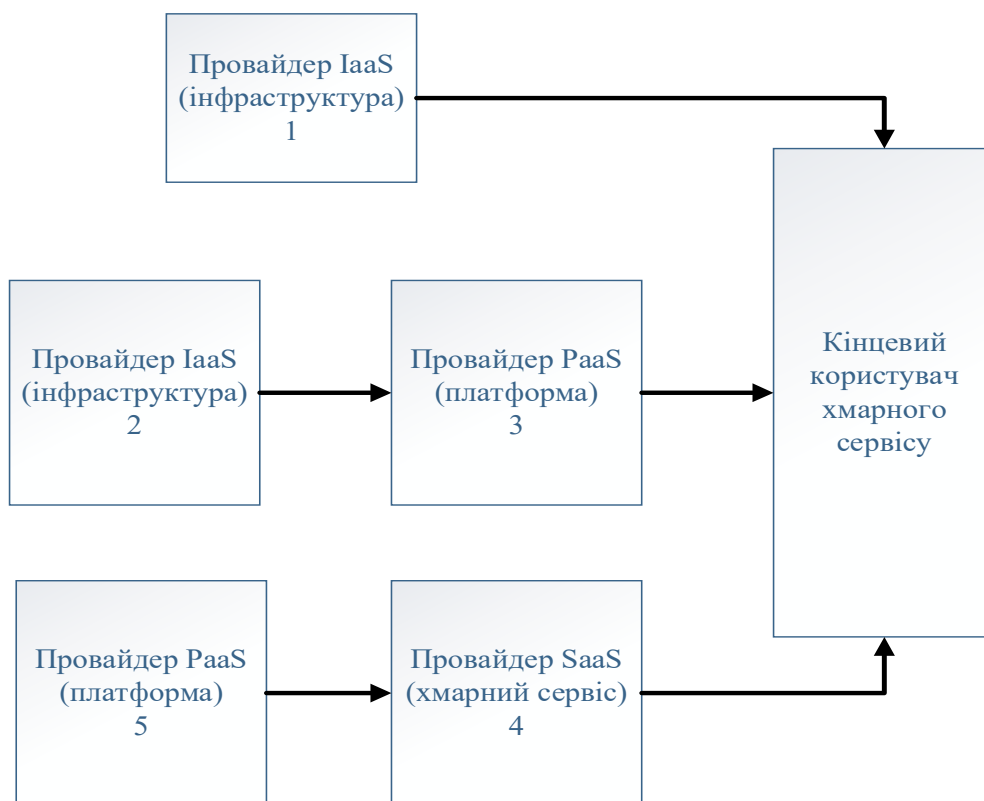


Рис. 1. Динамічна архітектура хмарного сервісу

Джерело: розробка автора

сурсу, тривалості та обсягу споживання. Ресурсами є ІТ-компоненти, такі як апаратне забезпечення, операційні системи, бази даних, електронна пошта або корпоративні додатки. Обсяги виражені в одиницях ресурсів, таких як секунди процесора, гігабайти даних на диску або в пам'яті, кількість друкованих сторінок тощо. В моделі з оплатою за користування споживачі не обмежуються обсягом або тривалістю використання сервісу, хоча деякі угоди обмежують обсяги до максимальної суми, що перевищує рівень обслуговування. Дослідники заявляють [8], що модель із оплатою за використання є найкращим драйвером вільної конкуренції на ринку та ефективного розподілу обчислювальних ресурсів на хмарному ринку. Відповідно до цього, нам необхідно провести порівняльний аналіз різних тарифних таблиць різних хмарних провайдерів в грошовому вимірі, таким чином оптимізуючи витрати на сервіс [9].

Для оцінювання рентабельності хмарного провайдера нами пропонується наступний метод в основі якого лежить оцінювання шести показників рентабельності хмарних сервісів, які наведені в таблиці 1.

Розрахунок проводиться наступним чином: визначаються якісні показники ефективності, показники переводяться в бали відповідно до шкали та відбувається розрахунок критерію за консолідованою формулою. При визначенні коефіцієнтів експерт повинен брати до уваги діапазон шкали показників і середньостатистичну бальну оцінку показника. Бал показника за шкалою дорівнює одиниці, якщо показник ефективності хмарного сервісу дуже високий (перевищує базовий в 2 рази і більше) або нулю, якщо показник ефективності дуже низький (відстає від базового на 100%).

Оцінювання ризиків в сфері хмарних обчислень — це питання, яке найбільше розглядається в наукових дослідженнях. Дослідники вважають, що ризики для

безпеки є одними з найбільших перешкод на шляху до використання хмарних сервісів [7]. Ми зосередимось на оцінюванні ризику безпеки, оскільки ця категорія ризиків є основним інгібітором прийняття парадигми хмарних обчислень, не обмежуючи загальність пропонованої моделі.

Розрахунок показників оцінювання ризику безпеки проводиться наступним чином: проводиться аналіз необхідних показників і стандартів, виходячи з відповідей провайдерів хмарного сервісу, виставляється бальна оцінка експертом ступеня відповідності вимогам безпеки з використанням теорії нечітких множин (побудова функції приналежності) та подаються згорнуті значення показників відповідно до існуючих методичних вказівок. Розрахунок критерію безпеки сервісу проводиться за формулою (1).

$$P_{ib} = k_1 * Z_{bd} + k_2 * Z_t + k_3 * Aunt + k_4 * I_k + k_5 * N_p + k_6 * ZR_c ; (1)$$

де,  $Z_{bd}$  — відносний показник надійності збереження даних;

$Z_t$  — показник захисту даних при трансфері;

$Aunt$  — критерій складності аутентифікації користувачів;

$I_k$  — відносний показник відокремлення користувачів;

$N_p$  — коефіцієнт вирішення нормативно-правових питань;

$ZR_c$  — відносний показник часу реакції на інциденти;

$k_1, k_2, k_3, k_4, k_5, k_6$  — коефіцієнти ступеня впливу.

Для забезпечення відповідності характеристикам показники мають ранг (коефіцієнт вагомості). Визначення рангу показників експерт здійснює за допомогою призначення ваг, враховуючи середньостатистичні бали оцінювання показників та діапазон значень критерію.

*Таблиця 1*

**Класифікація критеріїв оцінювання рентабельності використання хмарних сервісів для бізнесу**

<b>Критерії та показники рентабельності</b>	<b>Місце показника в оцінюванні</b>
Гнучкість провайдера	Гнучкість допомагає знизити витрати на підключення нових користувачів (масштабування) і нового функціоналу до сервісу
Процес міграції	Чи можуть користувачі використовувати стандартні формати даних або вони повинні використовувати формати даних конкретного провайдера.
Продуктивність роботи користувачів	Визначається скорочення витрат і часу на обробку інцидентів і змін (зв'язок та підтримка клієнтів провайдером)
Економія коштів	Оцінка скорочення капітальних і операційних витрат від хмарних сервісів
Критичність для бізнесу	Визначається важливість хмарного сервісу при створенні нового бізнесу або при виході на новий ринок
Репутація провайдера	Репутація постачальників хмарних послуг впливає на відношення, переконання і довіру.

Модель багатокритеріальної оптимізації вибору постачальника хмарних сервісів ми можемо представити у вигляді двох бізнес-моделей.

Перша бізнес-модель, це придбання пакету пов'язаних між собою комплексних послуг усіх трьох рівнів хмари, в яких організація купує всі хмарні послуги від єдиного постачальника послуг, і яка заснована на стандартній архітектурі хмарного сервісу.

Друга бізнес-модель, це модель вибору найкращих провайдерів сервісів на кожному рівні хмари окремо, серед всієї множини хмарних провайдерів. Ця бізнес-модель базується на динамічній архітектурі хмарного сервісу, яку наведено на рис. 1.

Хмари мають три фундаментальних рівні (IaaS, PaaS, SaaS) і хмарні провайдери традиційно намагаються поєднати свої послуги на всіх рівнях, щоб прив'язати споживачів до них у всіх трьох рівнях. У цьому випадку клієнт повинен розглянути та вибрати лише одного з потенційних провайдерів хмар. Припустимо, що для порівняння у нас є  $n$  хмарних провайдерів: кожен з них пропонує пакет сервісів, який має рентабельність для споживачів з відповідними ризиками впровадження і за певну вартість. Тому, порівняльний аналіз  $n$  хмарних провайдерів здійснюється шляхом порівняння їх  $n$  тривимірних точок. Тому важливим є створення механізму для проведення подібних тривимірних порівнянь.

З іншого боку, якщо ми припустимо, що на хмарному ринку дозволено придбання послуг для кожного рівня хмари незалежно від іншого рівня, нам доведеться повторювати вибір між провайдерами три рази (тобто,  $i = 1, 2, 3$ ): дане порівняння кожного рівня базується на кількості хмарних провайдерів, що забезпечують цей рівень — кожен з них є тривимірною моделлю.

Запропонований метод заснований на приведенні кожного оцінювання до загальної шкали, яка дозволить загальне представлення (зберігаючи оригінальні дані), також метод збереже три окремі виміри для аналізу (на відміну від приведення даних до грошової оцінки). Метод працює наступним чином: для кожного параметра ми приведемо найвищу характеристику до 10, а найменшу до 5. Інші бали потім інтерполуються в цьому діапазоні. Далі ми відкидаємо хмарних провайдерів, які мають найгірші показники за будь-яким виміром. Циклічний процес виключення хмарних провайдерів продовжується, доки в нас не залишиться один варіант. Розглянемо приклад використання методу. Таблиця 2 містить оригінальні значення рентабельності, вартості та оцінки ризику для чотирьох хмарних провайдерів. Таблиці 3 та 4 нормалізують вихідні значення до однієї загальної шкали.

Таблиця 2

Вхідні дані для вибору постачальника хмарних послуг

Хмарний провайдер	Рентабельність (за рік)	Вартість (за рік, млн грн.)	Оцінювання ризику (за рік)
1	7	1,8	8
2	8	1,5	12
3	10	2,1	15
4	8	1,4	9

Таблиця 3

Загальний розрахунок показників

Хмарний провайдер	Рентабельність (за рік)	Вартість (за рік, млн грн.)	Оцінювання ризику (за рік)
оптимальні	10	1,4	8
найменш оптимальний	7	2,1	15
діапазон	3	0,7	7
максимум	10	10	10
мінімум	5	5	5
нова шкала діапазону (діапазон/мін)	0,6	0,14	1,4

Таблиця 4

Загальна шкала вибору постачальника хмарних послуг

Хмарний провайдер	Рентабельність (за рік)	Оцінювання вартості (за рік)	Оцінювання ризику (за рік)
1	5	12,8	10
2	6,67	10,7	7,14
3	10	5	5
4	6,67	10	9,29

У цьому випадку третій провайдер є гіршим з точки зору витрат і ризиків, і отже, усувається. Перший провайдер гірший з точки зору корисності, і тому він теж усувається. Тоді для решти другого і четвертого провайдера: Другий провайдер має два мінімальних значення, а четвертий — лише одне, тому він обирається як найкращий варіант. Ми також можемо ввести додаткове правило: якщо якийсь параметри мають однакові значення, то можна застосувати шкалу з табл. 2: 0,6 рентабельності = 140 тис. грн. = 1,4 ризику тобто одиниця рентабельності = 233,3 тис. грн. = 2,33 ризику.

На відміну від пакету сервісів від одного хмарного провайдера, у випадку, коли дозволено придбання сервісів окремо для кожного рівня хмари нам доведеться повторити вибір між  $n$  провайдерами



Таблиця 5

**Вхідні дані для вибору постачальника хмарних послуг для динамічної архітектури хмарних сервісів**

Хмарний провайдер	Рентабельність (за рік)			Вартість (за рік, млн грн.)			Оцінювання ризику (за рік)		
	IaaS	PaaS	SaaS	IaaS	PaaS	SaaS	IaaS	PaaS	SaaS
1	2	3	3	0,45	0,55	0,8	2	3	3
2	2	2	3	0,45	0,45	0,6	4	4	4
3	3	3	4	0,45	0,85	0,8	5	5	5
4	3	3	2	0,3	0,5	0,6	3	3	3

для кожного рівня ( $i = 1, 2, 3$ ): кожен рівень порівняльного аналізу ґрунтується на кількості хмарних провайдерів, які забезпечують цей рівень, кожна комбінація рівня і провайдера все ще буде тривимірною точкою. В табл. 5 наведено розподілені дані по трьох рівнях хмари.

Дані з табл. 5. розбиваються на три рівня, як показано в таблиці 6, де наведено детальні розрахунки оптимізації сервісів IaaS. Сервіси PaaS та SaaS розраховуються аналогічно.

Таблиця 6

**Загальна шкала вибору постачальника хмарних послуг для динамічної архітектури хмарних сервісів рівня IaaS**

Хмарний провайдер	Рентабельність (за рік)	Оцінювання вартості (за рік)	Оцінювання ризику (за рік)
1	5	5	5
2	5	5	6,7
3	10	5	10
4	10	10	8,3

Ми бачимо, що перший та другий провайдери мають мінімальну рентабельність, а третій має максимальне значення ризику. Таким чином, тільки четвертий провайдер залишається, і він буде найкращим вибором для рівня IaaS.

Ця процедура повторюється ще раз для рівнів PaaS і SaaS. Здійснивши синтез даних вибору на кожному рівні хмари ми отримуємо, що для рівнів IaaS

та PaaS найкращим вибором є четвертий провайдер; а на рівні SaaS відповідно перший провайдер. Узагальнено, оптимізація вибору для кожного з трьох рівнів хмари обов'язково дасть або порівнювані, або кращі результати, ніж вибір одного провайдера для сервісів підприємства.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Запропонована модель використовує динамічну архітектуру хмарного сервісу, яка дозволяє користувачам купувати послуги від декількох хмарних провайдерів, кожен з яких пропонує послуги різних рівнів хмари. Спираючись на динамічну організацію архітектури хмарного сервісу, вони можуть досягти більших переваг порівняно з стандартною архітектурою сервісів.

Подальші дослідження можливі в декількох напрямках. По-перше, це розробка моделі, яка буде виконувати аналіз чутливості для змін за кожним виміром. Другим напрямком є створення методів оцінювання, які допоможуть користувачам визначити вагу критеріїв для прийняття рішень, що в даний час виконується суб'єктивно та інтуїтивно.

Наразі організації оцінюють свої майбутні витрати на хмарні сервіси для прийняття своїх рішень щодо їх впровадження (а також їх ефективності та оцінки ризику) за загальними методами, не спираючись на об'єктивні кількісні заходи і не враховуючи конкретну поточну конфігурацію сервісу. Розроблена модель допоможе приймати більш структуровані та кількісні рішення.

#### Література

1. Риз Дж. Облачные вычисления / Дж. Риз. /Пер с англ. — СПб.: БХВ-Петербург, 2011. — 288 с.
2. Фингар П. Облачные вычисления — бизнес-платформа XXI века / Питер Фингар. — М.: Акварина книжка, 2011. — 256 с.
3. Юдін О.К. Хмарні технології організації інтегрованих корпоративних мереж / О.К. Юдін, Р.В. Зюбіна, Т.В. Зюбін // Інформаційна безпека. — 2013. — Т. 11. — № 3. — С. 112–127.
4. Pueschel T., Anandasivam A., Buschek S. and Neumann D. «Making money with clouds: Revenue optimization through automated policy decisions». ECIS — European Conference on Information Systems 17, 2009.
5. Zhang Q., Cheng L. and Bautaba R. «Cloud computing: State-of-the-art and Research challenges», J Internet Serv Appl 1:7–18, 2010.
6. Paraiso F., Haderer N., Merle P., Rouvoy R. and Seinturier L. «A Federated Multi-Cloud PaaS Infrastructure», IEEE Fifth International Conference on Cloud Computing, 2012. [Електронний ресурс] <https://hal.inria.fr/hal-00694700/document>
7. J. Bohli, N. Gruschka, M. Jensen, L. L. Iacono, and N. Marnau, «Security and Privacy-Enhancing Multi cloud Architectures», IEEE Transactions on Dependable and Secure Computing, Vol. 10, No' 4, 2013.
8. Weinhardt C., Blau B., Stöber J. «Cloud Computing — A Classification, Business Models, and Research Directions». Business & Information Systems Engineering 05/2009. [Електронний ресурс]: <https://www.researchgate.net/file.PostFileLoader.html?id=59aa523996b7e491ff4c2938&assetKey=AS%3A534031306629120%401504334393665>
9. Zhenyu Wen, Jacek Cała, Paul Watson, Alexander Romanovsky «Cost Effective, Reliable and Secure Workflow Deployment over Federated Clouds» Published in: IEEE Transactions on Services Computing (Volume: 10, Issue: 6, Nov.-Dec. 1 2017) pp. 929–941, doi: 10.1109/tsc.2016.2543719

#### References

1. Ryz Dzh. Oblachnie vychyslenyya / Dzh. Ryz. /Per s anhl. — SPb.: BKhV-Peterburh, 2011. — 288 s.
2. Fynhar P. Oblachnie vychyslenyya — byznes-platforma XXI veka / Pyter Fynhar. — M.: Akvamarinovaya knyha, 2011. — 256 s.
3. Yudin O. K. Khmarni tekhnolohii orhanizatsii intehrovanykh korporatyvnykh merezh / O. K. Yudin, R. V. Ziubina, T. V. Ziubin // Informatsiina bezpeka. — 2013. — T. 11. — #. 3. — S. 112–127.
4. T. Pueschel, A. Anandasivam, S. Buschek, and D. Neumann, «Making money with clouds: Revenue optimization through automated policy decisions». ECIS — European Conference on Information Systems 17, 2009.
5. Q. Zhang, L. Cheng, and R. Bautaba, «Cloud computing: State-of-the-art and Research challenges», J Internet Serv Appl 1:7–18, 2010.
6. F. Paraiso, N. Haderer, P. Merle, R. Rouvoy, and L. Seinturier, «A Federated Multi-Cloud PaaS Infrastructure», IEEE Fifth International Conference on Cloud Computing, 2012. [Elektronnyy resurs]: <https://hal.inria.fr/hal-00694700/document>
7. J. Bohli, N. Gruschka, M. Jensen, L. L. Iacono, and N. Marnau, «Security and Privacy-Enhancing Multi cloud Architectures», IEEE Transactions on Dependable and Secure Computing, Vol. 10, No' 4, 2013.
8. C. Weinhardt, B. Blau, J. Stöber, «Cloud Computing — A Classification, Business Models, and Research Directions». Business & Information Systems Engineering 05/2009. [Elektronnyy resurs]: <https://www.researchgate.net/file.PostFileLoader.html?id=59aa523996b7e491ff4c2938&assetKey=AS%3A534031306629120%401504334393665>
9. Zhenyu Wen, Jacek Cała, Paul Watson, Alexander Romanovsky «Cost Effective, Reliable and Secure Workflow Deployment over Federated Clouds» Published in: IEEE Transactions on Services Computing (Volume: 10, Issue: 6, Nov.-Dec. 1 2017) pp. 929–941, doi: 10.1109/tsc.2016.2543719

**Захарін Сергій Володимирович**

*доктор економічних наук, професор*

*Тяньцзинський університет іноземних мов (КНР)*

**Захарин Сергей Владимирович**

*доктор экономических наук, профессор*

*Тяньцзиньский университет иностранных языков (КНР)*

**Zakharin Sergii**

*Doctor of Economic Sciences, Professor*

*Tianjin Foreign Studies University (China)*

**Лі Інін**

*PhD, професор, директор Інституту*

*Тяньцзинський університет іноземних мов (КНР)*

**Ли Инин**

*PhD, профессор, директор Института*

*Тяньцзиньский университет иностранных языков (КНР)*

**Li Yining**

*PhD, Professor, Director of the Institute*

*Tianjin Foreign Studies University (China)*

**Смірнов Євген Валерійович**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

**Смирнов Евгений Валерьевич**

*кандидат экономических наук, доцент*

*Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана*

**Smirnov Evgeniy**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

## ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ КРУПНИХ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ ЗА УЧАСТЮ КИТАЙСЬКИХ ПАРТНЕРІВ

## ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ КРУПНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ С УЧАСТИЕМ КИТАЙСКИХ ПАРТНЕРОВ

## PROSPECTS OF IMPLEMENTATION IN UKRAINE OF MAJOR INFRASTRUCTURE PROJECTS WITH CHINESE PARTNERS

**Анотація.** Обґрунтовано доцільність активізації реалізації в Україні інфраструктурних проектів за участю китайської сторони. Проаналізовано сучасні тенденції інвестиційного співробітництва між Україною та КНР. Описано причини негостатніх обсягів інвестиційного співробітництва між Україною та КНР.

Відзначено, що між Україною та КНР встановлено відносини стратегічного партнерства, що створює належне підґрунтя для ініціювання та реалізації в Україні крупних інфраструктурних проектів за участю китайських партнерів. Описано зміст ініціативи «Економічний пояс Великого Шовкового Шляху».

Проаналізовано стан кількох інфраструктурних проектів, що реалізуються або мають перспективи реалізації в Україні за участю китайських партнерів.

Подано оцінку перспектив розширення китайсько-українського інвестиційного співробітництва у сфері реалізації інфраструктурних проектів.

Зазначено, що перспективні інфраструктурні проекти можуть бути реалізовані лише в умовах наявності взаємної довіри, стабілізації загальної економічної ситуації в Україні, за наявності відомих інституційних підстав для подальшого розширення інвестиційного співробітництва між Україною та КНР.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційне співробітництво, інфраструктурні проекти, Китай, Україна.

**Аннотация.** Обоснована целесообразность активизации реализации в Украине инфраструктурных проектов с участием китайской стороны.

Проанализировано состояние нескольких инфраструктурных проектов, которые реализуются или имеют перспективы реализации в Украине с участием китайских партнеров. Дана оценка перспектив расширения китайско-украинского инвестиционного сотрудничества в сфере реализации инфраструктурных проектов.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционное сотрудничество, инфраструктурные проекты, Китай, Украина.

**Summary.** The expediency of intensification of the implementation in Ukraine of infrastructure projects with the participation of the Chinese side.

Analyzes the status of several infrastructure projects that are under way or have prospects of implementation in Ukraine with the participation of Chinese partners. The estimation of prospects of the Chinese-Ukrainian investment cooperation in the sphere of implementation of infrastructure projects.

**Key words:** investments, investment cooperation, infrastructure projects, China, Ukraine.

**Постановка проблеми.** В Україні спостерігається деяке відставання від провідних країн світу за показниками розвитку інфраструктурного потенціалу. Зокрема, не можна визнати достатніми темпи введення в експлуатацію об'єктів транспортної інфраструктури, складського господарства, дорожнього будівництва тощо.

Отже, доцільно ставити питання про можливість прискорення інфраструктурного будівництва, у тому числі із залученням можливостей міжнародних організацій або іноземних партнерів. На нашу думку, видається за можливе звернутися про допомогу до китайських партнерів, які мають доступ до відповідних технологій та фінансових ресурсів.

Між Україною та КНР встановлено відносини стратегічного партнерства, що створює належне підґрунтя для ініціювання та реалізації в Україні крупних інфраструктурних проектів за участю китайських партнерів.

Відтак, доцільно провести дослідження проблем та перспектив реалізації в Україні крупних інфраструктурних проектів за участю китайських партнерів. Цим обумовлюється актуальність дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Над проблемами українсько-китайського співробітництва у сфері інвестиційної діяльності та інфраструктурного будівництва плідно працюють вітчизняні науковці А. Гончарук [1], С. Кошовий [1], В. Поворозник [3], В. Перебийніс [3], Є. Ярошенко [4], а також іноземні науковці М. Качмарські [5], Л. Зуокуї [6] та ін. В той же час у економічній літературі майже не представлено публікацій з проблематики реалізації проектів

будівництва в Україні інфраструктурних об'єктів із залученням китайських партнерів.

**Формулювання мети статті (постановка завдання)** — надати науково обґрунтовані узагальнення та рекомендації з проблем та перспектив реалізації в Україні інфраструктурних проектів за участю китайських партнерів.

**Виклад основного матеріалу.** На жаль, через низку об'єктивних та суб'єктивних чинників обсяги інвестиційного співробітництва (приплив українських інвестицій до КНР, приплив китайських інвестицій в Україну, реалізація спільних інвестиційних проектів тощо) не можна визнати достатніми. У 2014–2016 рр. обсяг приросту китайських інвестицій, вкладених в українські об'єкти, є негативним — тобто інвестори з КНР вилучали вкладені інвестиції. Правда, у першому півріччі 2017 р. приріст був позитивним (+0,4 млн дол. США), і станом на 01.07.2017 накопичений обсяг китайських інвестицій в Україні склав 17,0 млн дол. США [2]. Слід визнати, що загальний обсяг залучених китайських інвестицій, якщо врахувати можливості китайських інвесторів і можливості української економіки, є мізерним. На наш погляд, в першу чергу це пов'язано з високими інвестиційними ризиками української економіки.

Невеликий обсяг нагромаджених в Україні китайських інвестицій пояснюється низкою об'єктивних та суб'єктивних причин, ключовими серед яких є загальна політична нестабільність в Україні, наявність конфлікту на Сході України та неконтрольованих владою територій, низький рівень захисту іноземних інвестицій, економічна криза та ін.



Китайська влада оголосила про ініціативу створення «Економічного поясу Великого Шовкового Шляху». В рамках ініціативи буде реалізовано проєкт «Один пояс — Один Шлях» та проєкт «Морський Шовковий Шлях». Вказана ініціатива представляє собою особливу форму поглибленого співробітництва Китаю, держав Центральної Азії та Європи [5; 6]. Вона спрямована, зокрема, на гармонізацію торговельних, митних, транспортних, логістичних та інших процедур. Одним із інструментів реалізації ініціативи стане проєктування та виконання інвестиційних проєктів, спрямованих на розбудову відповідної сучасної інфраструктури [3; 5]. Йдеться, зокрема, про будівництво нових об'єктів, що будуть орієнтовані на надання комерційних послуг найвищої якості. Україна поки що не є повноцінним учасником цього проєкту через низку об'єктивних та суб'єктивних причин [4]. У листопаді 2014 р. китайська влада оголосила про створення інвестиційного фонду у розмірі 40 млрд.доларів США, що можуть бути використані на реалізацію проєктів з розвитку наземної та морської інфраструктури [3; 4]. Задля фінансування цих та інших проєктів у Китаї були створені два нових фінансових інститути: Азіатський банк інфраструктурних інвестицій (АБІІ) і Фонд Шовкового шляху.

Не дивлячись на млявість китайсько-українського інвестиційного співробітництва, в Україні ініційовано реалізацію кількох інфраструктурних проєктів за участю китайських партнерів.

Між НАК «Нафтогаз України» і Банком розвитку Китаю підписано Кредиту угоду, якою передбачено реалізацію низки спільних проєктів у сфері енергетики. Загальна сума угоди — 3,6 млрд.дол.США. Серед проєктів, зокрема, передбачено: модернізація низки українських ТЕЦ, будівництво установки газифікації вугілля на Одеському припортовому заводі, оновлення обладнання на об'єктах ВАТ «Укргазвидобування» та ін.

Між Міністерством аграрної політики та продовольства України та Експортно-імпортним банком КНР підписано Меморандум про взаєморозуміння, яким передбачено ініціювання низки проєктів в галузі сільського господарства на суму 3 млрд.дол.США.

Між Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства та Китайською державною компанією CITIC Construction Co., Ltd. підписано Меморандуму про взаєморозуміння, яким передбачено співробітництво у сфері будівництва житла в Україні. Пілотний проєкт передбачає будівництво «доступного» житла з можливістю іпотечного кредитування у місті Києві. Загальна вартість проєкту — 1 млрд дол. США.

Китайські інвестори зацікавлені у реалізації проєкту «Повітряний експрес», який передбачає будівництво залізничної колії з Києва до міжнародного аеропорту «Бориспіль». Вартість вказаного проєкту, разом із будівництвом інших інфраструктурних об'єктів, оцінюється у 372 млн.доларів США, які в якості кредиту готові надати китайські партнери.

Нещодавно Україна отримала пропозицію від китайської компанії China National Nuclear Corporation (CNNC) та Industrial & Commercial Bank of China (ICBC) розглянути можливість добудови блоку № 4 Хмельницької АЕС за технологією Hualong One (HPR-1000). Зокрема, китайська сторона готова надати 85% фінансування від загальної вартості проєкту.

У 2017 р. Державна продовольчо-зернова корпорація України (ДПЗКУ) та Державна індустріальна корпорація Китаю (ССЕС) домовилися про збільшення поставок зернових з України до Китаю. Детальні умови поставок будуть визначені за підсумками перемовин, для чого було створено українсько-китайську міжвідомчу робочу групу, яка відпрацює механізм подальшого двостороннього співробітництва між корпораціями. У 2016/17 маркетинговому році ДПЗКУ відвантажила китайській держкорпорації 702 тис. тонн зернових культур, що на 11% перевищує показник попереднього сезону.

Китайська сторона готова продовжувати роботу над проєктом запуску «швидкісного потягу», який має зв'язати КНР та європейські країни, але із використанням української території. Проблема є те, що ширина української колії не співпадає з шириною європейської та китайської колії, проте вказана проблема може бути вирішена шляхом будівництва нових терміналів залізничного обслуговування, які здатні суттєво скоротити час обслуговування вагонів.

Китайські бізнесмени також зацікавлені у збільшенні обсягів закупівель високотехнологічної продукції та високих технологій. Сформульовані пропозиції щодо участі китайських установ у спільній реалізації проєктів у сфері розробки та впровадження нанотехнологій. Також між китайськими та українськими підприємствами укладено низку контрактів щодо співробітництва у військово-технічній сфері.

Вказані проєкти, які сформульовані та оцінені економічно, дають підстави для стриманого оптимізму щодо можливої активізації китайсько-українського економічного співробітництва у сфері реалізації інфраструктурних проєктів [1].

Крім того, існує значний потенціал розширення співробітництва у сфері випуску високотехнологічної продукції у аерокосмічній сфері,

енергомашинобудуванні, автомобілебудуванні, проектування та виробництва літальних апаратів.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Міністерству економічного розвитку і торгівлі України доцільно підготувати пропозиції щодо нарощування двосторонніх інвестиційних відносин. Навіть в умовах жорстких бюджетних обмежень доцільно та можливо вжити заходів, що не потребують додаткового фінансування з бюджету, у тому числі: підтримка участі підприємств в участі у виставках та ярмарках; взаємодія транскордонних електронних бізнес-платформ; поліпшення регуляторно-правового середовища для торгівлі між двома країнами, а також створення умов для спрощення процедур торгівлі; створення спільних підприємств в промисловій сфері на базі існуючих виробництв, зокрема, у сфері транспортного машинобудування, авіабудування і енергетичного машинобудування.

Без сумніву, ці та інші перспективні інфраструктурні проекти можуть бути реалізовані лише в умо-

вах наявності взаємної довіри, стабілізації загальної економічної ситуації в Україні, за наявності відомих інституційних підстав для подальшого розширення торгівельно-економічного та інвестиційного співробітництва між двома країнами.

Ключовим завданням для економічного блоку Уряду є продовження радикальних економічних реформ, запровадження гнучких механізмів регулювання економічної активності, проведення виваженої структурно-інвестиційної політики, створення сприятливого ділового клімату для іноземних інвесторів.

Задля активізації двостороннього співробітництва доцільно виробити ефективні механізми моніторингу інвестиційної взаємодії установ КНР та України, у т.ч. створити можливості вирішення проблемних питань в оперативному режимі.

У подальшому доцільно виконати дослідження з проблематики стимулювання припливу в Україну іноземних (у тому числі китайських) інвестицій для реалізації крупних інвестиційних проектів.

#### Література

1. Гончарук А. Шовковий шлях: від концепції до практичних кроків (формат взаємодії 16+1) / А. Гончарук, С. Кошовий // Стратегічна панорама. — 2016. — № 1. — С. 26–35.
2. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності [статистичне видання; електронний ресурс] / Держстат України, 2016. — Доступний з: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Проект «Один пояс — один шлях»: можливості для України / В. Поворозник, В. Перебийніс. — К.: МЦПД, 2015. — 31 с.
4. Ярошенко Є. Місце України в глобальних стратегіях Китаю / Є. Ярошенко. — К.: МЦПД, 2015. — 44 с.
5. Kaszmariski M. The New Silk Road: a versatile instrument in China's policy / M. Kaszmariski. — OSW Centre for Eastern Studies, 2015. — Number 161. — 89 p.
6. Zuokui L. Central and Eastern Europe in Building the Silk Road Economic Belt / L. Zuokui. — Working Paper Series on European Studies Institute of European Studies Chinese Academy of Social Sciences. — 2014. — Vol. 8. — No. 3. — 130 p.

#### References

1. Goncharuk A. Shovkovij shljah: vid koncepcii do praktichnih krokiv (format vzaemodii 16+1) / A. Goncharuk, S. Koshovij // Strategichna panorama. — 2016. — № 1. — S. 26–35.
2. Investicii zovnishn'oeconomichnoi dijalnosti [statistichne vidannja; elektronnij resurs] / Derzhstat Ukraïni, 2016. — Dostupnij z: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Proekt «Odin pojas — odin shljah»: mozhlivosti dlja Ukraïni / V. Povoroznik, V. Perebijnis. — K.: MCPD, 2015. — 31 s.
4. Jaroshenko Є. Misce Ukraïni v global'nih strategijah Kitaju / Є. Jaroshenko. — K.: MCPD, 2015. — 44 s.
5. Kaszmariski M. The New Silk Road: a versatile instrument in China's policy / M. Kaszmariski. — OSW Centre for Eastern Studies, 2015. — Number 161. — 89 p.
6. Zuokui L. Central and Eastern Europe in Building the Silk Road Economic Belt / L. Zuokui. — Working Paper Series on European Studies Institute of European Studies Chinese Academy of Social Sciences. — 2014. — Vol. 8. — No. 3. — 130 p.



**НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ**

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».**  
**Серія: «Економічні науки»**

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».**  
**Series: «Economic sciences»**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».**  
**Серия: «Экономические науки»**

**№ 1 (9)**

**Головний редактор — *Камінська Т.Г.***

**Київ 2018**

**Видано у авторській редакції**

---

Адреса редакції: Україна, м. Київ, вул. Ломоносова, буд. 18  
Контактний телефон: +38(044) 222 58 89  
Контактний телефон: +38(067) 401 84 35  
E-mail: editor@inter-nauka.com

Підписано у друк 30.01.2018. Формат 60×84/8  
Папір офсетний. Гарнітура SchoolBookAS. Друк офсетний.  
Умовно-друкованих аркушів 11.63. Тираж 100. Заказ № 217.  
Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у видавництві  
ТОВ «Центр учбової літератури»  
вул. Лаврська, 20 м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів  
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.