

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Національний авіаційний університет**

**ПРОБЛЕМИ**  
**СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ**  
**В ЕКОНОМІЦІ**

*ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ*

Випуск 53

**Київ 2015**

УДК 656.7

**ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ:**  
Збірник наукових праць: Випуск 53.- К.: НАУ, 2015. - 144 с.

Збірник присвячено актуальним проблемам використання системного підходу при дослідженні соціальних та технічних систем.

Розрахований на наукових працівників та фахівців, які займаються питаннями створення, дослідження та використання організаційних, організаційно-технічних та економічних систем.

**Головний редактор - Загорулько В.М., д.е.н., проф.**

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ.**

**Тематична спрямованість з економічних наук:**

Жаворонкова Г В., д.е.н., проф., Коба В.Г., д.е.н., Ложачевська О.М., д.е.н., проф., Кулаєв Ю.Ф. д.е.н., проф., Матвеев В.В., к.е.н. доц., Петровська С.В., к.е.н., доц., Рибалкін В.О., д.е.н., проф., Яценко Л.А., д.е.н., проф., Thomas Tacker, Ph.D. in Economics.prof. (LISA).

**Тематична спрямованість з технічних наук:**

Азарсков В.М., д.т.н., проф., Дем'янюк В.С., д.т.н., проф., Опешко Т.І., д.т.н., проф., Пономаренко Л.А., д.т.н., проф., Сидоров М.О., д.т.н., проф., Соломенцев О.В., д.т.н., проф., Юн Г.М., д.т.н., проф., Парамонов А.Б., д.т.н., проф. академік РАН (Росія).

Збірник входить до переліку періодичних наукових фахових видань, яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора та кандидата з технічних та економічних наук, затвердженою постановою президії ВАК України від 10.02.2010 р. №1-05/1 // Бюлетень ВАК України. - 2010. - №3.

Друкується за постановою вченої ради НАУ.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія КВ № 8776 від 24.05.2004 року.

© Колектив авторів, 2015

**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

УДК 336.2:339.16.012.32 (045)

Бондаренко О.М., Сліпенчук Г.В.

**СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ: ЇХ  
ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

*У статті розглядається порівняльна характеристика систем оподаткування для малого бізнесу, які діють на підставі податкового кодексу України. В зв'язку з тим, що кожний підприємець під час реєстрації своєї діяльності має право самостійно обрати систему оподаткування для свого бізнесу в статті наводяться переваги та недоліки кожної із систем оподаткування.*

*Ключові слова: суб'єкт підприємницької діяльності (СПД). фізична особа-підприємець(ФОП). загальна система оподаткування, спрощена система оподаткування,*

*В статье рассматривается сравнительная характеристика систем налогообложения для малого бизнеса которые действуют на основании налогового кодекса Украины. В связи с тем, что каждый предприниматель во время регистрации своей деятельности имеет право самостоятельно выбрать систему налогообложения для своего бизнеса в статье наводятся преимущества и недостатки каждой из систем налогообложения.*

*Ключевые слова: субъект предпринимательской деятельности (СПД). физическая особа-предприниматель (ФОП). общая система налогообложения, упрощенная система налогообложения.*

Постановка проблеми. Розвиток економіки України залежить від активності малого підприємництва. У більшості країн світу йому належить значне місце в загальній сумі валового національного продукту, виробництві товарів та продуктів, наданні послуг, що дає змогу повніше задовольняти попит у товарах, збільшувати зайнятість населення, надходження грошових ресурсів до бюджету за рахунок сплати податків. Але розвитку малого підприємництва заважають цілий ряд економічних та організаційних перешкод, де особливу роль відіграє механізм його оподаткування. Введення в Україні спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва вже забезпечило необхідні зрушення в їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні в Україні питаннями спрощеного обліку і оподаткування досліджувались такими ученими - економістами, як Л.К. Воронова, П.І. Гайдуцький, П.М. Герасим, С.Л. Дем'яненко, В.Г. Линник, Ю.Я. Литвин, В.І. Ляшенко, О.М. Онищенко, О. В. Покатаєва, С.В. Приймак та ін. Водночас серед названих авторів є різні точки нору щодо сутності даної проблеми.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. На даний час є велика кількість статей, публікацій і монографій щодо порядку переходу на різні системи оподаткування та їх економічної доцільності, проте недостатньо проаналізовані переваги та недоліки податкових систем, які можуть застосовуватись в малому бізнесі. Саме тому метою даної статті є розгляд та аналіз діючих систем оподаткування для малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оподаткування в Україні є одним з найскладніших у світі. Це пов'язано з постійними змінами та прогалинами з боку діючого законодавства, особливо в частині проведення оподаткування спрощеної системи. Тому багато «єдинників» стали замислюватись про перехід на загальну систему. Одні стали замислюватись і добровільно переходити на загальну систему, а інші були змушені перейти з спрощеної системи оподаткування.

На жаль, підприємці які працювали на єдиному податку знають лише порядок проведення оподаткування на спрощеній системі, але опиняючись на загальній системі оподаткування не чітко уявляють, що саме їх чекає в новому статусі.

Тож, згідно Податкового кодексу України (ПКУ) для фізичних осіб-підприємців системи оподаткування представлені двома формами:

- загальна система оподаткування для фізичних осіб;
- спрощена система оподаткування для фізичних осіб.

У першому випадку база оподатковування розраховується наступним чином: сума доходів - сума витрат. У другому випадку податки сплачуються з усієї суми виручки СПД (ФОП).

Умови роботи на загальній системі оподаткування встановлені ст. 177 ПКУ. Податок доходів підприємця сплачується за ставкою 15 %, а у випадку, якщо чистий оподатковуваний дохід більше 10-кратного розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного року, то ставка податку становить 20 % від суми перевищення. Так, в 2015 році до 12180 грн. (за мінусом єдиного соціального внеску) місячного доходу застосовується ставка 15 %, а з суми перевищення цього розміру - утримається ставка 20 % Крім податку з доходів підприємці сплачують єдиний соціальний внесок (ЄСВ) у розмірі 34,7 %. Згідно чинного законодавства, базою оподаткування ЄСВ є сума доходу (прибутку), отриманого від підприємницької діяльності, що підлягає обкладенню податком на доходи фізичних осіб. При цьому сума єдиного внеску не може бути менше розміру мінімального страхового внеску за місяць, у якому отримано дохід (прибуток). Із 01.01.2015 р. Законом України від 28.12.2014 р. № 71 -VIII внесено зміни до Закону № 2464. Цими нововведеннями передбачено, що у разі якщо платником не отримано доходу (прибутку) у будь-якому окремому місяці звітного року, загальносистемник має право самостійно визначити базу нарахування, але не більше її максимальної величини. Максимальна величина бази нарахування єдиного

внеску, згідно чинного законодавства, складає 17 прожиткових мінімумів для працезданих осіб (січень - серпень 2015 р. - 1218 грн., вересень - грудень 2015 р. - 1378 грн.). При цьому сума ЄСВ не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску. Державна фіскальна служба України також зазначила, що ФОП, які обрали загальну систему оподаткування і не отримували доходу не зобов'язані сплачувати ЄСВ за такий період.

Якщо СПД використовує працю найманих робітників, також необхідно щомісяця сплачувати податки з заробітних плат та інших подібних виплат: податок на доходи найманого працівника; військовий збір; єдиний соціальний внесок з фонду оплати праці (за рахунок СПД); єдиний соціальний внесок із зарплати працівника. Незаперечна перевага загальної системи оподаткування полягає в тому, що розмір сплачуваних доходів в основному залежить від розміру одержуваних доходів і понесених витрат. Іншими словами, якщо підприємець за звітний період не отримав доходу від своєї діяльності, то відповідно податки він не платить. Приватні підприємці, які обрали спосіб оподаткування на загальній основі не мають пільг, повного або частковою звільнення від сплати певних видів податків і зборів. Слід зазначити, що представники СПД можуть зареєструватися платником ПДВ на добровільній основі. Але, крім того, необхідно врахувати, що ст. 181 ПКУ передбачає обов'язкову реєстрацію платником ПДВ, якщо виходячи з результатів останніх 12 місяців, загальна сума від реалізації товару, виконання робіт та надання послуг сукупно перевищила 1 млн. грн. (за вирахуванням суми сплаченого ПДВ).

На загальній системі, на відміну від єдиного податку, немає обмежень щодо обсягів реалізації, виду здійснюваної діяльності, кількості найманих працівників. Основним недоліком даного способу оподаткування доходів приватного підприємця є його складність. Підприємці зобов'язані вести облік і документально підтверджувати свої доходи і витрати. При цьому до витрат включаються ті витрати, які документально підтверджені і відносяться до витрат операційної діяльності згідно з розділом III ПКУ. На жаль, вказаний розділ кодексу не враховує особливостей ведення господарської діяльності приватними підприємцями.

На початку 2015 р. спрощена система оподаткування (розділ 14, глава 1 ПКУ) зазнала серйозного реформування і деталізації. У той же час віхтовідальність за порушення податкового законодавства для платників єдиного податку також чітко прописана і посилена. Так:

- тепер існує не 6 груп, а лише 4, при цьому платники колишніх 3-6 груп тепер віднесені до 3 групи, а 4 група - це колишні платники сільгосподатку;
- обов'язкове використання касового апарату при готівкових та безготівкових розрахунках;
- ставка для третьої групи платників ПДВ становить 2%, для всіх інших - 4%;

- для першої та другої груп підвищили розмір максимально допустимого доходу: 300 тис. і 1,5 млн.
- стаття 296 ПКУ зобов'язує підприємців вести Книгу обліку доходів (і витрат), форма якої затверджена наказом Мінфіну від 15.12.2011 № 1637;
- визначено два терміни подання платником звітності:
  - до 9 лютого щорічно - 1, 2, 4 групи;
  - до 9 травня, 9 серпня, 9 листопада, 9 лютого щоквартально - 3 група.
- 1 і 2 групи оплачують авансові платежі щомісяця до 20 числа (або за весь рік). 3 група здійснює оплату щоквартально, протягом 10 днів з останнього дня для подачі **декларації** 4 група оплачує податок щомісяця (до 30 числа місяця, наступного за звітним) в певному процентному співвідношенні.
- ставки єдиного податку на 2015 рік:
  - 1 група - максимум 10% мінімальної ЗП на місяць;
  - 2 група - максимум 20% мінімальної ЗП на місяць;
  - 3 група - неплатники ПДВ 4% суми доходу; платники ПДВ 2% суми доходу;
  - 4 група - залежить від обсягу та характеристики земельної ділянки.

Для перших двох груп конкретний розмір ставки встановлюється місцевою радою щорічно. Розміри ставок можна перевірити на сайті Державної фіскальної служби. Спрощена система оподаткування доходів приватного підприємця - єдиний податок, первинно мала мету - спрощення системи оподаткування шляхом заміни сукупності податків і зборів на один податок. Сьогодні єдиний податок втратив своє первісне призначення і вже не замінює всі податки, тому платники єдиного податку сплачують крім основного і ряд інших податків. Розрахунок бази оподаткування на єдиному податку настільки ускладнили, що податок перестав бути спрощеною системою оподаткування. Оскільки при бажанні, у будь-якого підприємця можна знайти порушення, на підставі якого підприємець зразу буде переведений на загальну систему оподаткування. Під час аналізу норм діючого законодавства було з'ясовано, що підприємець може опинитись на загальній системі оподаткування «в покарання» - якщо порушить умови перебування на єдиному податку. До таких порушень законодавці відносять: здійснення видів діяльності, не зазначених у свідоцтві платника єдиного податку підприємцями 1 і 2 групи; використання не грошових розрахунків; перевищення встановленого ліміту доходу реалізації для відповідної групи платників єдиного податку; інші порушення умов перебування на єдиному податку. Але, все ж таки, спрощена система оподаткування має суттєві переваги порівняно із загальною системою:

- підприємці платять фіксовану суму єдиного податку (для 1-ї та 2-ї групи єдиного податок сплачується в розмірі від 1 % до 20 % від мінімальної заробітної плати) або суму у відсотках від обороту - 2 або 4 % від доходу);
- підприємці сплачують ЄСВ у розмірі 34,7 % від мінімальної заробітної плати;
- ведеться спрощений облік доходу і витрат;
- надається підприємцями переважно лише дві форми звітності - декларація платника єдиного податку та податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платника податку, і сум утриманого з них податку. Платники єдиного податку за ставкою 2 і 4 % здають декларацію з податку на додану вартість. Крім того, чинним законодавством України передбачено ряд інших обмежень по можливості переходу або застосування спрощеної системи оподаткування (табл.. 1) [1-5].

**Таблиця 1.- Порівняльна характеристика загальної системи оподаткування та спрощеної системи оподаткування**

Загальна система оподаткування	Спрощена система оподаткування
<b>Загальні положення про діяльність підприємця</b>	
<i>Види діяльності, які дозволені підприємцю</i>	
Обмежень не передбачено	Обмеження встановлено ст.. 291.5 ПКУ
<i>Гранична сума доходу, яка дозволена підприємцю</i>	
Обмежень не передбачено	1 група - 300300 грн. на рік; 2 група - 1500000 грн. на рік; 3 група - 20000000 грн. на рік.
<i>Реєстрація ГРО підприємцем</i>	
Обов'язково реєструється при готівкових розрахунках	1 група - не застосовується; 2 група - застосовується з 01.01.2016 р., якщо дохід перевищує 1 млн. грн.; 3 група - застосовується з 01.07.2015 р., якого дохід перевищує 1 млн. грн. ;.
<i>Реєстрація ПДВ</i>	
Обов'язково при перевищенні 300 тис. грн. за останні 12 місяців Добровільно - за бажанням	Добровільно - по бажанню Для 1 і 2 групи реєстрація платником ПДВ не передбачена
<i>Форма розрахунків і постачальником та покупцями</i>	
Грошова, не грошова	Тільки грошова (готівкова та безготівкова)
<i>Наявність статусу резидента</i>	
Обмежень за статусом резидента не передбачено	Нерезиденти не можуть бути платниками єдиного податку
<i>Обмеження при зміні системи оподаткування</i>	
Обмежень не передбачено	За наявності податкового боргу перед бюджетом перехід на єдиний податок заборонений
Загальна система оподаткування	Спрощена система оподаткування

<i>Первинні документи, які підтверджують витрати підприємця</i>	
Акт наданих послуг, акт виконаних робіт, прибуткова або видаткова накладна, податкова накладна, товарний чек	Акт наданих послуг, акт виконаних робіт, прибуткова або видаткова накладна, податкова накладна, чек, товарний чек
<i>Книги обліку, які веде підприємець</i>	
Книга обліку доходів і витрат На найманого працівника окрема книга не реєструється	1 і 2 група веде Книгу обліку доходів. 3 група (неплатники ПДВ) ведуть Книгу обліку доходів 3 група (платники ГДЕ!) ведуть Книгу обліку доходів і витрат. На найманого працівника окрема книга не реєструється
ПДФО. (линий иода і пк;	
<i>Податки, які платить підприємець</i>	
ПДФО (податок з доходів фізичних осіб) ЄСВ (єдиний соціальний внесок)	ЄП (єдиний податок) ЄСВ (єдиний соціальний внесок)
<i>Ставки основних податків підприємців</i>	
ПДФО 15% і 20% 15 % J доходу за звітний місяць не вище десятикратного розміру	1 група - 10%; 2 група - 20 %; 3 група - 2 % зі сплатою ПДВ і 4 % без сплати ПДВ Відсоток для 1 і 2 групи розраховується від мінімальної зарплати на 1 число звітного року. Відсоток для 3 групи розраховується від оподаткованого доходу
Відповідальність за несвоєчасну сплату (несплату) або несвоєчасне поданий (неподання) звітності:	
<i>Єдиний соціальний внесок</i>	
За неподання або несвоєчасне подання передбачено штраф 170 грн.	
<i>ПДФО. Єдиний податок</i>	
При затримці оплати до 30 днів штраф 10 % від суми недоплати, при затримці оплати до 60 днів штраф 20 % від суми недоплати. На суму податкового боргу нараховується пеня 120% річних	Для 1 і 2 групи штраф 50 % від суми недоплати. Для 3 групи при затримці оплати до 30 днів штраф 10 % від суми недоплати, при затримці оплати до 60 днів штраф 20 % від суми недоплати. На суму податкового боргу нараховується пені 120 % річних
Загальна система оподаткування	Спрощена система оподаткуванні
<i>Несвоєчасна сплата ЄСВ</i>	
Штраф у розмірі 10 % від суми недоплати. Також нараховується пеня у розмірі 0,1 % від суми недоплати за кожний день прострочення.	
<i>Відповідальність w не ведення або неправильне ведення книги підприємця</i>	
Штраф 3-8 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (51 грн. - 136 грн). Повторне порушення 5-8 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (85 грн - 136 грн).	
<i>Відповідальність піоприємця за не оприбуткування (неповне та ,' або несвоєчасне) оприбуткування готівкової виручки</i>	
П'ятикратний розмір від суми не оприбуткованої виручки	



Аналітики відзначають, що навіть за тих умов, які наведені в табл.1, дві третини підприємців України тільки завдяки єдиному податку здійснюють легально свою підприємницьку діяльність. Тому, на нашу думку, ліквідація такого виду системи оподаткування спричинить масовий відхід суб'єктів малого та середнього бізнесу в тіньову економіку або призведе до закриття бізнесу.

Висновки. На основі вище викладеного можна зробити висновок, що незважаючи на ряд обмежень, спрощена система оподаткування є більш зручною в застосуванні і найбільш повно дозволяє підприємцю використати систему розрахунків готівкою, а це найбільш актуально в сфері роздрібної торгівлі та надання побутових послуг населенню. Однак підприємцю при виборі системи оподаткування просто необхідно зважити всі переваги і недоліки обох систем оподаткування, щоб вибрати найбільш прийнятну систему і в оподаткуванні, і в застосуванні.

#### **Список використаних джерел**

1. Податковий кодекс України від 23.12.2010 р. № 2856-VI.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо ПОДАТКОВОЇ реформи» від 28.12.2014 р. № 71- VIII.
3. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 року № 2464-VI.
- 4.[http://www. buhuslugi.com.ua](http://www.buhuslugi.com.ua)
- 5.<https://nakaz.com.ua/ua/opodatкування-spd-2015>

Bondarenko O.M., Slipenchuk A.V.

## **SYSTEMS TAXATION FOR SMALL BUSINESS: THE IRADVANTAGES AND DEFECTS**

In the article comparative description of the systems is examined taxations for small business, that operate on the basis of internal revenue code of Ukraine. In connection with that every businessman during registration of the activity has a right independently to choose the system of taxation for the business to the article advantages and defects are driven each of the systems of taxation.

Development of economy of Ukraine depends on activity of small enterprise. In the most world countries him a considerable place belongs to in the lump sum of gross national product, producing goods and foods, grant of services, that gives an opportunity completely to satisfy demand in commodities, to increase employment of population, receipt of money resources in a budget due to tax payment. But small enterprise a number of economic and organizational obstacles keeps down, where the special role is played by the mechanism of his taxation. Introduction to Ukraine of the simplified system of taxation of small business entities already provided necessary changes in their development.

Unfortunately, businessmen that worked on the united tax know only the order of realization of taxation on the simplified system, but appearing on the general system of taxation present not clearly, that exactly expects them in new status. The simplified system of taxation of profits of sole proprietor is the united tax, initially small sweep is simplification of the system of taxation of replacement of totality of taxes and collections a way on one tax. Today the united tax lost his primitive setting and already does not replace all taxes, that is why the payers of the united tax pay the row of other taxes except basic.

The calculation of base of taxation on the united tax was so complicated, that a tax had left off to be the simplified system of taxation. As at a desire, for any businessman it is possible to find violation on the basis of that a businessman at once will be translated on the general system of taxation.

Analysts mark that even at those terms two one third of businessmen of Ukraine only due to the united tax carry out the entrepreneurial activity legally. To torn, liquidation of such type of the system of taxation will entail mass departure of subjects of small and midsize businesses in a shadow economies or will force the closure of business.

Keywords: subject of entrepreneurial activity, physical person-businessman, general system of taxation, simplified system of taxation.

УДК 658.5:338.3

Гончаренко Т.П.

## **ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛЕЖНО ВІД СТАДІЙ ЙОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ**

*У статті запропоновано науково-методичний підхід до формування цінової політики промислового підприємства з урахуванням стадій його життєвого циклу за допомогою адаптації моделі Лотки-Вольтерри. Практична цінність запропонованого підходу полягає у формуванні інформаційної бази, яка надасть можливість менеджменту підприємства приймати виважені управлінських рішення щодо формування цінової політики, а також розробляти ефективні тактичні та стратегічні плани розвитку суб'єкта господарювання.*

*Ключові слова: цінова політика, життєвий цикл, циклічність, модель Лотки-Вольтерри.*

Постановка проблеми. В умовах динамічного зростання кон'юнктури ринку промислової продукції та збільшення масштабів конкурентної боротьби на ньому актуалізується питання пошуку нових або трансформація вже існуючих механізмів управління суб'єктом господарювання. Особлива роль в комплексі заходів, спрямованих на забезпечення стійкої конкурентної позиції підприємства на ринку, належить ціновій політиці. Застосування нових підходів до ціноутворення сприяє збільшенню фінансових ресурсів за рахунок диверсифікації цін, розширенню асортименту продукції, покращенню фінансових результатів та підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємства. Доцільно зазначити, що формування цінової політики підприємства має обов'язково здійснюватися з урахуванням стадій його життєвого циклу, оскільки кожна з них характеризується різними виробничо-господарськими, фінансовими та інвестиційними можливостями, а також відмінним рівнем ризиків.

Аналіз останніх публікацій. Теоретичні основи формування цінової політики підприємства висвітлені у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: М. М. Артус [1], В. Л. Корнієв [2], Я. В. Литвиненко, І. Р. Лошенюк, В. Б. Мелехин [3], В. Ф. Паршин [4], В. Святниченко [5]. Проте питання, пов'язане з вибором типу цінової політики залежно від фаз життєвого циклу підприємства розроблено недостатньо ґрунтовно, а його математична формалізація взагалі не відображена в наукових працях.

Невирішені раніше частини проблеми. Не зважаючи на значну кількість напрацювань у сфері науково-методичних засад ціноутворення, питання взаємозв'язку цінової політики підприємства та стадій його життєвого циклу досі у вітчизняній економічній літературі не розроблено.

Метою статті є розробка науково-методичного підходу до формування цінової політики залежно від фази життєвого циклу підприємства, що дозволяє приймати ефективні управлінські рішення на конкретному етапі розвитку підприємства.

Основні результати дослідження. Важливим важелем стабільного розвитку підприємства є розробка дієвої моделі ухвалення ефективних рішень у сфері ціноутворення. Формування цінової політики конкретного підприємства не можливе без системного аналізу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на встановлення конкретних рівнів цін на його продукцію. До таких факторів можна віднести: кон'юнктуру ринку, наявність тоєарів-замінників, якість продукції, вартість сировини, канали збуту, життєвий цикл як товару, так і підприємства тощо. У рамках даного дослідження нами вирішено дослідити залежність цінової політики підприємства від стадій його життєвого циклу. На основі критичного аналізу існуючого математичного апарату запропоновано адаптувати модель Лотки-Вольтерри для вирішення вищезазначеної задачі. Доцільність використання даного інструменту обумовлена необхідністю опису взаємопов'язаних параметрів (попиту, пропозиції, ціни на продукцію підприємства), які характеризуються наявністю циклічної компоненти. Застосування положень моделі Лотки-Вольтерри дозволяє описати зміну ціни та інтегрального показника діяльності підприємства з урахуванням шпслічності попиту і пропозиції на продукцію, а також оцінити залежність інтегрального показника діяльності підприємства від фаз його життєвого циклу.

Реалізація запропонованого науково-методичного підходу до формування цінової політики підприємства **ЗІЛЄЖНО ВІД** фаз його життєвого циклу включає виконання чотирьох послідовних етапів (рисунок 1).

Розглянемо кожен з етапів більш детально, отже на першому етапі відбувається збір та систематизація статистичних даних з метою формування цінової стратегії підприємства. На даному етапі виникає необхідність включення параметрів, що характеризують функціонування підприємства та його зовнішнє середовище в динаміці. Для оцінювання ендогенних факторів, що впливають, на діяльність підприємства, запропоновано обрати наступні параметри:

- попит на продукцію (*d*) - обсяг виробництва підприємств окремої гагузі промисловості. Еїибір даного показника для характеристики попиту на продукцію підприємств обумовлений наступним припущенням: на даний час на ринку промислової продукції в Україні прослідковується ситуація переважання пропозиції над попитом, тобто вітчизняні підприємства виробляють стільки продукції, скільки її може спожити

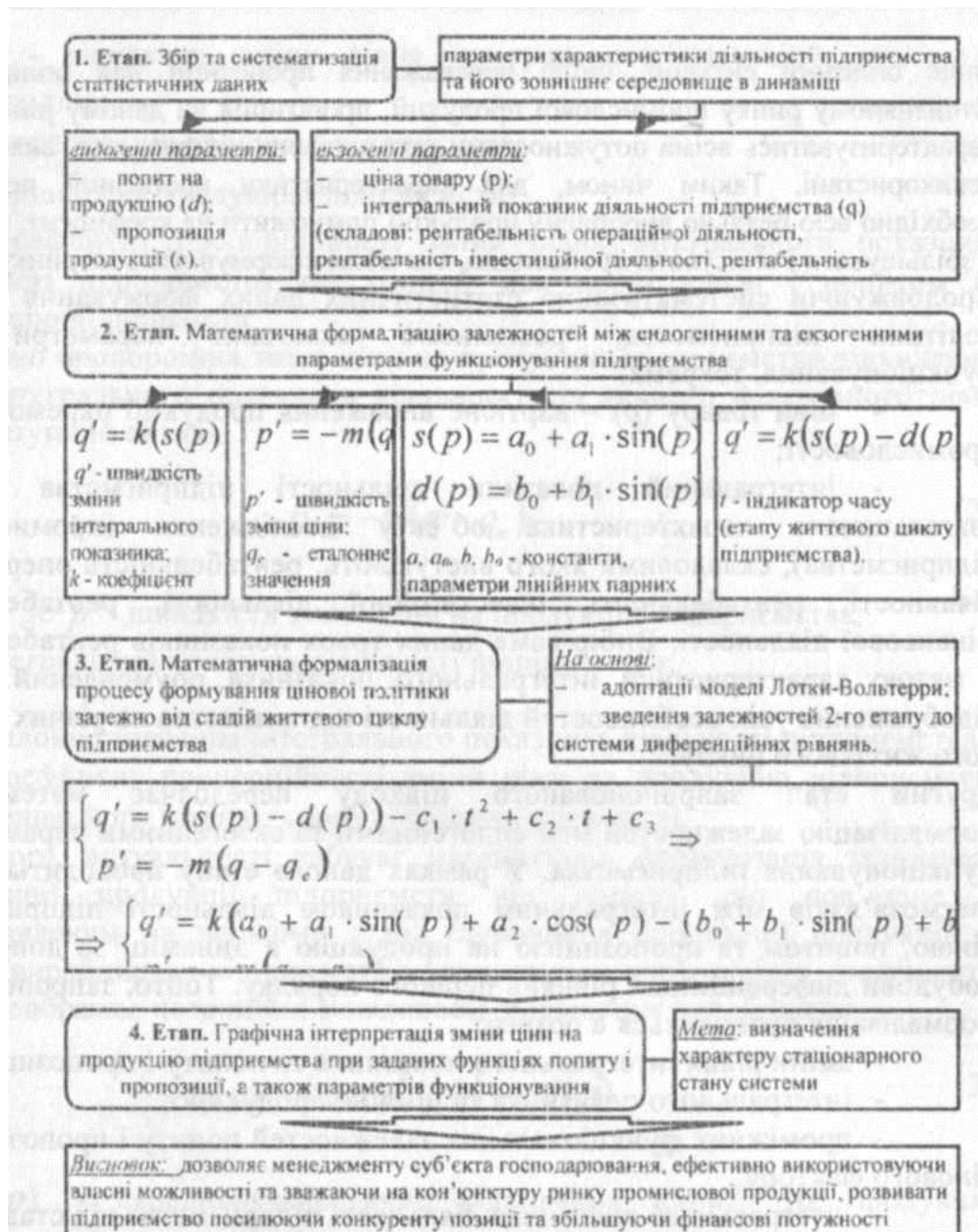


Рисунок 1. Теоретичні основи науково-методичного підходу до формування цінової політики підприємства залежно від стадій його життєвого циклу

ринок. Тобто вся вироблена продукція характеризує наявний на ринку промисловості попит;

- пропозиція продукції ( $i$ ) - обсяг віробиництва підприємств окремої галузі промисловості з урахуванням корегуючого коефіцієнта, який відображає потенційні можливості збільшення виробництва (розраховується як максимальний обсяг продажу за весь період, скорегований на середньоквадратичне відхилення, що по суті є еталонним рівнем). Виходячи з

вище описаної ситуації, щодо переважання пропозиції над попитом на вітчизняному ринку промислової продукції, пропозиція на даному ринку буде характеризуватись всіма потужностями промислових підприємств, включаючи невикористані. Таким чином, для характеристики пропозиції продукції, необхідно всю реально вироблену продукцію помножити на коефіцієнт, що буде її збільшувати і описувати пропозицію, яка може сформуватись на ринку. Продовжуючи систематизацію статистичних даних формування цінової політики підприємства, розглянемо екзогенні параметри його функціонування, зокрема:

- ціна товару ( $p$ ) - вартісне вираження продукції окремої галузі промисловості;

- інтегральний показник діяльності підприємства ( $\langle y \rangle$ ) узагальнююча характеристика об'єкту дослідження (промислового підприємства), складовими якого виступають: рентабельність операційної діяльності, рентабельність інвестиційної діяльності, рентабельність фінансової діяльності. Вибір саме даних трьох показників рентабельності з метою характеристики інтегрального показника обумовлений метою відображення усіх особливостей діяльності підприємства на різних стадіях його життєвого циклу.

Другий етап запропонованого підходу передбачає математичну формалізацію залежностей між ендогенними та екзогенними параметрами функціонування підприємства. У рамках даного етапу проводиться опис взаємозв'язків між інтегральним показником діяльності підприємства, ціною, попитом та пропозицією на продукцію в динаміці за допомогою побудови диференціальних рівнянь першого порядку. Тобто, запропонована формалізація проводиться в розрізі:

- зміни рівня інтегрального показника та попиту і пропозиції;

- інтегрального показника та ціни на продукцію;

- проміжних функціональних залежностей попиту і пропозиції від цінового фактору;

- інтегрального показника діяльності підприємства від стадій його життєвого циклу.

Отже, розглянемо кожний з процесів формалізації вищенаведених залежностей більш детально. Так, прямо пропорційна залежність зміни рівня інтегрального показника діяльності підприємства різниці між пропозицією і попитом на продукцію підприємств виглядає наступним чином:

$$q' = k(s(p) - d(p)) \quad (1)$$

де  $q$  - швидкість зміни рівня інтегрального показника діяльності підприємства;

$s(p)$  - пропозиція продукції підприємств;

$d(p)$  - попит на продукцію підприємств;

$k$  - коефіцієнт пропорційності зміни рівня інтегрального показника діяльності підприємства від різниці між пропозицією і попитом на продукцію підприємств.

Обернено пропорційна зміна ціни на продукцію підприємства відхиленню його інтегрального показника діяльності під деякого фіксованого рівня має наступний вигляд:

$$p' = -m(q - q_e) \quad (2)$$

де  $p$  - швидкість зміни ціни на продукцію підприємства;

$q$  - інтегральний показник діяльності підприємства;

$q_e$  - еталонне значення інтегрального показника діяльності підприємства;

$m$  - коефіцієнт пропорційності зміни ціни на продукцію підприємства відхиленню його інтегрального показника діяльності.

Крім того, актуальності набуває математична формалізація залежності пропозиції продукції підприємств від попиту, що пов'язане із представленим на першому етапі тлумачення пропозиції продукції як обсягу виробництва підприємств з урахуванням корегуючого коефіцієнта, який відображає потенційні можливості збільшення виробництва :

$$s(p) = \max(d, (p)) + \alpha d(p) \quad (3)$$

$a_{еста}(p)$  - середньоквадратичне відхилення попиту на продукцію підприємства за розглянутий період часу.

Опис функцій попиту і пропозиції продукції підприємств окремої галузі промисловості від змінної (ціни  $nfi$  продукцію підприємства) запропоновано проводити у вигляді періодичних залежностей наступного виду:

$$\begin{aligned} s(p) &= a_0 + a_1 \cdot \sin(p) + a_2 \cdot \cos(p), \\ d(p) &= b_0 + b_1 \cdot \sin(p) + b_2 \cdot \cos(p) \end{aligned} \quad (4)$$

де  $a_0, a, b_0, b$  - константи, параметри лінійних парних регресійних рівнянь.

Завершальним кроком другого етапу реалізації запропонованого науково-методичного підходу є математичне відображення корегування інтегрального показника діяльності підприємства в залежності від стадій його життєвого циклу. На даному кроці на основі даних, представлених у таблиці 1, виникає необхідність трансформації формули (1) з урахуванням додаткового впливу часового фактору у вигляді поліному другого порядку наступним чином:

$$q' = k\{s(p)-d(p)\}-c,t + c_2 \quad (5)$$

де / - індикатор часу (етапу життєвого циклу підприємства).

**Таблиця 1. - Варіація величини інтегрального показника діяльності підприємства в залежності від стадії його життєвого циклу**

Етап життєвого ішклу підприємства	Величина інтегрального показника діяльності підприємства, % від максимального
1 етап. Народження ідеї	0
2 етап. Старт	30-50
3 етап. Зростання	50-80
4 етап. Стабілізація	80-90
5 етап. Експансія	90-100
6 етап. Спад	100-50
7 етап. Вихід	50-0

Наступний етап (третій) - використання моделі Лотки-Вольтерри з метою адекватного опису процесу формування цінової політики залежно від стадій життєвого циклу підприємства шляхом зведення описаних залежностей (1) - (5) до системи диференційних рівнянь:



$$\begin{aligned} & \begin{cases} q' = k(s(p) - d(p)) - c_1 \cdot t^2 + c_2 \cdot t + c_3 \\ p' = -m(q - q_e) \end{cases} \Rightarrow \quad (6) \\ & \Rightarrow \begin{cases} q' = k(a_0 + a_1 \cdot \sin(p) + a_2 \cdot \cos(p) - (b_0 + b_1 \cdot \sin(p) + b_2 \cdot \cos(p))) \\ p' = -m(q - q_e) \end{cases} \\ & \Rightarrow \begin{cases} q' = k(a_0 - b_0 + (a_1 - b_1) \cdot \sin(p) + (a_2 - b_2) \cdot \cos(p)) - c_1 \cdot t + c_2 \\ p' = -m(q - q_e) \end{cases} \end{aligned}$$

Четвертий етап реалізації науково-методичного підходу до формування цінової політики підприємства залежно від стадій його життєвого циклу передбачає побудову графіків, що ілюструють зміну ціни на продукцію підприємства при заданих функціях попиту і пропозиції, а також параметрів функціонування даного підприємства.

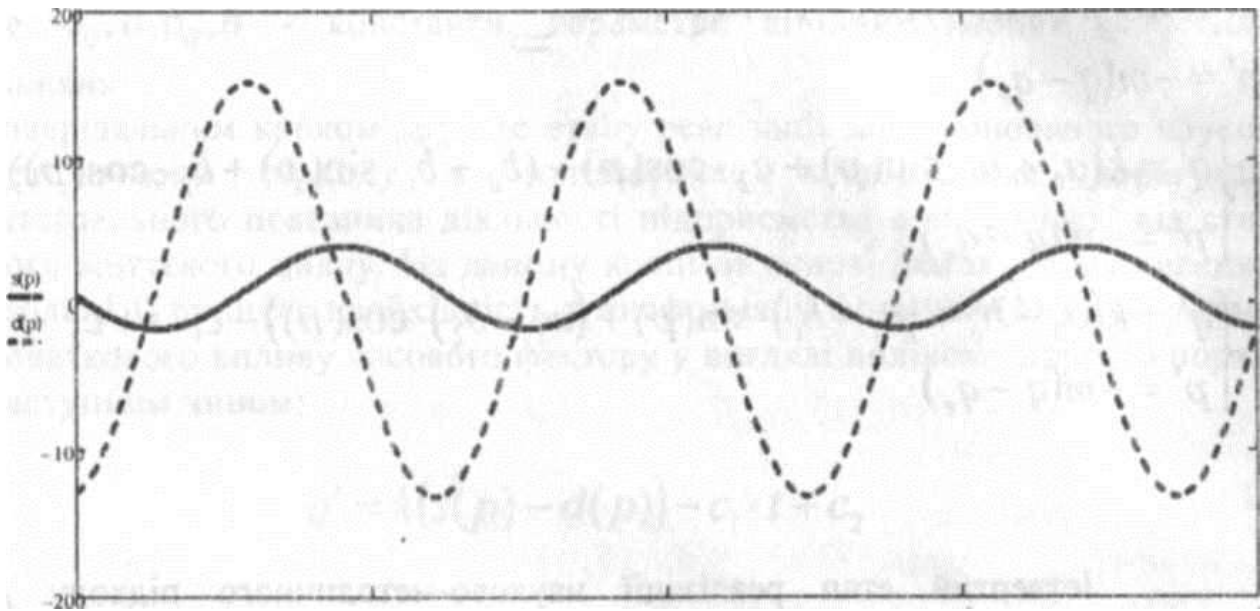
Тобто проводиться визначення характеру стаціонарного стану системи, що моделює вирівнювання цін залежно від стадій життєвого циклу підприємства.

Реалізацію даного етапу пропонується шляхом застосування інструментарію MathCAD. Так, по-перше, необхідно задати параметри моделі (коефіцієнти функцій попиту і пропозиції), а також врахувати залежності зміни інтегрального показника діяльності і цін на продукцію підприємства (коефіцієнти системи (6)). По-друге, описати математично зазначені функції,

ввівши умовні позначення ( $p$  —  $X$ ,  $q$  —  $X$ ) що набуває наступного вигляду: - залежність попиту і пропозиції від ціни описується наступним чином:

$$\begin{aligned} s(p) &:= a_0 + a_1 \cdot \sin(p) + a_2 \cdot \cos(p), \\ d(p) &:= b_0 + b_1 \cdot \sin(p) + b_2 \cdot \cos(p), \end{aligned} \quad (7)$$

Графічно циклічний характер функцій попиту і пропозиції та їх залежність наведено на рисунку 2.



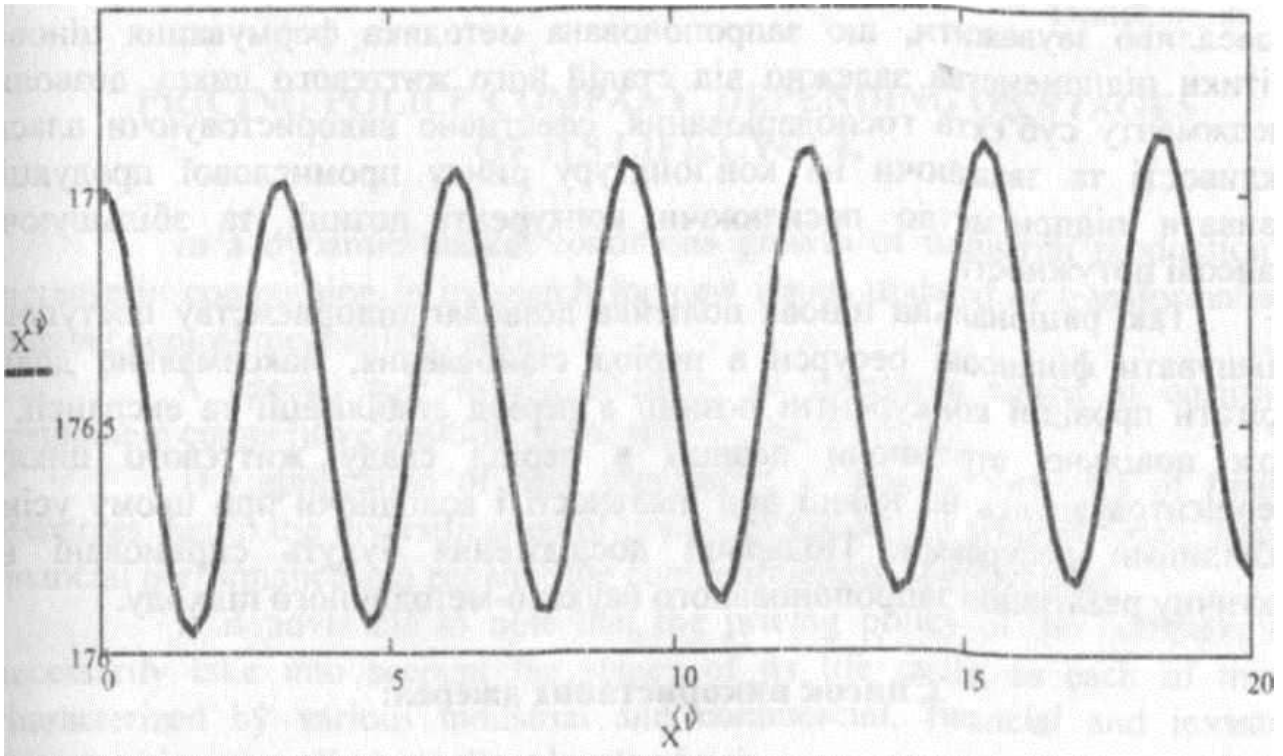
**Рисунок 2. Динаміка зміни функцій попиту і пропозиції в залежності від ціни**

- задамо праву частину системи диференціальних рівнянь (6) і початкові умови, визначені на основі наявних статистичних даних:

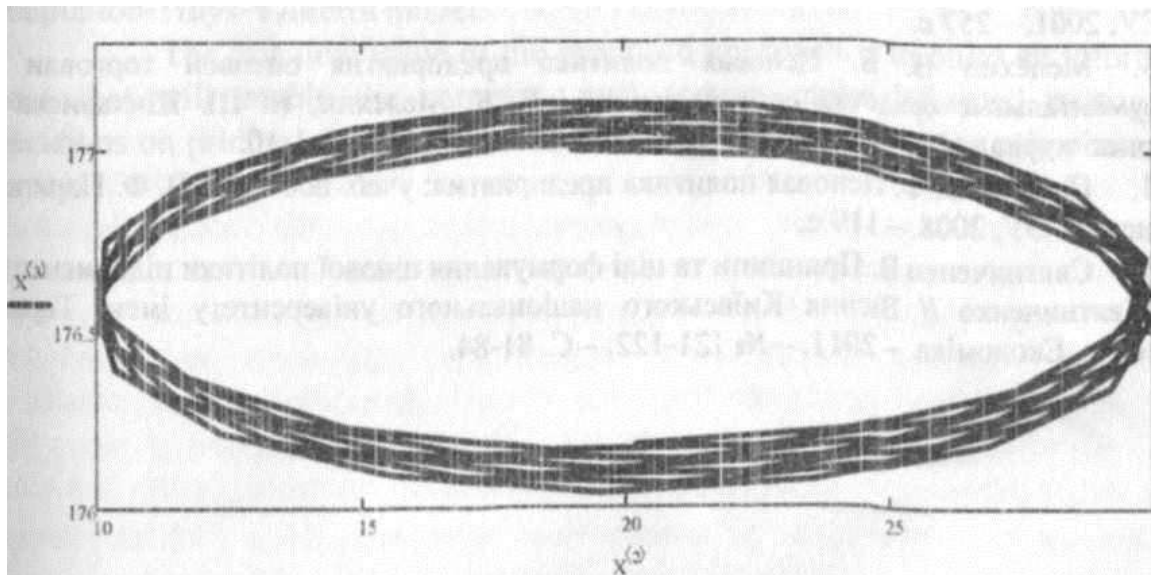
$$F(t, x) := \begin{bmatrix} k(s(x_2) - d(x_2)) - c_1 \cdot t + c_2 \\ -m(x_1 - q_c) \end{bmatrix} \quad (8)$$

- вирішимо задачу Коші, використовуючи функцію *rkfixed()* та побудуємо графіки розв'язків (рисунки 3 та 4):

Таким чином, ціна на продукцію підприємства характеризується постійними гармонійними коливання біля стаціонарної точки. Так, зростання інтегрального показника діяльності підприємства на початкових стадіях життєвого циклу супроводжується підвищенням ціни до певного рівня, після якого продовжується зростання інтегрального показника в той час як підприємство починає коригувати цінову політику (починає зменшувати ціни) з метою залучення більшої кількості споживачів. Подальше зниження цінового фактору, яке супроводжується зменшенням рівня інтегрального показника діяльності пояснюється переходом до стадії спаду життєвого циклу підприємства. Одночасне зниження рівня інтегрального показника діяльності підприємства і підвищення ціни на продукцію символізує вихід підприємства з ринку або початок наступного циклу.



**Рисунок 3 - Коливання ціни на продукцію підприємства залежно від стадій його життєвого циклу (умовний приклад)**



**Рисунок 4. Залежність ціни на продукцію розглянутою підприємства в залежності від інтегрального показника діяльності підприємства (дослідження стаціонарності системи моделювання цін).**

На основі аналізу рисунків 3 і 4 можна стверджувати: ціна та інтегральний показник діяльності підприємства коливаються біля стаціонарного стану; фазова траєкторія представляє собою еліпс, що охоплює стаціонарну точку, а отже коливання ціни та інтегрального показника діяльності є гармонійними.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, справедливо зауважити, що запропонована методика формування цінової політики підприємства залежно від стадій його життєвого циклу дозволяє менеджменту суб'єкта господарювання, ефективно використовуючи власні можливості та зважаючи на кон'юнктуру ринку промислової продукції, розвивати підприємство посилюючи конкурентні позиції та збільшуючи фінансові потужності.

Так, раціональна цінова політика дозволяє підприємству поступово збільшувати фінансові ресурси в період становлення, максимально довго зберігати провідні конкурентні позиції в період стабілізації та експансії, а також повільно втрачаючи позиції в період спаду життєвого циклу, переорієнтовуватись на новий вид діяльності і володіючи при цьому усіма необхідними ресурсами. Подальші дослідження будуть спрямовані на практичну реалізацію запропонованого науково-методичного підходу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Лртус М. М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки : монографія / М. М. Артус. - Тернопіль : Економічна думка, 2002. - 354 с.
2. Корінев В. Л. Цінова політика підприємства : монографія / В. Л. Корінев. - К : КНЕУ, 2001. - 257 с.
3. Мелёхин В. Б. Ценовая политика предприятия оптовой торговли и инструментальные средства ее реализации / В. Б. Мелёхин, Н. Н. Шихалиева // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». - 2014. - № 4 (23). - С. 1-10.
4. Паршин В. Ф. Ценовая политика предприятия: учеб. пособие / В. Ф. Паршин. - Минск: БГЭУ. 2008. - 119 с.
5. Святниченко В. Принципи та цілі формування цінової політики підприємства / В. Святниченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2011. - № i21-122. - С. 81-84.

Honcharenko T.P.

## **PRICING POLICE COMPANY, DEPENDING ON STAGES OF ITS LIFE CYCLE**

In a dynamic market conditions growth of industrial production and increase in competition in its search for new issues updated or transformation of existing control mechanisms entity.

Л special roie in the complex of measures aimed at ensuring a sustainable competitive position on the market, shall pricing.

The application of new approaches to pricing increases of financial resources due :o the diversification of prices, expansion of product range, improve financial performance and enhance the competitiveness of enterprises.

It is advisable to note that the pricing policy of the company must necessarily take into account the stages of its life cycle, as each of them is characterized by various industrial and commercial, financial and investment opportunities, as well as excellent levels of risk.

In the article the scientific and methodical approach to the pricing policy of industrial enterprise considering the stages of its life cycle by means of adaptation Trays-Volterra model.

The practical value of the proposed approach is to build an information base that will enable the company management make informed management decisions on pricing policy, and develop effective tactical and strategic plans of the entirv.

УДК 657.6

О.М.Горбачова. І. А. Олійник

## **ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ**

*У статті розглянуто основні критичні питання організації облікового процесу та визначено шляхи удосконалення організації обліку запасів на підприємстві.*

*Ключові слова: запаси.облік, прибуток, фінансовий результат. В статъе рассмотрены основные критические вопросы организации учетного процесса и определены пути усовершенствования организации учета запасов на предприятии.*

*Ключевые слова: запасы, учет, прибыль, финансовый результат.*

*The article describes the main critical issues of the accounting process and identified ways to improve the organization of inventory on the company.*

*Keywords: inventory.accounting, profit financial result.*

**Постановка проблеми.** Україна знаходиться на етапі удосконалення ринкових умов господарювання, що вимагає докорінних змін у функціонуванні господарського механізму та гармонізації інтересів усіх зацікавлених сторін. Від того, наскільки ефективно використовуються наявні запаси залежать загальні результати роботи підприємства. Ринкова економіка стимулює підприємства до впровадження нової техніки та технологій, розширює можливості щодо використання нових фінансових інструментів та механізмів, проте на практиці виникає проблема щодо реальності їх застосування. Перш за все це обумовлено повною відсутністю або нестачею власних обігових коштів, низькою ліквідністю активів, застарілою матеріально-технічною базою, на утримання якої витрати перевищують наявні прибутки, та, звичайно., недосконалою законодавчою базою, що в тій чи іншій мірі регламентує діяльність підприємств. Саме тому особливо актуальними є дослідження проблемних питань обліку запасів підприємств і напрямків їх удосконалення. Від вирішення цієї проблеми залежить місце підприємства в економіці, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку. Запаси є ваговою частиною активів підприємства, вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності, саме тому питання раціональності та ефективності їх обліку є досить актуальним у **наш** час.

Аналіз **основних** досліджень та публікацій. Проблематикою організації з питань запасів, його змісту можливостей займалася велика кількість значних вчених, з метою спростити систему організації обліку

запасів для отримання максимальних прибутків. Вагомий внесок в теоретичну розробку проблем організації і ведення бухгалтерського обліку виробничих запасів внесли вітчизняні вчені М.Т.Білуха, Ф.Ф.Бутинець, Б. І.Валуев, А.М.Герасимович, В.П.Загородній, М.В.Кужельний, А.М.Кузьмицький, Г.Г.Кирейцев, В.Г.Лінник, П.П.Німчинов, Ю.І.Осадчий та інші. У наукових публікаціях вчені досліджували методи обліку та оцінки виробничих запасів на національному рівні, однак питання оцінки виробничих запасів на міжнародному рівні та запозичення Україною передового світового досвіду в даній сфері залишається і досі не розкритим достатньою мірою.

**Негзирішені раніше частини загальної проблеми.** Одним із основних, найскладніших та проблемних питань методології нової системи бухгалтерського обліку є правильне та раціональне відображення в бухобліку первісної вартості (фактичної собівартості) запасів, визначення та відображення в синтетичному й аналітичному обліку фактичної собівартості малоцінних швидкозношувальних предметів, витрачених на виробництво продукції (робіт, послуг).

Слід зазначити, що в умовах нестабільності ринку, яка виражається в досить значних коливаннях цін, оцінка запасів за вартістю їх придбання не є об'єктивною. Саме тому зарубіжна практика обліку і звітності виробила достатньо ефективні способи вирішення такої проблеми.

**Постановка завдання.** Метою даної роботи є дослідження особливостей і тенденцій функціонування системи виробничих запасів на підприємстві, вивчення можливих варіантів розвитку підприємства за рахунок вдалого використання обліку запасів. **Виклад основного**

матеріалу. Починаючи з 1 січня 2000 року, в Україні набрали чинності Національні стандарти бухгалтерського обліку (НП(С)БО). Введення Національних стандартів обумовило низку змін у веденні бухгалтерського обліку взагалі та складанні фінансової звітності зокрема. Однією з характерних відмінностей нових принципів бухгалтерського обліку від ведення бухгалтерського обліку за старими нормами є відмінність оцінки та обліку запасів. Власне, запаси заслуговують на особливу увагу хоча б тому, що, по-перше, у багатьох підприємств вони складають значну частину активів, а по-друге, оцінка запасів впливає як на валюту балансу, так і на собівартість виготовленої продукції і, як наслідок, на визначення фінансового результату діяльності.

Перш за все, слід відмітити, що новим є саме поняття «запаси». Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 запаси ~ це активи, які утримуються для подальшого продажу або споживання у процесі виробництва продукції (робіт, послуг) та для адміністративних цілей чи перебувають у процесі виробництва (незавершеного виробництва) з метою наступного продажу готової продукції.[2]

Відповідно до П(С)БО 9 запаси визнаються активами, коли їх вартість можна достовірно визначити та коли у майбутньому підприємство може отримати економічні вигоди в результаті їх використання. Цей момент є дуже суттєвим під час оцінки будь-якого бізнесу, оскільки аналітик може бути впевнений, що в балансі не показані товарно-матеріальні цінності (ТМЦ), що не принесуть ніякої користі підприємству (не можуть бути реалізовані чи використані за призначенням). Запаси, що не можуть бути визнані активами підприємства, списуються на операційні витрати звітного періоду (раніше такі ТМЦ продовжували обліковуватися на балансі підприємства як запаси).

В умовах жорсткої конкуренції між підприємствами більше шансів на перемогу має той, хто в будь-який момент може чітко уявити, що підприємство має, які матеріальні активи, які матеріальні цінності і на складі і в якому обсязі слід здійснювати подальше їх придбання та використання. Ефективне вирішення цих питань неможливе без використання систем автоматизації діяльності підприємства в цілому та бухгалтерського обліку зокрема.

П(С)БО 9 "Запаси" детально регламентує загальні принципи організації бухгалтерського обліку запасів і по-новому вирішує питання визначення та обліку первісної (балансової) вартості запасів, що сприятиме об'єктивному відображенню в бухгалтерському обліку фактичної собівартості використаних запасів, точному визначенню фінансових результатів господарсько-фінансової діяльності підприємств.

Інструкція про застосування Плану рахунків не встановлює порядку обліку витрат на купівлю, доставку та доведення запасів до придатного для використання стану, які згідно з пунктами 8, 9 П(С)БО 9 "Запаси" мають входити до первісної (балансової) вартості придбаних підприємством товарно-матеріальних цінностей.

Найбільш раціональним є облік запасів за договірними купівельними цінами з окремим аналітичним обліком витрат на купівлю, доставку запасів і доведення їх до придатного для використання стану. Тільки наприкінці місяця такі витрати мають включатися за спеціальним розрахунком до фактичної собівартості запасів, використаних на виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг), або до фактичної собівартості реалізованих цінностей. Розрахунок слід складати у порядку, встановленому пунктом 9 П(С)БО 9 "Запаси" для списання тільки транспортно-заготівельних витрат.

Порядок ведення аналітичного обліку Інструкцією також не визначений. Проте у ній зазначено, що аналітичний облік ведеться за місцями зберігання та однорідними групами, що завдає деякі труднощі.

При обліку запасів в першу чергу слід звернути не на методологію обліку (під якою розуміється рознесення залишків по облікових реєстрах), а на їх оцінку (переоцінку). Необхідність оцінки та переоцінки запасів



пояснюється низкою причин. Так, якщо однорідне паливо протягом звітного періоду купувалося за різними цінами, то як розподілити вартість використаного палива і того, що залишилося у запасі? Або якщо ринкові ціни на паливо знизились, то чи буде достовірною звітність, в якій паливо показано за вартістю придбання? Такі та подібні питання вимагають оцінювати паливо під час його надходження, вибуття та на дату складання балансу, які, в свою чергу, мають свої характерні особливості. Логічно би було почати з надходження палива.

В усіх випадках у момент надходження паливо повинно бути оцінено за початковою вартістю, і для кожного випадку надходження необхідно знати, що є початковою вартістю і як її визначити.

Коли паливо було придбано за грошові кошти, то справедливо було б його обліковувати за собівартістю придбання, що і регламентується НП(С)БО. Ця вартість включає в себе витрати, пов'язані з придбанням палива та доведенням його до такого стану, в якому воно придатне до використання.

Одержане безоплатно паливо відповідно до НП(С)БО обліковується за справедливою вартістю (нове поняття у вітчизняному бухгалтерському обліку). Справедлива вартість - це сума, за якою може бути здійснено обмін активу або оплату зобов'язання у результаті операції між поінформованими, зацікавленими і незалежними сторонами.[2] Це твердження дещо віддає ідеалізмом, проте одночасно дає можливість підприємству оперувати оцінкою запасів (у даному випадку — в розумних межах). При цьому не слід забувати, що таке надходження повинно бути відображене у складі доходів від операційної діяльності (оскільки паливо використовується протягом операційного циклу, хоча, можливо, це і не зовсім вірно).

Коли ж паливо було придбане в результаті обміну на інші ТМЦ, оцінка його залежить від того, чи здійснюється обмін подібних чи неподібних активів (тобто на паливо чи інші ТМЦ). У випадку обміну на паливо дохід від операції не визнається. Вважається, що замість одного активу було одержано його еквівалент (тобто його замінили таким самим активом). При цьому активи, що обмінюються, можуть мати різну балансову, але однакову справедливую вартість. Якщо паливо придбане за бартером в обмін на неподібні активи (наприклад, основні засоби), то початкова вартість придбаного палива дорівнює справедливій вартості переданого палива, збільшеного (зменшеного) на суму грошових коштів або їх еквівалента, яка була передана (одержана) у процесі обміну. Навіть якщо балансова вартість вища за справедливую вартість, все одно на балансі паливо повинно обліковуватись за справедливою вартістю. У такому випадку різниця між балансовою і справедливою вартістю переданого палива включається до виїрат звітною періоду.

Обираючи методи обліку запасів, слід пам'ятати, що зміна облікової політики повинна бути обґрунтованою і можлива лише у тому випадку, коли

така зміна буде найбільш повно і достовірно відображати специфіку діяльності підприємства (оскільки причини її зміни згідно з вимогами П(С)БО вказуються у примітках до звітності, а якщо і не вказуються, то саме існування змін може насторожити користувачів). До того ж на підприємстві можуть застосовуватись різні методи оцінки для різних груп запасів

В момент придбання запаси обліковуються за початковою вартістю. Методи оцінки запасів застосовуються для визначення собівартості запасів, що списуються, і не впливають на їх початкову вартість. Проте П(С)БО 9 вказує на необхідність відображення у балансі запасів за найменшою з двох оцінок - початкової вартості або чистої вартості реалізації.[2] Очевидно, що така вимога покликана необхідністю застосування принципу обачності, відповідно до якого активи або дохід не повинні бути завищеними, а зобов'язання або втрати - заниженими. Виникає новий термін - чиста вартість реалізації запасів. Чиста вартість реалізації запасів - це сума, яку очікується отримати при реалізації запасів в умовах звичайної діяльності: за вирахуванням ймовірних витрат на завершення виробництва запасів і їх реалізацію. Це означає, що чиста вартість реалізації відповідає ринковій вартості запасів за мінусом витрат, яких підприємство зазнає у процесі підготовки їх до реалізації, а також безпосередньо при реалізації. Застарілі та ушкоджені ТМЦ часто мають чисту реалізаційну вартість набагато нижчу за їх початкову вартість. Проте подібна ситуація може виникнути не обов'язково при пошкодженні ТМЦ. Швидкі технологічні зміни сприяють швидкому моральному старінню активів. Вимога відображення у звітності запасів за найменшою з початкової і ринкової вартості базується на припущенні, що якщо ціна товару впала, то, відповідно, знизиться і його продажна вартість. Проте запаси можуть уцінюватися не тільки у зв'язку із втратою первинної якості. Запаси повинні бути уцінені і відображені в обліку та звітності за чистою вартістю реалізації у випадку, якщо на дату складання балансу знизилась ціна їх реалізації. Уцінка запасів буде проводитися також у випадку, якщо зросли очікувані витрати на їх збут. Чиста вартість реалізації повинна визначатися за кожною одиницею (тобто однорідною групою) запасів шляхом вирахування, як уже зазначаюся вище, з очікуваної ціни реалізації очікуваних витрат на завершення виробництва та збут.

Таким чином, переоцінка запасів повинна проводитися на дату складання балансу. Оскільки така переоцінка потребує досить значних затрат часу, то здійснення її поквартальне не має сенсу, тому доцільно проводити її таку переоцінку по закінченні календарного року (при складанні річної звітності). У зазначений термін підприємство проведе інвентаризацію. Ті запаси, яких немає у наявності, будуть списані з балансу як неіснуючі і віднесені на витрати поточного року, а за запасами, що залишились, повинна проводитися відповідна переоцінка. Проте такий розрахунок буде також проводитись у випадку необхідності уцінити окремі види палива.

Слід зазначити, що, як правило, ціни реалізації ростуть (внаслідок інфляційних процесів). Отже, відповідно, уцінка до чистої вартості реалізації буде проводитися за тими видами, які втратили початкову якість, тому підлягають уцінці до можливої ціни реалізації, решта ж товарів буде обліковуватися за початковою вартістю. На кінець кожного наступного періоду (звітного року) робиться нова оцінка чистої вартості реалізації, яка порівнюється з початковою вартістю і з балансовою. У разі, якщо зросла чиста вартість реалізації, на суму збільшення чистої реалізації у межах суми попередньої уцінки сторнується запис про попереднє зменшення вартості.

Таким чином, новою балансовою вартістю є найнижча з оцінок - собівартість або переглянута чиста вартість реалізації. Тобто дооцінка запасів можлива тільки до рівня початкової вартості у випадку, якщо ринкова вартість таких запасів спочатку знизилась (і запаси були уцінені), а потім збільшилась. У випадку, якщо чиста вартість реалізації запасів, які були уцінені, згодом зросла і перевищила їх собівартість, оцінка запасів проводиться на рівні їх початкової вартості. Отже, як можна бачити з наведеною вище, внаслідок уведення у НП(С)БО принципу обережності, внаслідок переоцінки запасів їх балансова вартість може швидше зменшуватись і лише в деяких випадках зростати. Коли підприємство використовує один з методів LIFO чи FIFO. Адже в П(С)БО 9 вказано: «вартість залишку запасів на кінець звітного місяця визначається за собівартістю останніх за часом надходження запасів» (метод FIFO), а якщо їх чиста вартість реалізації на кінець року (кварталу, місяця - в залежності від дати переоцінки) стала нижче за балансову, то тут виникає можливість маніпулювання балансовою вартістю запасів (до того ж чисту вартість реалізації, по суті, визначає саме підприємство).

Отже, після проведеної переоцінки, незважаючи на те, який метод оцінки запасів при їх вибутті застосовується на підприємстві, собівартість запасів при їх реалізації буде відзначатися виходячи з їх балансової вартості (балансова вартість буде дорівнювати чистій вартості реалізації, якщо товар був уцінений, і початковій вартості, якщо товар не уцінювався). Проте слід наголосити, що сума уцінки повинна бути відображена у примітках до фінансової звітності, тому необхідно навести обґрунтування такої уцінки (це залежить від мети підприємства, адже в класичній зарубіжній бухгалтерській теорії (яку ми активно переймаємо сьогодні) прийнято вважати, що підприємство, оприлюднюючи звітність, хоча б потенційно розраховує на інвестора, кредитора, майбутнього партнера. Оцінка запасів вимагає підвищеної уваги ще й тому, що їх балансова вартість використовується при розрахунках фінансового стану підприємства (показники ліквідності, платоспроможності). Тому потрібно враховувати такий момент, якщо підприємство має на меті залучення додаткових партнерів.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, взявши до уваги думки різних авторів, можна стверджувати, що виробничі запаси відіграють велику роль у ефективності господарської діяльності підприємств. Господарська діяльність підприємства включає використання значних виробничих запасів. Виробничі запаси посідають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємства різних сфер діяльності. Від правильності ведення обліку запасів залежить достовірність даних про отриманий підприємством прибуток та збереження самих запасів. Облік запасів ведеться в натуральному та грошовому вимірниках. Існують різні методи оцінки запасів, кожен з яких має свої переваги та недоліки, тому є дуже важливо вибрати той **метод**, за яким можна найточніше провести оцінку запасів, залежно від діяльності підприємства. У зв'язку з цим виникає ряд проблем в організації управління виробничими запасами та їхнього облікового забезпечення. Тому від правильності розрахунку оцінки запасів буде залежити подальша роботи підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гончарук В.і. Проблеми обліку виробничих запасів Збірник друкованих студентських наукових праць. 2010
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20 жовтня 1999 р. № 246
3. І Приймачок О. М. Облік виробничих запасів і аналіз ефективності їх використання: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / О.М. Приймачок: Київ. нац. екон. ун-т. - К., 2005. - 19 с.
4. Понлюйко А. М. Облік і аналіз використання виробничих запасів: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / А. М. Поплюйко: Київ. нац. екон. ун-т. - К., 2003. - 17 с.

O. M. Gorbachova, I. A. Oliynyk

## **WAYS TO IMPROVE INVENTORY ACCOUNTING**

*The article examines the main critical issue;; of accounting process and identifies ways of improving inventory accounting at the enterprise.*

*Keywords: inventory, accounting, profit, financial result*

Formulation of the problem. Ukraine is in the process of market conditions improvement that requires radical changes in the functioning of the economic mechanism and harmonizing the interests of everybody involved. The overall results of the company depend on how effectively the existing reserves are used. Market economy is an incentive to introduce new techniques and technológ'cs, it broadens the possibilities of using new financial instruments and mechanisms, but in practice there is a problem about the reality of their application.

First of all! this is due to a complete lack or shortage of working capital, low assets liquidity, obsolete logistics with costs that exceed available revenues, and, of course, imperfect legal regulations that impact businesses.

That is why the accounting for inventories research and areas of its improvement is a relevant issue. Solving this problem contributes business position in the economy, financial situation, market competitiveness. Inventories are a Significant part of assets, they have a special place in the property and a dominant position in the structure of expenses of various fields, that is why the accounting rationality and effectiveness is still relevant today.

Research and publications analysis. A large number of major scientists worked on the subject of reserves, its contents and opportunities, in order to simplify the system of accounting fo;r inventories; to maximize profits.

A significant contribution to the development of theoretical problems of inventory accounting have have made M.T.Biluha, F.F.Butynets, B.I.Valuyev. A.M.Herasymovych, V.P.Zavhorodniy, NV Kuzhelnyy, A.M.Kuzmysky. H.H.Kyreitsev, V.H.Linnyk, P.P.Nimchynov, Y.I.Osadchyy and others.

In scientific publications, researchers studied methods of inventory calculation and assessment at the national level, but the assessment of inventor)/ at the international level and Ukraine's advanced world experience in this area borrowing is still not sufficiently disclosed.

Unsolved aspects of the problem. One of the main and most difficult issues of the new accounting system methodology - correct and rational initial value (actual cost) inventory reflection in the accounting, the actual cost of low-value item, spent on the production of goods (works, services), identification and recording in synthetic and analytical account.

It should be noted, that in unstable market, which is reflected in very significant price fluctuations, the evaluation of the acquisition cost is not objective.

That is why foreign accounting and reporting practices developed sufficiently effective ways to solve this problem.

**Formulation of the article aim.** The aim of this work is to study the characteristics and trends of the inventory system in the company, examine options of the company through successful using of inventory accounting.

**The main material of research.** Since 1 January 2000, Ukrainian National Accounting Standards (NP (S)) were introduced. The introduction of national standards has caused a number of changes in the general accounting conducting and financial reporting in particular.

One of the characteristic differences of new the accounting guidance on accounting from the old ones are the differences in estimates and accounting for inventories. Actually, reserves deserve special attention, because, firstly, in a lot of firms they are a part of substantial assets, and secondly, reserves evaluation effects both on the currency balance and on the cost of manufactured products and, consequently, the determination of financial results.

First of all, it should be noted that the concept of «reserves»- has become a new one. According to the Accounting Regulation 9 (standard), stocks are assets held for sale or consumption in the production of goods (works, services) and for administrative purposes or those that are in the production process (unfinished production) for further finished products sale. [2]

According to P(C) BU 9, stocks are identified as assets when their cost can be measured reliably and if in the future a company can receive economic benefits resulting from their use.

This point is very important when evaluating any business because the analyst can be sure that the balance does not show low-cost reserves, which will not bring any benefit to the enterprise (can not be sold or used for other purposes). Stocks that can not be recognized as assets, become expensed as transaction costs in the current period (before such low-cost reserves continued to be recorded on the balance sheet as inventories).

In a competitive environment among enterprises, the better chance of winning has the one who at any moment may imagine what the company has, what tangible assets are there and what acquisition and their usage should be done. An effective resolution of these issues is impossible without the use of automation of the company in general and accounting in particular.

P (S) 9 «Inventories» regulates the general principles of reserves accounting in detail, re-defines and decides the issue of initial stocks value accounting, which will properly reflect an actual cost of inventories in the accounting, a precise definition of financial results of economic and financial activity.

Instructions on the use of Chart of Accounts does not specify the expenditure on the purchase, delivery and inventories to a suitable condition accounting, which, in accordance with paragraphs 8, 9 of P (S) 9 «Reserves» are included in the initial value of the purchased material values.

The most rational is the account of stocks at a bargain purchase prices with a certain analytical account of the cost of inventory buying, bringing, and making a suitable condition for use. Only at the end of the month the following costs should be included into a special calculation of the actual cost of inventory used in the production of goods (work, services), or into the actual cost of the realized values. The calculation shall be prepared in the manner, prescribed by paragraph 9 P(S) 9 «Inventories» to write off only transport and procurement costs.

The procedure of analytical accounting is also riot defined by the Instruction. However, it notes that the analytical accounting is based on the storage and homogeneous groups, that causes some difficulties.

In the inventory accounting the first place should be noted not for the accounting methodology (which includes the diversity register balances), but for their assessment (reassessment).

The need for the assessment and reassessment of stocks is due to a number of reasons. Thus, if a uniform fuel during the reporting period is purchased at different prices, how to distribute the cost used fuel and what the one that is left in stock? Or if market prices for fuel are declined, would the statement be correct, which states the fuel at the acquisition price?

These and similar questions need to estimate fuel during its receipt, disposal at the balance sheet, which, in turn, have their own characteristics. It would be logical to start with a fuel receipt.

In all cases, at the time of receipt, fuel should be evaluated by the initial value, and for each case we need to know what the initial value is and how to define it.

When the fuel was purchased for cash, then it would be the fair to account it for the acquisition cost, which is regulated by National Accounting Standards P(C)BU. This price includes the costs associated with the purchase of fuel and bringing it to the point where it is suitable for the use.

Free fuel receiving in accordance with NP (S) is stated at fair value (a new concept in the national accounting). A fair value is the amount for which an asset or liability can be exchanged in a payment transaction between informed, willing parties. [2] This statement has little idealism, but at the same time it enables the company to operate stock assessment (in this case - within reason). It should not be forgotten that such revenues should be reflected as revenue from operating activities (as fuel is used for operating cycle, though perhaps it is not really true).

When the fuel is purchased in exchange for other commodities and materials, its rating depends on whether this is the exchange of similar or dissimilar assets (i.e. fuel or other materials). In the case of exchange for fuel, revenue from the operation is not recognized. It is believed that instead of an asset an equivalent has been obtained (it was replaced by the same asset).

Thus the assets that are exchanged may have a different balance, but equally fair value. If the fuel is purchased by barter in exchange for dissimilar assets (such

as fixed assets), then the initial cost of purchased fuel equals the fair value of the transferred fuel, increased (reduced) by the amount of cash or cash equivalents, which was transmitted (received) during the exchange.

Even if the balance value is bigger than the fair one is, still fuel is accounted at fair value in the book. In this case, the difference between the balance and fair value of the fuel is included in the cost reporting period.

Choosing inventory accounting methods, one should remember that change in accounting policy should be reasonable and possible only when the change fully and accurately reflects the specifics of the company (as causes of change in accordance with the requirements of P (S) are indicated in the notes to the accounts, and if not specified, the very existence of the changes can alert users). In addition, the company can apply different valuation methods for different groups of reserves.

At the time of purchase inventories are carried at the original cost. Inventory valuation methods are used to assign costs to inventories written off, and do not affect their original cost.

However, P(C) BU 9 points to the need to reflect the balance of inventories at the lower of the two ratings - initial cost or net realization value. [2] It is obvious that such a requirement is designed to apply the principle of prudence, whereby assets or income should not be overstated, and liabilities or expenses - understated. There is a new term - the net realization value of inventories.

Net realization value of inventories - is the amount expected to be received in the inventory implementation in the normal course of business, minus costs of inventories production completion and their implementation.

This means that the net realization value corresponds to the market value of stocks minus the costs which the company is undergoing in the process of preparing them for sale, as well as directly in their implementation.

Outdated and damaged materials often have much lower net realizable value than their original cost. However, this situation may not necessarily be damaging to TMC.

Rapid technological changes contribute to the rapid depreciation of assets. The requirement to report inventories at the lower of the initial cost and market cost, assumes that if the price of goods fell, then, respectively, its selling price is reduced.

However, stocks may be at prices lower not only due to the loss of original quality. Inventories should be discounted and reflected in the accounting and reporting at net realization value, if their selling prices have decreased at the balance sheet date. Inventory discounts will be conducted as if the anticipated increased costs of sales.

Net realizable value should be determined for each unit (ie homogeneous group) by deducting reserves, as noted above, the expected selling price estimated costs of completion and selling.



Thus, the reserves revaluation must be held on the date of a balance sheet. Since this re-evaluation is time-consuming, its quarterly implementation makes no sense, so it makes sense to conduct such re-evaluation at the end of the calendar year (in the preparation of annual accounts).

During this time the company will conduct an inventory process. Those stocks not available would be derecognised as non-existent and charged to expenses of the current year, and the reserves that remain shall be reassessed. However, this calculation will also be conducted if certain types of fuel are to be discounted.

It should be noted that, as a rule, selling prices rise (due to inflationary processes). So, accordingly, discounting to net realization value will be for those types that have lost the original quality, so they are due to discount to a possible selling price; the remaining goods will be recorded at the original cost.

At the end of each subsequent period (financial year) a new assessment of net realizable value is made, which is compared to the initial and the balance value, if the net realization value increases, in the amount of net realization in the amount of previous discount, there will be a record of previous cost reduction.

Thus, the new balance amount is the lowest estimate - the cost and or revised net realization value. That revaluation reserves is available only to the level of the initial value, if the market value of such inventory initially dropped (and the stocks were discounted) and then increased.

If the discounted inventory net realization value subsequently increased and exceeded their costs, evaluation is carried at their original cost. So, as you can see from the above, as a result of administration of NP (S) the precautionary principle, as a result of inventory revaluation, its balance value may decrease and, in some cases, increase.

When the company uses LIFO or FIFO method. After all, P (S) 9 reads: «inventory balance cost at the end of the month is determined by the cost of the most recent revenue reserves» (FIFO method), and if their net realization value at end of year (quarter, month - depending on the date revaluation) was lower than the balance one, there is a possibility of manipulating the carrying amount of inventories (besides the company, in fact, defines net realization value).

So, after reassessment is conducted, nevertheless what inventory valuation method at their disposal is used at the enterprise, the cost of inventory in their implementation will be marked according to their book value (book value will be equal to the net realizable value, if the product has been discounted, and to the initial value if a product is not discounted).

However, it should be stressed that the amount of reduction should be reflected in the notes, so you need to give justification for the markdown (depending on the purpose of the enterprise, as in the classical theory of foreign accounting (which we actively adopt today) it is assumed that the enterprise, by

publishing reports, at least potentially expects for an investor, creditor or future partner.

Inventory assessment still requires more attention because its balance value is used in the calculation of the financial situation of the company (liquidity, solvency). Therefore, we must consider this situation when the company aims to attract additional partners

**Conclusions and further research.** Thus, taking into account the views of different authors, it can be argued that inventories play an important role in the efficiency of enterprise economic activity.

Economic activity of the company includes large inventory use. Inventories occupy a special place in the property and a dominant position in the enterprise cost structure of different areas.

The correctness of inventories accounting depends on the accuracy of the resulting profits now and saves most stocks. Inventory accounting is made in physical and monetary evaluations.

There are various methods of stock assessment, each of which has its advantages and disadvantages, so it is very important to choose the method by which you can most accurately assess reserves, depending on the **enterprise**.

In this regard, a number of problems in the management of inventory end their accounting rise. Therefore, the accuracy of the inventory calculation depends on ongoing activity of the enterprise.

УДК 656.13

Вакарчук І.М., Корітчук С.О., Пилипейко С.С.

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ КИЇВСЬКОГО РЕГІОНУ**

*У статті розглядається стан пасажирських перевезень Київського регіону та перспективи їх розвитку в контексті сучасних вимог щодо ефективного використання окремих видів транспорту в регіональних транспортних системах.*

*Ключові слова: види транспорту, пасажирські перевезення, транспортна мережа, регіональна транспортна система.*

*В статті рассматривается состояние пассажирских перевозок Киевского региона и перспективы их развития в контексте современных требований эффективной использования отдельных видов транспорта в региональных транспортных системах.*

*Ключевые слова: виды транспорта, пассажирские перевозки, транспортная сеть, региональная транспортная система.*

Постановка проблеми. Соціально-економічне зростання регіону вимагає вирішення проблем удосконалення транспортного інфраструктурного забезпечення його розвитку, оптимізації галузевої та територіальної структури транспортної системи, формування транспортно-економічних зв'язків регіональної господарської системи, розвитку й розміщення транспортних вузлів/терміналів територією регіону, високої якості транспортного обслуговування, з урахуванням специфіки регіону, підвищення ефективності інвестицій, інтеграції транспортної системи регіону до транспортної системи країни.

Особливо актуальним завданням є вирішення таких проблем у Київському регіоні (в даній статті треба розуміти - Київська область та м. Київ), який по-перше, географічно вигідно розташований відносно головних транспортних шляхів, включаючи міжнародні транспортні коридори [1] та по-друге, його адміністративним значенням для інших регіонів нашої країни.

Оскільки головним важелем у розвитку економіки будь-якої адміністративної одиниці є людський капітал, особлива увага приділена пасажирським перевезенням, які мають задовольняти потреби населення в транспортному обслуговуванні та скорочені витрат на їх пересування (транспортної мережею регіону).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час дослідження враховані положення стратегій розвитку [2-5] та висновки соціально- економічного аналізу області, в контексті з прийнятою Стратегією Регіонального розвитку Київської області на період до 2020 року [6].

Під час аналізу вищеприведеного визначено, що основними інструментами реалізації Стратегії є: *Угоди щодо регіонального розвитку*) для узгодження державних пріоритетів регіонального розвитку з регіональними пріоритетами, концентрації державних та місцевих ресурсів для їх виконання; *Програми подолання депресивності окремих територій та стимулювання їх розвитку* - для запобігання зростанню міжрегіональних диспропорцій; *Державні цільові програми* - для забезпечення реалізації окремих пріоритетних напрямів; *Регіональні стратегії розвитку і програми соціально-економічного та культурного розвитку* - для забезпечення проведення державної політики регіонального розвитку, узгодження довгострокових державних пріоритетів регіонального розвитку із стратегічними напрямами розвитку регіонів.

Слід додати, що реалізація регіональних стратегій розвитку здійснюється з широким залученням інституцій регіонального розвитку, громадських організацій, представників бізнесу тощо. Особливу роль у цьому процесі відіграють агентства регіонального розвитку як інституції, що мають значний інноваційний потенціал, оскільки вони є елементом механізму впровадження нового типу відносин між органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та представниками невіддільних кіл (бізнесу, громадськості), і діють як посередники між місцевими (регіональними) органами державної влади та недержавними установами під час реалізації дієвої регіональної політики. На сьогодні в Україні утворено та функціонують близько 100 таких агентств, що може розглядатися як потенційна база розвитку інфраструктури підтримки регіонального розвитку.

В дослідженні використані: інтенсивні показники розвитку, до яких належать річний обсяг перевезень та пасажирообіг, за даними управління статистики [7]; інформація Інституту економічних досліджень та політичних консультацій щодо основних характеристик інвестиційного середовища регіонів України на основі контент-аналізу статистичних даних та рейтингу інвестиційної привабливості Київського регіону [8]; аналітичні рекомендації Національного інституту стратегічних досліджень щодо механізмів ефективного використання та розвитку потенціалу транспортно-дорожнього комплексу України [9]; оцінка рівня розвитку інфраструктури регіону в рамках проекту «Стан та перспективи розвитку інфраструктури регіонів України» [10] Фонду ім. Фрідріха Еберта в Україні у співпраці із Поліським фондом міжнародних досліджень та Асоціацією регіональних аналітичних центрів.

**Мета статті** полягає у проведенні оцінки рівня розвитку пасажирських перевезень регіону, визначенні слабких місць для подальшої розробки практичних рекомендацій щодо їх розвитку.

Виклад **основного** матеріалу. Київський регіон має добре розвинену транспортну мережу, що є частиною транспортної інфраструктури країни й

забезпечує як внутрішньо регіональні, внутрішньо державні., так і міжнародні й транзитні перевезення. Показник щільності автомобільних доріг, який розраховується шляхом ділення їхньої протяжності на площу регіону, для м. Київ та Київської обл. становить понад 500км на 1тис. км<sup>2</sup> та від 271 до 330 км на 1тис. км<sup>2</sup> відповідно, тоді як середній для країни показник становить 275 км на 1 тис. км<sup>2</sup>.

Аналіз сучасного рівня розвитку транспортної інфраструктури Київського регіону показує, що він не відповідає вимогам нинішнього етапу соціально-економічного зростання та перспективам його розвитку в транспортному обслуговуванні. У зв'язку з цим виникає необхідність поглибленого вивчення теоретичних, методологічних та прикладних аспектів розвитку транспортної інфраструктури Київського регіону, її ролі, місця й впливу на комплексний розвиток економіки регіону, реалізації його транзитного потенціалу та інтеграції до європейської й міжнародної транспортної системи.

На тлі загального погіршення економічного стану в країні за 2015 рік, можна спостерігати загальне скорочення користування послугами автомобільного транспорту до 2млрд. 259,8млн. пасажирів, що на 22,4% менше, ніж за 2014р. Перевезення пасажирів водним транспортом зменшилися на 3,1 % - до 0,6млн. осіб.

Авіаційним транспортом перевезено 6,3млн. пасажирів, що на 2,6% менше, ніж за 2014р. Лише відправлення пасажирів залізничним транспортом порівняно з 2014р. збільшилося на 0,1%- до 389,8млн. 37

Для наочності стану розвитку пасажирських перевезень протягом 2010-2015р.р. у м. Київ на рисунках 1 і 2 та Київській області на рисунках 3 і 4 подано динаміку пасажирських перевезень та співвідношення основних видів транспорту у загальному обсязі відповідно. Для м. Київ не враховані обсяги перевезень трамваєм, тролейбусом, фунікулером та метрополітенем. У зв'язку з малою долею (до 1%) водний транспорт не розглядається.

Дані щодо перевезених пасажирів залізницею за 2015 рік відсутні та не зображені на рисунку 1 та 3.

Дані щодо частки видів пасажирського транспорту за 2015 рік на рисунку 2 та 4 не зображено через відсутність обсягів перевезених пасажирів залізницею за відповідний період.

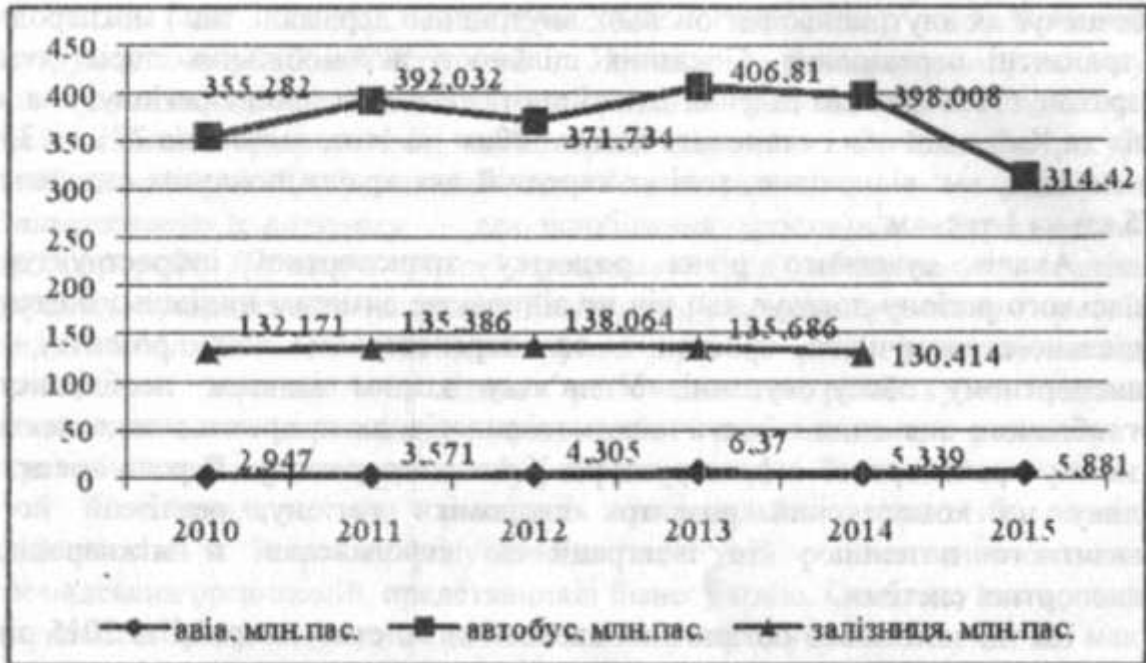


Рисунок 1. Перевезення пасажирів за видами транспорту (м. Київ)

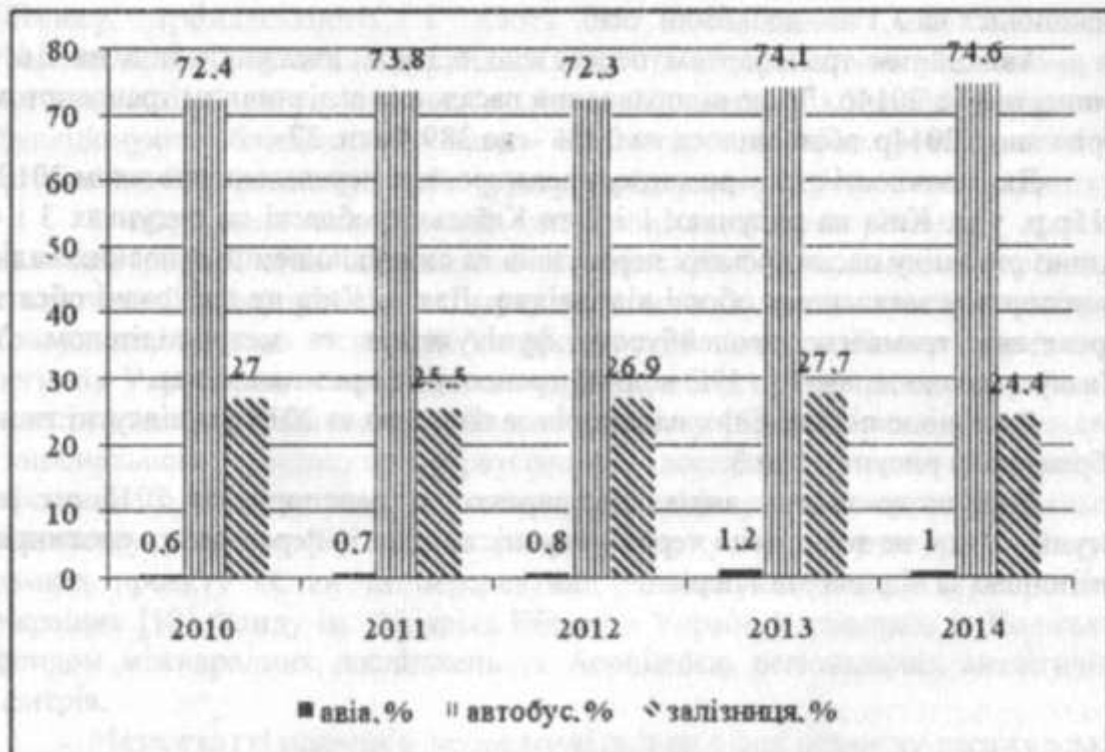


Рисунок 2. Частка видів транспорту (м. Київ)

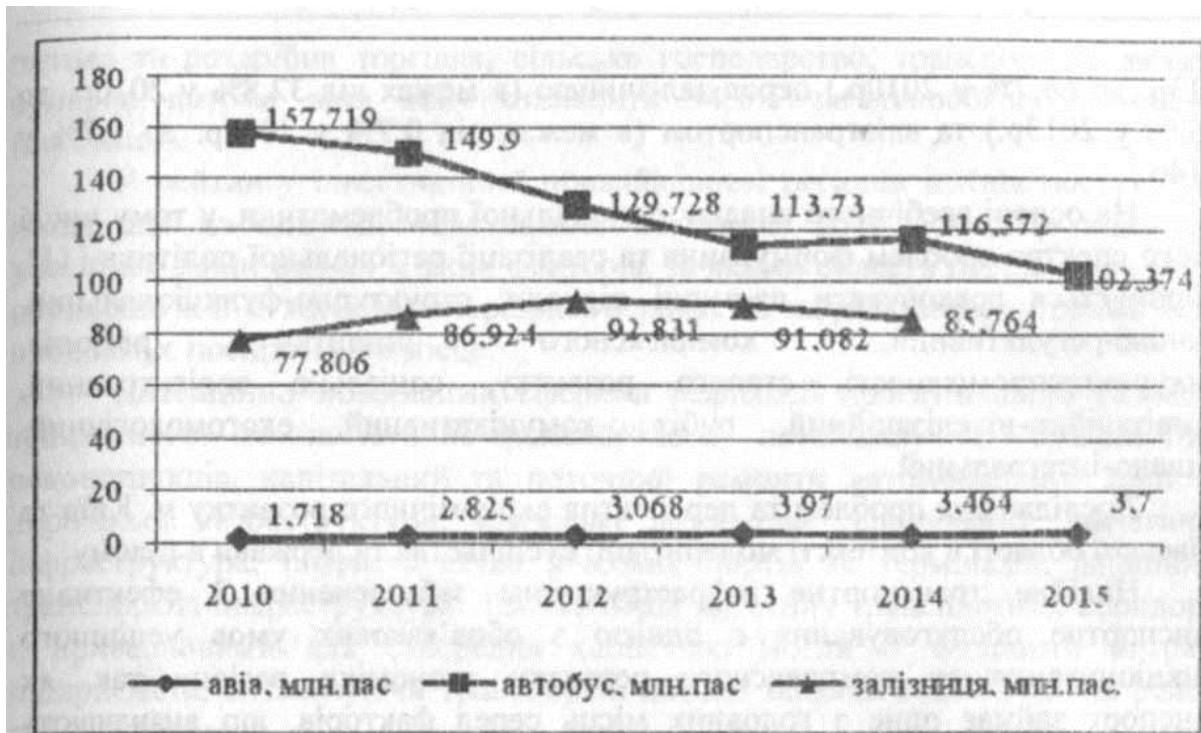


Рисунок 3. Перевезення пасажирів за видами транспорту (Київська область)

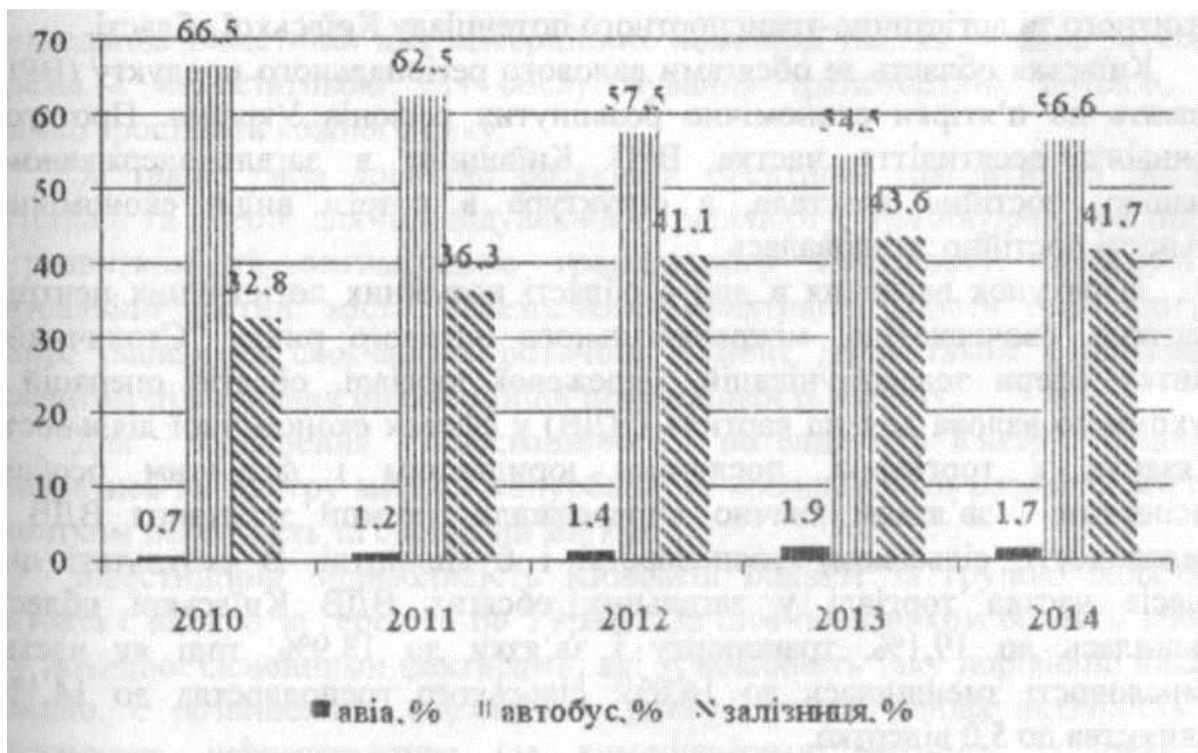


Рисунок 4. Частка видів транспорту (Київська область)

Проведений аналіз стану пасажирських перевезень за період 2010-2015рр. у Київській області довів перевагу частки автомобільного транспорту (автобуси) у загальному обсязі перевезених пасажирів (в межах від 54,5% у

2013р. до 66,7% у 2010р.) перед залізницею (в межах від 32,8% у 2010р. до 43,6% у 2013р.) та авіатранспортом (в межах від 0,7% у 2010р. до 1,7% у 2014р.).

На основі всебічного аналізу регіональної проблематики, у тому числі всього спектра проблем формування та реалізації регіональної політики [11], пропонується враховувати наступні підходи: структурно-функціональний, планово-регулятивний, комплексного розвитку регіонів, конкурентоспроможності, сталого розвитку, соціально зорієнтований, активізаційно-нівелізаційний, рубіжно-комунікативний, екогемологічний, змішано-інтегральний.

Дослідження проблем та перспектив економічного розвитку м. Київ та Київської області в контексті модернізації суспільства та держави в цілому

Надійне транспортне інфраструктурне забезпечення й ефективне транспортне обслуговування є однією з обов'язкових умов успішного функціонування та комплексного розвитку економіки регіону так, як транспорт займає одне з головних місць серед факторів, що визначають ефективне функціонування економіки регіону. Тому, серед перших завдань досягнення стратегічних цілей «Стійкого економічного зростання на основі інноваційного розвитку багатогалузевої економіки» стоять розвиток транзитного та логістично-транспортного потенціалу Київської області.

Київська область за обсягами валового регіонального продукту (ВРП) належить до п'ятірки економічно розвинутих регіонів України. Протягом останнього десятиліття частка ВРП Київщини в загальнодержавному показнику постійно зростала, а структура в розрізі видів економічної діяльності постійно змінювалась.

За рахунок введення в дію в області потужних логістичних центрів, елеваторів, овочесховищ, міжрегіонального оптового ринку "Столичний", розвитку сфери телекомунікацій, мережевої торгівлі, обсягів операцій з нерухомістю валова додана вартість (ВДВ) у сферах економічної діяльності, пов'язаних з торгівлею, послугами юридичним і фізичним особам, транспортом і зв'язком значно випереджали темпи зростання ВДВ у промисловості, сільському господарстві і будівництві. В результаті цих процесів частка торгівлі у загальних обсягах ВДВ Київської області збільшилась до 19,1%, транспорту і зв'язку до 18,9%, тоді як частка промисловості зменшилась до 16,0%, сільського господарства до 14,1%, • будівництва до 5,0 відсотка.

Таким чином, характерною особливістю Київщини є її багатогалузева економіка з переважанням сфери послуг, яка на сьогодні складає дві третини в структурі ВДВ.

Загальна структура капітальних інвестицій у Київській області за видами економічної діяльності засвідчує, що за останні 8 років найбільш інвестиційно привабливими галузями були промисловість, будівництво,



оптова та роздрібна торгівля, сільське господарство, транспорт та зв'язок, сумарна питома вага яких становить 94,1% загальнообласного обсягу інвестицій.

У рейтингу інвестиційної привабливості регіонів м.Київ посідає 5-те місце, що на одну позицію нижче показника 2014 року. Це відбулось унаслідок зміни оцінки м'яких факторів, за якими область посіла 10-те місце порівняно з 8-м місцем попереднього року. За жорсткими факторами Київ продовжує посідати 4-те місце.

Потенційно можливими сферами реалізації проектів щодо розвитку транзитного та логістично-транспортного потенціалу є: будівництво, реконструкція, капітальний та поточний ремонт автомобільних доріг та дорожньої інфраструктури; міжміське автобусне сполучення; логістична інфраструктура; інфраструктура річкових портів та терміналів; авіаційно-транспортна інфраструктура. Також, місця перетину транспортних коридорів є привабливими для створення хабів, які могли б зменшити витрати підприємств, оптимізуючи транспортні потоки завдяки комбінуванню різних видів перевезень

Виконання у повному обсязі чітких планів реалізації Стратегії розвитку Києва щодо покращення транспортної інфраструктури сприятиме не лише збільшенню інвестиційної привабливості, а й може бути об'єктом прикладання інвестицій для комерційних компаній так, як наявна дорожня мережа є недостатньою для обслуговування транспортних потоків, які стрімко зростають кожного року.

За таких умов доцільно розвивати ефективні транзитні та під'їзні магістралі та шляхи для індивідуального транспорту, комбінуючи цей підхід із розвитком та оптимізацією громадського транспорту, особливо в центральній частині міста. Забезпечення ефективної роботи транспорту в зимніх умовах та своєчасний поточний ремонт доріг також є важливим елементом підвищення інвестиційної привабливості регіону.

Для збільшення інвестиційного потенціалу Києву доцільно розвиватись як центру міської конурбації та координувати розвиток міста з розвитком передмість та сусідніми містами.

Інвестиційна привабливість Київської області за групою жорстких факторів є вищою за середню по Україні. За цим показником область займає 9-ту позицію. Основними факторами, які зумовлюють таку порівняно високу позицію, є розвиненість споживчого ринку, значна ділова активність та розгалужена інфраструктура (за компонентами рейтингу «Споживчий сегмент», «Бізнес-сегмент» та «Інфраструктура» область посіла 6-те, 9-те та 9-те місця відповідно).

На основі аналізу динаміки пасажирських перевезень Київського регіону за 2010-2015рр. визначено, що існує тісний зв'язок між зростанням внутрішніх і міжнародних перевезень. Такий взаємозв'язок пояснюється тим,

що міжнародні перевезення частково формуються за рахунок внутрішніх перевезень, тобто внутрішні або фідерні (feeder - від англ. feed - «живити») перевезення виконують роль «постачальників» пасажирів на міжнародні рейси. Такими пасажирськими терміналами є міжнародні аеропорти «Бориспіль» та «Київ» (Жуляни), центральні залізничний та авто- вокзали Києва. Отже внутрішні перевезення є важливою складовою системи авіаційних, автомобільних та залізничних міжнародних пасажирських перевезень [12].

**Висновки.** Результати дослідження будуть використані для подальшого комплексного обґрунтування впровадження технологій пасажирських перевезень, особливо при взаємодії різних видів транспорту в регіональних транспортних системах.

Список використаних джерел:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 2006 - 2010 роки» від 12 квітня 2006р. № 496.

2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21 липня 2006 р. N 1001.

3. Рішення Київської міської ради «Про затвердження Програми економічного і соціального розвитку м. Києва на 2015 рік» від 28.01.2015 № 59/924.

4. Розпорядження голови Київської облдержадміністрації "Про проект Стратегії економічного і соціального розвитку Київської області до 2015 року" від 23.12.2004 №945.

5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 06.08.2014р. № 385.

6. Рішення Київської обласної ради «Про затвердження Стратегії регіонального розвитку Київської області на період до 2020 року» від 04.12.2014 № 856-44-VI

7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua>. - Назва з екрану.

8. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів: Повна версія. - К: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2014. - 390с.

9. Механізми ефективного використання та розвитку потенціалу транспортно- дорожнього комплексу України. - К.: НІСД, 2014. -60 с.

10. Стан та перспективи розвитку інфраструктури регіонів України [Електронний ресурс] / Фонд ім. Фрідріха Еберта // Режим доступу: <http://www.fes.kiev.ua>. - Назва з екрану

11. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть: нові пріоритети / М.І. Долішній. -К.: Наук. Думка, 2006. -- 517с.

12. Стан і розвиток внутрішніх авіаційних пасажирських перевезень України / [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/401/>. - Назва з екрану.

I.M. Vakarchuk, S.A. Koritchuk. S.S. Pylypeyko

## **THE RESEARCH OF STATE AND DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF PUBLIC CONVEYANCE IN KYIV REGION**

The article considers the state of public conveyance in Kyiv region and perspectives for its development in the context of modern requirements for effective use of various modes of transport.

The relevance of research topic is determined firstly with geographically beneficial location of Kyiv region compared to the main transport routes, including international transport corridors and secondly with its administrative importance for other regions of our country. Since the main lever of economic development in any administrative unit is the human resource, special attention is paid to the public conveyance that must meet the needs of the people in transport services and reduced travelling costs.

The purpose of research is to estimate the development level of public conveyance in the region, identify its weaknesses and develop practical recommendations for its growth.

The research includes the Resolution by Government of Ukraine №385 from 06.08.2014 «On Approving the National Strategy for Regional Development Until 2020" and the conclusions of the social and economic analysis of the region in the context of regional development strategy of Kiev region until 2020, approved by the Kyiv Regional Council at 04.12.2014 № 856-44-V1.

The research used: intensive development indicators, which include the annual conveyance volume and passenger turnover, according to the Department of Statistics in Kyiv region; information from The Institute for Economic Research and Policy Consulting about the investment attractiveness of the region; analytical advices of the National Institute for Strategic Studies on the mechanisms of effective use and development potential of the Ukrainian transport system; the evaluation of infrastructure development in the region under the "State and perspectives of development of infrastructure in Ukrainian regions" project of Friedrich Ebert Foundation in Ukraine in cooperation with Polissya Foundation for International Studies and the Association of Regional Analytical Centers.

The results of research will be used in the complex implementation of a public conveyance technology in regional transport systems, especially during the interaction between different modes of transport.

УДК 656.078 (045)

Кириленко О.М.

## **ЕКОНОМІКО-ІСТОРИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ**

*В статті розглянуто економіко-історичні засади формування транспортної інфраструктури в Україні, джерела формування вантажних потоків на залізничному транспорті, що дозволяє впевнено визначити причини формування малодіяльних ділянок на залізничному транспорті України.*

*Ключові слова: транспортна інфраструктура, малодіяльні ділянки, ефективність роботи транспорту*

*В статье рассмотрены экономико-исторические основы формирования транспортной инфраструктуры в Украине, источники формирования грузовых потоков -на железнодорожном транспорте, что позволяет уверенно определить причины формирования малодеятельных участков на железнодорожном транспорте Украины.*

*Ключевые слова: транспортная инфраструктура, малодеятельные участки, эффективность работы транспорта*

**Постановка проблеми.** Сфера залізничних перевезень, особливо на слабо завантажених ділянках, як складне динамічне та на даний час розбалансоване утворення, вимагає обов'язкової катетеризації й виділення специфічних сукупностей понять і підлягає предметно-змістовному агрегуванню із встановленням логічних зв'язків між окремими характеристиками. Опис предметно-змістовної структури й формулювання комплексного визначення поняття «перевезення на малодіяльних лініях», побудованого на основі синтезу філософського, соціального, економічного й техніко-технологічного сприйняття, є фундаментальним моментом формування цільової моделі транспортного ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній системі галузевих економічних знань, в дослідженнях Канторовича Л. В. [1], Кулаєва Ю. Ф. [2], Міротіна Л. Б. [3], Петренко О. О. [4], Сича Є. М. [5], Ханукова Є. Д. [6] та багатьох інших роботах, ідентифіковно результат діяльності підприємств залізничного транспорту в межах задоволення потреб споживача транспортної продукції, як головного системо-утворюючого компонента, та у науковому аспекті, виходячи із загальноприйнятих визначень має переважно технологічні властивості, споживчу природу та пояснює процес переміщення як механічне пересування з використанням специфічних технічних засобів.

**Мета статті.** Мета статті полягає у дослідженні економіко- історичних засад формування транспортної інфраструктури України, що дозволить розкрити фактори, які мали рішучий вплив на ініціалізацію процесу будівництва залізничних шляхів сполучення на певних територіях, за певними напрямками, розкрити джерела формування вантажних потоків на

залізничному транспорті та виявити можливі причини формування малодіяльних дільниць.

Викладення **основного** матеріалу. Єдина транспортна інфраструктура України - сукупність різних видів транспорту, що забезпечують перевезення вантажів і пасажирів і діючих як комплекс, у який входять: залізничний, автомобільний, морський, річковий, повітряний і трубопровідний транспорт з усіма комунікаціями, транспортними вузлами, рухомим складом, вантажно-розвантажувальними засобами, пристроями й спорудами. Економіко-історичний аналіз формування транспортної інфраструктури важливий тому, що воно проходило в суголбо різних соціально-економічних і державно-політичних умовах. Кожний із цих етапів істотно змінював як загальну обстановку й умови, так і завдання, що ставляться перед транспортом! і шляхи їх рішення. Можна виділити наступні основні етапи формування транспортної інфраструктури: період спокійного розвитку в умовах царського режиму - друга половина ХІХ століття - до 1914 р.; роки Першої світової, громадянської війни, що призвели до розрухи й практичного паралічу роботи транспорту - 1914 - 1922 р., включаючи післяреволюційний період (введений воєнний стан на транспорті, діяльність інституту надзвичайних військових комісарів (1918- 1922 р.), «трійок» по боротьбі з розрухою, хабарництвом на транспорті й розкраданнями вантажів і навіть припинення руху пасажирських поїздів); відбудовний період (1923- 1928 р.); роки індустріалізації, колективізації й передвоєнного розвитку економіки: період першої, другої й третьої п'ятирічок (1929- 1941 р.); Велика Вітчизняна війна (1941-1945 р.); роки післявоєнного відновлення: період четвертої й п'ятої п'ятирічок (1946-1955 р.); період корінної реконструкції транспортного комплексу, роки творення й технічного проіресу (1956- 1985 р.); роки «прискорення й перебудови» (1986-1990 р.), що перейшли в роки «застою», а потім і руйнування Радянського Союзу, розвалу економіки країн СНД (1991 - 2000 р.), що потягнули за собою різкий спад і в роботі транспорту. І, нарешті, поточний період - ринкова адаптація, необхідність реалізації заходів щодо реформування транспортного комплексу національної економіки, гармонізації його з передовим світовим досвідом і законодавством.

У мінливих умовах здійснювалися структурні й штатні перетворення, уточнювалася кадрова політика, установлювалися більш відповідні новим обставинам взаємини із суміжними відомствами й органами місцевої влади, впроваджувалися більш досконалі організаційні й технологічні рішення тощо. Крім цього, раціоналізація логістичних зв'язків транспортної інфраструктури як усередині економічних районів, так і міжрайонних забезпечує зниження транспортних витрат і прискорення оборотності матеріальних цінностей у всій системі національної економіки. Ритмічна робота транспорту дає можливість організувати стійке постачання підприємств і не створювати на

них більших запасів палива, сировини й матеріалів. Дозволяє повною мірою реалізовувати логістичні принципи управління діяльністю підприємств. Підвищення ефективності роботи транспорту досягається з урахуванням координації й взаємодії його розвитку задля кращого використання перевізних засобів, прискорення доставки вантажів і скорочення транспортних витрат, більш повного задоволення національної економіки й населення в перевезеннях.

Значення ефективного функціонування транспортної інфраструктури для країни, що географічно розташована в центрі Європи (географічний центр Європи - поблизу міста Рахова Закарпатської області), винятково велике. Україна має вихід до Чорного, Азовського моря, що підвищує значимість та роль транспортної інфраструктури, з'єднуючи країну із країнами середземноморського басейну.

Територією України проходять найважливіші транспортні магістралі, що зв'язують Західну Європу із країнами азіатсько-кавказького регіону. З'єднання кореспондуючих господарюючих суб'єктів транспортною мережею є найважливішою умовою їх економічної взаємодії. Являючи собою частину продуктивних сил, вона служить неодмінною умовою раціонального розміщення виробництва й високої продуктивності суспільної праці. У період інтенсивного розвитку транспортної інфраструктури України вона виступала фактично як єдина можливість формування територіально-виробничих комплексів, розосереджених на території країни, загальною площею 603,7 тис. кв. км, на різному видаленні. Транспортна інфраструктура - вирішальний фактор в економічній інтеграції й гармонізації економіко-правових основ між країнами, забезпечуючи, таким чином, міжнародні господарські зв'язки. Спільні кордони Україна має з Білорусією, Росією, Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією й Молдавією. Водна частина транспортної інфраструктури дозволяє з'єднати країну економічними зв'язками з Республікою Болгарія, Грузією, Туреччиною. Разом з тим, транспортна інфраструктура України сама по собі представляє найбільшу галузь національної економіки. Питома вага основних фондів транспортної інфраструктури, що перебуває в підпорядкуванні Міністерства інфраструктури України - близько 14,5% у загальній їх сукупності національної економіки.

Транспортній інфраструктурі належить сегмент ринку послуг з ринковою часткою в 75%. Переходячи до макроекономічних термінів - частка транспортної інфраструктури в загальному обсязі валового внутрішнього продукту України - п'ятнадцять відсотків. Також транспортна інфраструктура є найважливішим донором державного бюджету України - більше 30 % загального обсягу платежів.

Але, не тільки транспортна інфраструктура своєю діяльністю забезпечує ефективний розвиток різних галузей в ринковій економіці, а й

більшість підприємств різних галузей, так чи інакше, функціонують для забезпечення потреб транспортної інфраструктури.

На сьогоднішній момент, у період розвитку багатьох інтеграційних процесів між країнами, галузями - простежується тенденція розвитку процесів взаємодії й налагодження господарсько-економічних зв'язків між підприємствами транспортної інфраструктури України. Найбільш перспективний напрямок співробітництва - розвиток інтермодальних сполучень. Але проблеми тут обумовлені технологічними й особливо організаційними непогодженостями в основному між транспортними відомствами. У цілому, на підставі виконаного дослідження економіко-історичних основ формування транспортної інфраструктури України, можна виділити сформовані до неї основні вимоги, які пред'являються підприємствами вантажоутворюючих галузей національної економіки: повне й своєчасне задоволення потреби національної економіки та населення в перевезеннях; скорочення термінів доставки вантажів з метою прискорення оборотності оборотних коштів і зниження вартості вантажної маси на колесах; забезпечення зниження собівартості перевезень; своєчасність, точність відправлення й доставки вантажів і пасажирів; гарантування повної схоронності перевезених вантажів, як по обсягу, так і по якості; підвищення рівня комфорту для пасажирів у пунктах відправлення, призначення й у процесі переміщення; забезпечення екологічної, технічної безпеки руху транспортних засобів.

Дотримання вищезгаданих вимог, є показником якості продукції транспортної інфраструктури, що в ринкових умовах господарювання є першорядним чинником підвищення конкурентоспроможності даного сектора національної економіки, що є каталізатором розвитку сприятливих економічних процесів в інших галузях. Докладний аналіз економіко- історичних засад формування транспортної інфраструктури України, що виконано автором, дозволив розкрити фактори, які мали рішучий вплив на ініціалізацію процесу будівництва залізничних шляхів сполучення на певних територіях, за певними напрямками. Розкрито джерела формування вантажних потоків на залізничному транспорті та виявлені можливі причини формування малодіяльних ділянок.

Процес активного будівництва залізниць на землях України починається в період другої половини дев'ятнадцятого століття. Імпульс до розвитку залізничної мережі дав процес формування капіталістичного устрою в економіці України. В результаті почали з'являтися елементи урбанізації та індустріалізації: після відміни кріпосного права збільшувалося населення міст, почали діяти промислові підприємства, запрацювали шахти. Але найяскравішим показником цих змін була поява нового виду сполучення - залізниць, що з'явилися на цих землях як втілення економічних, соціальних та культурних перетворень. У результаті з'ясування місця транспортної

інфраструктури в національній економіці України, основних особливостей технічного озброєння й технологічному процесі експлуатаційної діяльності, взаємозалежності між окремими елементами й галузями транспортного господарства, було визначено, що підприємства транспортної інфраструктури дозволили перетворити колись відсталу й аграрну країну в індустріальну державу. Відбулося збільшення промислової й сільськогосподарської продукції. Успіхи, досягнуті в розвитку промисловості й сільського господарства, були б неможливі без потужної транспортної інфраструктури. До заводів і фабрик нових і таких, що раніше існували, необхідно підвозити кам'яне вугілля, нафту й інше паливо, без якого вони не можуть працювати; машинобудівні заводи мають потребу в одержанні металу з металургійних заводів; у сільські місцевості необхідно доставляти посівні матеріали, трактори, товари широкого вжитку; сільське господарство у свою чергу пред'являє до перевезення хлібу, худоби й різні сільськогосподарські продукти, без які не може існувати населення наших міст. Всі ці вантажі повинні безвідмовно й у величезній кількості перевозитися транспортом підприємств інфраструктури, щоб забезпечити безперебійну роботу кожної галузі виробництва й всієї національної економіки, забезпечити задоволення потреб населення в продуктах харчування й промислових товарів. Виробництво окремих продуктів і видобуток сировини не є повсюдними й зосереджено в певних районах України. Кам'яне вугілля, нафта, залізна руда добуваються в тих місцевостях, де копалини перебувають у надрах землі; сільське господарство особливо розвинене в районах, що володіють родючим ґрунтом і сприятливими кліматичними умовами; значна частина підприємств обробної промисловості перебуває у великих містах. Окремі місцевості нашої країни, таким чином, володіють відомою виробничою спеціалізацією, перевагою тих галузей виробництва, умови розвитку яких у даному районі найбільш сприятливі. На долю транспортної інфраструктури випадає завдання зв'язувати всі ці райони, що взаємно доповнюють один одного. При значній території нашої країни доводиться здійснювати перевезення на значні відстані з тих районів України, де виробляється дана продукція, в усі інші. У сучасних умовах всі ці види транспорту складають єдину транспортно-інфраструктурну мережу, взаємно зв'язані і є продовженням і доповненням один іншого. Однак кожному виду транспорту найбільш властива певна сфера роботи.

У транспортній інфраструктурі України залізниці є універсальним видом транспорту з найбільш широкими можливостями використання для виконання перевезень. Загальна довжина залізничної мережі України - понад 22 тис. км, представлена шістьма залізницями, що охоплюють майже всю територію держави. Універсальність пояснюється як деякими особливостями нашої країни, так і властивостями саме залізничного транспорту. При сучасному рівні розвитку технічних засобів залізниці можуть бути побудовані



повсюдно й можуть забезпечити найкоротше сполучення між будь-якими пунктами нашої країни. Розміщення залізничної мережі по території України складалося в ході тривалого історичного процесу її розвитку протягом більше ста років і відбиває розподіл промисловості й еколого-економічну ефективність використання сільського господарства. Найбільш густа мережа залізниць розташована в центральних і південних областях України. Основні залізничні магістралі в цій частині мережі з'єднують між собою найважливіші промислові райони.

Хоча на деяких напрямках залізниці будувалися без достатнього техніко-економічного обґрунтування, або без врахування прогностичних показників розвитку підприємств, демографічної ситуації району. У результаті з'явилося багато паралельних малозавантажених ліній, які поступово перетворюються у малодіяльні ділянки, окремі види транспорту конкурують один з одним. Робота залізниць України у багато разів перевершує роботу інших видів транспорту національної транспортної системи.

Залізничний транспорт є складним виробничим організмом, всі частини якого перебувають у тісному взаємному зв'язку один з одним. Цей зв'язок проявляється й між галузями залізничного господарства й між окремими ділянками розосередженої більш ніж на двадцять тисяч кілометрів залізничної мережі. Так, ефективність роботи локомотивів залежить не тільки від їх кількості, потужності й продуктивності праці машиністів, але й від цілого ряду інших факторів - постачання паливом, роботи станцій, своєчасного усунення несправностей вагонів, стану колії. У свою чергу робота станцій, Дирекцій залежить не тільки від експлуатаційників, але й від локомотивної служби, яка повинна вчасно надавати локомотиви під поїзди, і від вагонників, зобов'язаних утримувати вагони в справності, і від колійників, у завдання яких входить підтримка колії в стані, що забезпечує безперебійне просування поїздів по ділянках. Таким чином, робота всіх галузей залізничного господарства взаємно пов'язана й взаємно обумовлена. З іншого боку, досить тісно пов'язані у своїй роботі й окремі ділянки залізниць. Кожна ділянка не являє собою ізольованої одиниці, його робота впливає на роботу сусідніх ділянок, сусідніх залізниць, всієї мережі. Щодо цього залізнична інфраструктура сильно відрізняється від промисловості.

Якість роботи якого-небудь промислового підприємства може не зробити ніякого впливу на роботу суміжного, приналежного тієї ж галузі. На залізничному транспорті положення зовсім інше. Якщо яка-небудь ділянка залізниці, яка-небудь станція працює погано, це впливає на роботу сусідніх станцій, ділянок всієї залізниці, а нерідко й всієї мережі в цілому. Так, у Результаті поганої роботи якої-небудь станції з'являються ускладнення в прийомі поїздів цією станцією із сусідніх, через що там почнуть збирати вагони, разом з тим сповільниться оборот рухомого складу на ділянці й

надзвичайно ускладниться вся його робота, а це неминуче приведе до перебоїв або навіть до затору руху на всій магістралі й може відбитися на роботі ряду залізниць, що примикають, а іноді й більше віддалених.

Взаємна залежність роботи всіх галузей залізничного господарства й всіх частин залізничної мережі, що представляє собою єдине ціле, єдиний виробничий організм, вимагає централізації керівництва всім залізничним транспортом і найсуворішою дисципліною. Тільки за цією умовою можлива безперебійна робота всієї залізничної системи, забезпечення маневреності й повного використання всіх ресурсів залізничного господарства. Для того щоб централізоване керівництво залізничним транспортом було дійсно оперативним, необхідно чітко й точно виконання наказів і розпоряджень всіх вищестоящих начальників їх підлеглими.

На початку перших років незалежності перед Україною постала необхідність формування власної системи управління транспортно- дорожньою інфраструктурою, координації діяльності різних видів транспорту. Основними напрямками транспортної політики з 1992 року до сьогодні є розширення транспортних послуг, підвищення їх якості та ефективності, інтеграція в європейську та світову транспортні мережі, становлення нашої країни як транзитної держави, розвиток національної мережі міжнародних транспортних коридорів.

Перетворення у транспортному секторі незалежної України були тісно пов'язані з євроінтеграційним вектором державної політики. У 1994 р. підписана Угода про партнерство та співробітництво з Європейським співтовариством, що визначила принципи свободи транзиту товарів. Виключно вигідне географічне положення України на шляху основних транзитних потоків між Європою та Азією, наявність незамерзаючих морських портів, розвинутої транспортної мережі зумовили ще один важливий напрям державної політики у сфері транспорту, а саме - утвердження нашої країни як транзитної держави.

**Висновки та пропозиції щодо подальшого дослідження проблеми.** У результаті вивчення економіко-історичних засад формування транспортної інфраструктури було з'ясовано її місце в національній економіці України. Визначено, що основні особливості технічного озброєння й технологічний процес експлуатаційної діяльності, взаємозалежність між окремими елементами й галузями транспортного господарства дозволили перетворити колись відсталу й аграрну країну в індустріальну державу за рахунок формування потужної транспортної інфраструктури.

Дослідження економіко-історичних засад формування транспортної інфраструктури України розкрило стійку позитивну динаміку перевезень, що відповідала основним тенденціям економічного розвитку України. Розкрито джерела формування вантажних потоків на залізничному транспорті, що

дозволяє впевнено визначити причини формування малодіяльних ділянок на залізничному транспорті України.

**Список використаних джерел:**

1. Канторович Л. В. Проблемы эффективного использования и развития транспорта / Л. В. Канторович: Под ред. В. Н. Лившица. Н. В. Паенсона, Е. Ф. Тихонова. - М.: Наука, 1989. - 304 с.

2. Кулаев Ю. Ф. Економіка залізничного транспорт): Навчальний посібник / Ю. Ф. Кулаев: 2-е вид., переробл. і допов. - К.: «Фенікс», 2012. - 240 с.

3. Миротин Л. Б. Логистика: общественный транспорт / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташибаев, В. Д. Герарин, Вл. Вас. Зырянов, Нас. Вл. Зырянов, А. В. Шабанов. В. М. Курганов. В. А. Гудкова: Под общ. ред. Л. Б. Миротина. - М.: Издательство «Экзамен». 2003. - 224 с.

4. Петренко Е. А. Реформирование железнодорожного транспорта: теория и мировой опыт: Монография / Е. А. Петренко: НАН Украины. Ин-т экономики промышленности [и др.]. - Донецк: Юго-Восток, 2010. - 413 с.

5. Сич С. М. Законы экономики транспорта: Монография / С. М. Сич. В. М. Кислий. - Ніжин: ГОВ «Аспект-Поліграф», 2009. - 160 с.

6. Хануков Е. Д. Транспорт и размещение производства. - М.: Трансжелдориздат. 1956.-412 с.

## **ECONOMIC AND HISTORIC BASIS FOR THE FORMATION OF THE TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF UKRAINE**

Economic-historical analysis of the formation of the transport infrastructure is important because it took place in profoundly different socio-economic and state-political conditions. Each of these stages is substantially changed as the General conditions and requirements for transport and ways of their solution.

A detailed analysis of economic and historical basis for the formation of the transport infrastructure of Ukraine, performed by the author allowed to reveal the factors that had a decisive influence on the initialization process of the construction of Railways in certain areas, in certain areas.

Disclosed sources of formation of cargo flows on rail and identifies possible causes of the formation of low-traffic segments.

The process of active construction of Railways on the territory of Ukraine begins during the second half of the nineteenth century. The impetus for the development of the rail network gave the process of the formation of the capitalist system in the economy of Ukraine.

As a result began to appear the elements of urbanization and industrialization: after the abolition of serfdom increased the population of cities began to operate industrial plants, have earned mine. But the most conspicuous evidence of these changes is the emergence of a new kind of communication - Railways, appeared in these lands as the embodiment of economic, social and cultural change.

A study of economic and historical grounds of formation of transport infrastructure, it was found its place in the national economy of Ukraine.

It is defined that the main features of technical equipment and technological process operational activity, the interdependence between the individual elements and sectors of the transport economy helped to transform the once-backward and agrarian country into an industrial power due to the formation of a strong transport infrastructure.

The study of economic and historical basis for the formation of the transport infrastructure of Ukraine revealed sustainable positive dynamics of transportation, consistent with the main trends of economic development of Ukraine.

Disclosed sources of formation of cargo flows to railway transport, which allows you to identify the causes of the formation of low-traffic segments of railway transport of Ukraine.

Keywords: transport infrastructure, melodiands the site, the efficiency of the transport.

УДК 338.49

Кириченко С.О.

## **КЛАСИФІКАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В РЕГІОНАХ ЗА ФУНКЦІОНАЛЬНО-СПЕЦІАЛІЗОВАНИМ ПІДХОДОМ**

*У статті досліджено існуючі класифікації соціальної інфраструктури. Встановлено, що на сьогоднішній день частіше за все класифікація соціальної інфраструктури відбувається у залежності від її функціональних завдань. Запропоновано класифікацію соціальної інфраструктури за функціонально-спеціалізованим підходом. Обґрунтовано, що усі виділені складові соціальної інфраструктури на основі функціонально-спеціалізованої класифікації мають свої специфічні особливості, закономірності розвитку та функціонування.*

*Ключові слова: соціальна інфраструктура, інфраструктура, розвиток, класифікація, функціонально-спеціалізований підхід.*

*В статті досліджені існуючі класифікації соціальної інфраструктури. Установлено, що на сьогоднішній день частіше за все класифікація соціальної інфраструктури проводиться в залежності від її функціональних завдань. Предложена класифікація соціальної інфраструктури по функционально-специализованному подходу. Обосновано, что все выделенные составляющие социальной инфраструктуры на основе функционально-специализованной классификации имеют свои специфические особенности, закономерности развития и функционирования.*

*Ключевые слова: социальная инфраструктура, инфраструктура, развитие, классификация, функционально-специализованный подход.*

**Вступ.** Тривалий час соціальну інфраструктуру розглядали у контексті інфраструктури, а не як окрему економічну категорію, а при визначенні частіше всього використовуються два підходи: макроекономічний - за яким соціальна інфраструктура розглядається як сукупність певних галузей; мікроекономічний - в якому соціальна інфраструктура трактується як сукупність об'єктів або елементів.

Але і перший і другий підходи об'єднують те, що галузі й об'єкти соціальної інфраструктури спрямовані на утворення відповідних умов розвитку й задоволення матеріальних та духовних потреб життєдіяльності населення.

Все це призвело до того, що при класифікації соціальної інфраструктури також використовуються різні підходи. Необхідно відзначити, що вчені до складу соціальної інфраструктури відносять 16 інтегрованих галузей, які складаються більше ніж з 50 підгалузей [2, с. 25], все це вимагає уточнення класифікації соціальної інфраструктури регіонів.

Аналіз основних досліджень. Відокремлення економічної категорії «інфраструктура» знайшли своє відображення у працях таких зарубіжних вчених: П. Розенштейна-Родана, А. Хіршмана, А. Янгсона та ін. авторів.

Розв'язанню проблем розвитку соціальної інфраструктури, визначенню сутності цієї економічної категорії та її класифікації присвячено роботи таких вчених як: О.М. Алимов, Б.М. Данилишин, А.А. Мазараки, М.К. Орлатий, Ю.І. Саенко, Д.М. Стеченко та ін.

**Невирішена раніше частина загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість публікацій відносно значення та проблем розвитку соціальної інфраструктури, її класифікація залишається досі дискусійним та не вирішеним питанням, що вимагає уточнення.

**Постановка завдання.** Метою статті є на основі аналізу існуючих підходів до класифікації та класифікації соціальної інфраструктури удосконалити її використовуючи функціонально-спеціалізований підхід.

**Результати дослідження.** Автори, які стояли у витоків формування наукових поглядів щодо функціонування соціальної інфраструктури, визначали наступну класифікацію об'єктів соціальної інфраструктури.

Так, наприклад, Платон М.С. класифікував соціальну інфраструктуру як «підготовку і перепідготовку кадрів, роздрібну торгівлю і громадське харчування, охорону здоров'я, житлово-комунальне господарство, забезпечення та утримання дітей, а також забезпечення відпочинку і підвищення культури трудящих» [6].

Некрасов Н.Н. відносив до класифікації «житловий фонд, установи освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, науки та мистецтва, спорудження спортивно-оздоровчого характеру, пасажирський транспорт» [5].

Дуже конкретний перелік об'єктів, які відносяться до соціальної інфраструктури надав академік О.М. Алимов, а саме це «сукупність об'єктів торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування населення, житлово-комунального господарства, транспорту, зв'язку, кредитування, державного страхування населення, охорони здоров'я, фізичної культури і спорту, соціального забезпечення, народної освіти, охорони навколишнього середовища, культури і мистецтва, побутового призначення на виробництві, суспільно-політичного призначення, об'єктів для міжособистісного спілкування тощо ...» [1, с. 227].

При класифікації соціальної інфраструктури деякі вчені [3, с. 172; 4, с. 6] виходять з того, що ототожнюють її зі сферою послуг, наприклад, І.Ф. Коломієць у складі соціальної інфраструктури виділяє: розподільчу, виробничу, споживчу та суспільну інфраструктуру, зводячи її до надання послуг [4, с. 6]. І.П. Кінаш, використовуючи при класифікації функціональний підхід, поділяє соціальну інфраструктуру на шість складових: соціально-побутову, соціально-оздоровчу, освітньо-духовну.

фомадсько-політичну, комунікаційну, соціально-економічну та наголошує, що «сфера послуг та соціальна інфраструктура - це тотожні поняття» [3, с. 172].

М.М. Тимошенко, класифікуючи соціальну інфраструктуру, виділяє два підходи класифікації за територіальною та галузевою належністю [9]. На наш погляд, соціальна інфраструктура є набагато ширшим поняттям ніж сфера послуг. Інші вчені використовують функціональний підхід при класифікації, так П.В. Прокопишак поділяє соціальну інфраструктуру на: соціальну-побутову, соціально-оздоровчу, соціально-духовну, соціально-економічну [8, с. 13]; І.В. Прокопа визначає побутову та соціально- економічну інфраструктуру, відносячи до останньої галузі, які беруть участь у формуванні та розвитку робочої сили [7, с. 10]. І.Ф. Гнибіденко класифікує соціальну інфраструктуру у залежності від призначення її складових галузей на: галузі соціально-культурні або соціально-економічні, та соціально- побутові або матеріально-побутові галузі [2, с. 23].

Отже, на сьогоднішній день частіше за все класифікація соціальної інфраструктури відбувається у залежності від її функціональних завдань, хоча також використовуються й інші підходи: за розповсюдженням окремих складових інфраструктури на певній території, за рівнем розвитку, за складом капіталу, за інноваційним направленням тощо.

На наш погляд, у залежності від функціональних завдань та впливу на відтворювальний потенціал регіону, соціальна інфраструктура поділяється на:

1) інфраструктуру комунально-побутового обслуговування - задля створення умов життєдіяльності населення (громадське харчування, торгівля, житлово-комунальне господарство та житлове будівництво, побутове обслуговування, транспорт, зв'язок);

2) інфраструктуру управління, охорони громадського порядку та екології - задля забезпечення умов безпеки життєдіяльності; включає в себе обслуговуючу функцію (охорона довкілля, державне, регіональне та муніципальне управління, охорона громадського порядку, правові послуги);

3) соціально-економічне обслуговування - задля відтворення робочої сили та всебічного розвитку особистості, що сприяє формуванню громадської думки і світогляду, яке може бути розподілено у свою чергу на:

а) відтворення та збереження фізичного здоров'я (охорона здоров'я, фізична культура і спорт, соціальне забезпечення, туризм, рекреація, відпочинок та дозвілля);

б) інтелектуально-культурну діяльність (освіта, культура, мистецтво, видавнича діяльність та книготоргівля);

в) кредитування й страхування населення (установи, що акумулюють тимчасово вільні грошові ресурси - банки; страхові й гарантійні компанії; кредитні, інвестиційні фонди);

г) суспільно-політичну діяльність (наука, діяльність у галузі масової інформації, громадських організацій, товариств, асоціацій, об'єднань).

До соціальної інфраструктури, на наш погляд, відноситься управління та охорона громадського порядку та екології, оскільки в сучасних умовах економічної дестабілізації неможливо уявити відтворення, розвиток та життєдіяльність людини без забезпечення захисту прав, свобод, життя, здоров'я, майна та інтересів населення, охорони порядку відповідно до законодавчо закріплених норм громадського порядку, а також установ, організацій та закладів, що це забезпечують.

Також важливого значення набувають підприємства, установи та споруди, які безпосередньо відносяться до охорони, відтворення і поліпшення навколишньою середовища, задля забезпечення санітарно-епідемічних та гігієнічних норм, у тому числі якісною водою, чистим повітрям тощо. Таким чином, з урахуванням своєї значимості захист та піклування про людину, та посилення свідомості населення у сфері екології можна віднести безпосередньо до функцій соціальної інфраструктури - забезпечення умов безпеки життєдіяльності громадян.

Висновки. Отже, такий функціонально-спеціалізований підхід, на наш погляд, є оптимальним по відношенню до класифікації соціальної інфраструктури з урахуванням направленості її матеріально-речових елементів на забезпечення загальних умов діяльності людини у сфері праці, побуту, сім'ї, суспільно-політичному, духовному, інтелектуальному розвитку та життєдіяльності.

На наш погляд, щодо класифікації соціальної інфраструктури використання функціонально-спеціалізованого підходу за галузями дає більше уявлення про цілісність цього поняття та його сутність хоча і менше деталізує, ніж при класифікації за об'єктами та елементами, що входять до цих галузей.

Необхідно відзначити, що усі виділені складові соціальної інфраструктури на основі функціонально-спеціалізованої класифікації мають свої специфічні особливості та закономірності розвитку та функціонування, але при цьому деталізують таку специфічну категорію як «соціальна інфраструктура», що у подальших дослідженнях сприятиме визначенню організаційно-економічних заходів розвитку соціальної інфраструктури регіонів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Алымов А. Н. Социальная инфраструктура: вопросы теории и практики А. Н. Алымов, А. Л. Кочерга, В. А. Богаенко. - К.: Наукова думка, 1982. - 335 с.

2. Гнибіденко І. Ф. Сільська соціальна інфраструктура: аспекти розвитку та зайнятості населення / І. Ф. Гнибіденко. - К.: РВПС України НАН України. 2003. - 54 с.



3.Кінаш І. П. Структура і склад соціальної інфраструктури / І. П. Кінаш // Вісник соціально-економічних досліджень. -2012. -Вип. 3(46). Ч. 2.-С. 171-176.

4.Коломієць І. Ф. Соціальна інфраструктура регіону в умовах розвитку ринкових відносин: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.04 /І. Ф. Коломігць. - Львів: 1993 - 128 с.

5.Некрасов Н. Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы / Н. Н. Некрасов. - М.: Издательство «Экономика», 1978. - 344 с.

6.Платон М. С. Социальная инфраструктура села / М. С. Платон. - м.; Агропромиздат. - 1986. - 150 с.

7.Прокопа І. В. Соціальна інфраструктура села: формування нового механізму розвитку /І. В. Прокопа. - К.: Ін-т економіки НАН України, 1996. - 172 с.

8,Прокопишак К. В. Регулювання розвитку соціальної сфери села в умовах становлення ринкових відносин / К. В. Прокопишак. - Львів: Українські технології 2002. - 262 с.

9.Тимошенко М. М. Теоретичні засади розвитку соціальної інфраструктури сільських територій / М. М. Тимошенко // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. 2014. - ,4» 11. Режим доступу: <http://www.economy.navka.com.ua/?op=1&z=3501>

Kyrychenko S.O.

## **CLASSIFICATION OF SOCIAL INFRASTRUCTURE IN THE REGIONS BY FUNCTIONAL-SPECIALIZED APPROACHES**

The article explored the classification of existing social infrastructure. It is established, that the despite the large amount of publications relatively importance and problems of social infrastructure, its classification is still a discussion and unresolved issue that requires clarification.

A result of investigation found, that to date most commonly classification of social infrastructure is depending on its functional objectives, but also used by other approaches: the spread of individual components of the infrastructure in 3 particular area, the level of development, equity for innovative direction etc.

In our opinion, depending on the functional objectives and impact on the reproductive potential of the region, social infrastructure is divided into:

1)the infrastructure communal services - for creation of life conditions of the population (catering, trade, utilities and housing, public services, transport, communications);

2)infrastructure of management, public safety and the environment - for life safety conditions; includes serving function (the environment, state, regional and municipal management, public order, legal services);

3) socio-economic services - for the reproduction of labor and full development of personality that contributes to public opinion and world view that can be divided in turn into:

a) reproduction and preservation of physical health (health, physical culture and sports, social welfare, tourism, recreation, leisure and entertainment);

b) intellectual and cultural activities (education, culture, art, publishing and book trade);

c) credit and insurance of population (institutions that accumulate temporarily free money resources - banks, insurance companies and guarantee, credit, investment funds);

d) socio-political activities (science, activities in the field of media, NGOs, societies, associations, unions).

Thus, a functionally specialized approach is optimal with the classification social infrastructure based on orientation material elements at providing overall conditions of rights at work, life, family, social, political, spiritual, and intellectual development of life. ■

It is proved for the classification of social infrastructure using functional and specialized approach by industry, gives more understanding about the integrity of the concept and its essence, though less details than the classification of objects and elements belonging to these sectors.

It is noted, that all marked components of social infrastructure based on functionally specialized classifications and have their own specific characteristics and patterns of development and operation, but the detailing such specific category as "social infrastructure)) that in further researches will help determine the organizational and economic measures of social infrastructure regions.

УДК 330.142.2:336.7:330.34(045)

Петровська СВ., Костюк І.В.

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ**

*У статті розглядається сутність та специфічні особливості інвестиційної діяльності банків, визначено види та джерела. Запропоновані пропозиції по вдосконаленню та залученню інвестицій до комерційних банків України.*

*Ключові слова: інвестиції, комерційні банки, капітал, економіка.*

*В статье рассматривается значение и специфические особенности инвестиционной деятельности банков, определяются виды и источники. Выдвинутые предложения по усовершенствованию и привлечения инвестиций к коммерческим банкам Украины.*

*Ключевые слова: инвестиции, коммерческие банки, капитал, экономика.*

Постановка проблеми. Умовою успішного розвитку банків України є активна інвестиційна діяльність, яка відіграє істотну роль у функціонуванні та розвитку економіки. В даний час значний інвестиційний потенціал концентрується в установах банківської системи, які мають виняткові можливості використання трансакційних, грошових коштів та кредитної емісії. Притоку в інвестиційну сферу приватного національного та іноземного капіталу перешкоджають політична нестабільність, інфляція, недосконалість законодавства, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення. Взаємозв'язок цих проблем посилює їх негативний вплив на інвестиційну ситуацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогоднішня наукова економічна думка значну увагу приділяє розвитку та удосконаленню економічного аналізу процесу залучення інвестицій до банківської системи, оцінці принципів та підходів стратегічного управління в цьому процесі, та розробленню ефективних підходів до вдосконалення та процесу залучення фінансових коштів. По даним напрямкам дослідження працювала низка зарубіжних та вітчизняних наукових працівників: Л. М. Борщ., О. В. Васюренко, А. М. Герасимович, СВ. Глушенко, А.І. Захарченко, А.А. Пересада, Т.В. Майорова, І.О. Лютий, Г.Дж. Александер, Дж.В. Бэйли, У.Ф. Шарп, та інші.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Інвестиційна Діяльність та прийняття будь-якого рішення в цій сфері в значній мірі обумовлені цілями, які мають сприяти досягненню ефективного результату - прибутковості банку, що в недостатній мірі досліджено в науковій літературі.

Мета статті. Метою даної статті є виявлення специфічних ознак інвестиційної діяльності комерційних банків в умовах та перспективи розвитку в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Інвестиційна діяльність та прийняття будь-якого рішення в цій сфері в значній мірі обумовлені цілями, які мають сприяти досягненню ефективного результату - прибутковості банку. Необхідність інвестиційної діяльності комерційних банків обумовлена взаємозалежністю розвитку банківської системи та економіки в цілому. З одного боку, банківські установи зацікавлені в стабільному економічному середовищі, що є необхідною умовою їхньої діяльності, а з іншого — стабільність економічного розвитку багато в чому залежить від високого ступеня надійності банківської системи. її ефективного функціонування. Банківська система є важливим джерелом задоволення інвестиційного попиту. Інвестиційна діяльність комерційних банків здійснюється з допомогою: власних ресурсів, позикових і залучених коштів. Основні напрями участі банків інвестиційному процесі згорання у найбільш загальному вигляді такі:

- мобілізація банками коштів у інвестиційні мети;
- надання кредитів інвестиційного характеру;
- вкладення засобів у цінних паперів, паї, долевие участі (за рахунок банку, і за дорученням клієнта).

Інвестиційна діяльність банків сприймається як бізнес з надання двох типів послуг, такі як збільшення готівки шляхом випуску чи розміщення цінних паперів з їхньої первинному ринку та з'єднання покупців і продавців існуючих цінних паперів на вторинному ринку і під час функції брокерів і/або дилерів. З переходом до ринкової економіки і становленням ринку трактування банківських інвестиції як довгострокових капіталовкладень у цінних паперів знаходить відбиток й у вітчизняної економічної літературі. Зазначається, що банківським інвестиціям відносять цінних паперів з терміном досі погашення понад один рік. [1]

До інвестиційних вкладень також варто віднести банківські інвестиційні кредити, оскільки вкладення в цінні папери та надання кредитів формують інвестиційно-кредитний портфель банку. Банки України за надання інвестиційних кредитів покращують свою діяльність шляхом, коли банк вкладає кошти в цінні папери, що значно диверсифікує його активи, значно підвищує стабільність банківського сектору та забезпечує надійність збереження коштів вкладників. Поширення конкуренції між суб'єктами інвестиційних відносин на фондовому ринку, що сприяє зменшенню витрат інвесторів та емітентів. Формування банківського та промислового капіталу ефективно впливає на діяльність банку, тим що посилює конкурентоспроможність установи.

Згідно з чинним законодавством комерційні банки в Україні можуть поєднувати банківські, інвестиційні та страхові операції. Участь комерційних

банків в інвестиційному процесі має як позитивні, так і негативні моменти. До позитивних можна віднести наступні:

1. Допуск банків на фондовий ринок сприятиме конкуренції між його учасниками, що означає зменшення витрат емітентів та інвесторів.

2. Вкладення банком коштів у цінні папери диверсифікує його активи, що підвищує стабільність банку, а отже, і надійність збереження коштів вкладників.

3. Взаємопроникнення банківського та промислового капіталу покращує потік інформації, посилює конкурентоздатність банків та виробничого сектора. Володіючи акціями підприємства, банки отримують доступ до депозитів, а також мають вплив на підприємство у поверненні кредитів.

Проте є ряд негативних аспектів щодо участі комерційних банків в інвестиційному бізнесі. Операції з цінними паперами є більш ризиковим видом діяльності, ніж банківська справа. Збитки банків від зміни курсової вартості цінних паперів або невдалого їх розміщення при емісії цінних паперів можуть зашкодити інтересам банків, дестабілізувати банківську систему. Наявність системи страхування депозитів зменшує самосвідомість банкірів. Поєднання банківського та інвестиційного бізнесу здатне спричинити конфлікт інтересів між структурними підрозділами банку. [4]

Усі банківські операції з цінними паперами можна поділити на три основні групи: емісійні - пасивні операції, які здійснюються через випуск цінних паперів власного боргу; клієнтські - посередницькі операції з цінними паперами, які здійснюються банками від імені, за рахунок та на користь клієнтів; інвестиційні - активні операції із вкладення власних та залучених фінансових ресурсів у фондові активи шляхом придбання відповідних цінних паперів на фондовому ринку від свого імені. В інвестиційному портфелі цінних паперів банку можна виділити: цінні папери банків на інвестиції; цінні папери банків на продаж (за правилами біржової спекулятивної гри); цінні папери для вкладів в асоційовані компанії (пайова участь); цінні папери для вкладень у дочірні компанії.

Реалізація банківськими установами інвестиційної діяльності має бути пов'язана з прийняттям конкретних рішень у сфері нарощування обсягів банківських інвестиційних ресурсів. Від того, наскільки банки приділятимуть увагу формуванню даних ресурсів залежить їх спроможність здійснювати активні інвестиційні операції. Відтак, інвестиційний потенціал банку можна поділити на власний і залучений. [2]

Необхідність активізації банків в інвестиційному процесі визначається взаємообумовленістю ефективного розвитку банківської системи в економіці в цілому. Паралельний розвиток процесів універсалізації та спеціалізації діяльності банків привело до формування інвестиційних банків нового типу, відмітними рисами яких є: глобальний характер

діяльності, наявність значного вільного капіталу, повний набір диверсифікованих та комплексних послуг, створення власного бізнесу з управління активами, здійснення роздрібних операцій з дрібними і середніми клієнтами через розвиток потужних брокерських мереж, злиття зі страховим бізнесом. Важливу роль у забезпеченні інвестиційного режиму грають грошово - кредитні, податкові, структурні та інші методи стимулювання інвестицій. [3]. Організаційна інфраструктура інвестицій буде ставати все більш інтернаціональною і інтегрованою. Вона не повинна замикатися на території держави, або окремої її частини. Чим більш різнобічною буде склад такої інфраструктури, тим повніше вона зможе реалізовувати можливості різних держав, інвестиційних технологій та залучати ресурси на більш зручних та вигідних умовах. З огляду на це, вважаємо за доцільне розглянути основні характерні риси інвестиційно-орієнтованих банків:

- велика універсальна кредитна установа поєднує велику кількість допустимих видів діяльності на ринку цінних паперів, а також на деяких інших фінансових ринках;
- головною вважається діяльність щодо залучення фінансування за рахунок цінних паперів;
- банк, будучи самостійною, ліквідною та кредитною установою оперує, передусім, на оптових фінансових ринках;
- пріоритетність використання вбачає в середньо та довгострокових вкладеннях;
- цінні папери є основою його кредитно-інвестиційного портфелю, при цьому більшість банків найбільшою мірою орієнтуються на недержавні цінні папери;
- банк вступає у взаємини з усіма учасниками ринку інвестування;

**Висновки.** Отже, на сучасному етапі розвитку в Україні від ефективної діяльності комерційних банків в інвестиційному напрямку залежить подальший розвиток інвестиційного вектора ринкової економіки в цілому та банківської системи зокрема. Однак, незважаючи на це, основними інвестиційними цілями банків України є лише забезпечення належної доходності від фінансових вкладень при мінімальних ризиках.

#### **Список використаних джерел:**

1. Дерев'янко К.І. Оцінювання впливу зовнішнього середовища та прийняття рішення щодо реструктуризації підприємства / К.І. Дерев'янко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2010. - №2. - С. 71-74.
2. Захарін С.В. Кредитування інвестиційної діяльності // Фінанси України. - 2004.-№4. -С. 102.
3. Исаев Г.Н. Информационные технологии / Г.Н. Исаев. - Омега-Л, 2012. - 464с.
4. Лазаренко А.Л. Эволюция развития коммерческих банков как отражение объективной потребности инвестиций в воспроизводственный процесс народного хозяйства. Брошюра. - Орел: Издательство ОрелГИЭТ, 2003. - 96 с.

## **PROBLEMS OF INVESTMENT COMMERCIAL BANKS**

Investment activity and adoption of any decision in this area is largely due to goals that should contribute to the achievement of effective result - profitability. The need for investment of commercial banks due to the interdependence of the banking system and the economy as a whole. The banking system is an important source of satisfaction popytu. Investytsiyna investment activities of commercial banks is carried out through: their own resources, borrowed and borrowed funds. The need to enhance bank;' investment process is determined by the effective interdependence of the banking system in the economy as a whole.

Parallel development processes universalization and specialization of banks led to the formation of investment banks a new type of distinctive features which are: the global nature of operations, significant free capital, a full set of diversified and comprehensive services, create their own asset management business, the implementation of retail operations with small and medium-sized customers through the development of powerful brokerage networks, the merger with the insurance business. An important role in the investment regime play money - credit, tax, structural and other methods to stimulate investment.

The development of project financing in Ukraine prevents unfavorable investment climate, lack of resources to finance large-scale capital-intensive projects, the low qualification of participants of project financing and other factors that increase project risk. Under these circumstances, solving the problem requires a comprehensive approach that takes into account the interests of various parties.

In the area of tax policy to create favorable conditions stimulate investment in the manufacturing sector foresees an increase in the efficiency of tax benefits when making investments. Thus, at the present stage of development in Ukraine of effective activity of commercial banks in investment towards the further development of the investment depends on the vector of market economy in general and banking in particular.

УДК 331.524

Богачов С.В., Тарасевич О.В.

## РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ УГОДИ ПРО ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

*В статті розглянуто особливості трансакційних витрат на ринку праці України та вплив інституційного середовища як основного фактора, що визначає їх розмір та умови виникнення під час трансформаційних перетворень ринку праці держави до світового ринку. Проаналізовано світовий досвід регулювання ринку праці з урахуванням Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС. Узагальнення та систематизація досвіду державного регулювання ринку праці на основі дослідження світових моделей соціально-трудова відносин дозволило дійти висновку щодо доцільності використання основних міжнародно визнаних трудових стандартів на ринку праці України згідно з положеннями Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС.*

*Ключові слова: ринок праці, трансакційні витрати, інституційне середовище, трансформаційні перетворення, світовий досвід. Угода про зону вільної торгівлі з ЄС.*

*В статье рассмотрены особенности трансакционных издержек на рынке труда Украины и влияние институциональной среды как основного фактора, определяющего их размер и условия возникновения во время трансформационных преобразований рынка труда государства в мировой рынок. Проанализирован мировой опыт регулирования рынка труда с учетом Соглашения о зоне свободной торговли с ЕС. Обобщение и систематизация опыта государственного регулирования рынка труда на основе исследования мировых моделей социально-трудова отношений позволило добраться к выводу о целесообразности использования основных международно признанных трудовых стандартов на рынке труда Украины в соответствии с положениями Соглашения о зоне свободной торговли с ЕС.*

*Ключевые слова: рынок труда, трансакционные издержки, институциональная среда, трансформационные преобразования, мировой опыт, Соглашение о зоне свободной торговли с ЕС.*

**Постановка проблеми.** В період підготовки до трансформації вітчизняної економічної системи у світову найбільш суттєві зміни відбулися у сфері регулювання ринку праці і соціально-трудова відносин. Особливо суперечливим був процес формування внутрішнього ринку праці держави у відповідності до світового ринку, який відзеркалює систему економічних механізмів, норм та інституцій економічно розвинутих держав світу щодо відтворення робочої сили і використання праці. Як відомо, особливості ринку праці впливають на процеси, що відбуваються в межах всієї економічної системи будь-якої країни, тому формування внутрішнього ринку праці України є однією з найскладніших соціально-економічних проблем трансформації національної економіки у світову економічну систему.



Входження України у світовий ринок праці передбачає організацію соціально-трудова відносин відповідно до міжнародних норм, що зумовлює необхідність дослідження зарубіжного досвіду регулювання соціально-трудова відносин на ринку праці. В сучасних умовах трансформації української економіки у світову актуалізація дослідження теоретичних і прикладних аспектів функціонування ринку праці обумовлена тим, що наукові і прикладні уявлення про економічну роль людини змінюються під час глобалізації економічних процесів;

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичну та методологічну основу дослідження склали фундаментальні дослідження проблем ринку праці та зайнятості населення таких зарубіжних вчених, як А. Сміт [1], П. Самуельсон [2], Дж. Кейнс [3], М. Вебер [4], О. Уільямсон [5]. проблеми розвитку і регулювання ринку праці досліджують такі вітчизняні вчені, як Е. М. Лібанова [6,7], Д. П. Богиня [8], А. М. Колот [9], Петрова [10], І. О. Цимбал [11], СІ. Бандур [12] та ін.

**Невирішена частина загальної проблеми.** Але деякі теоретичні і методичні питання, що стосуються державного регулювання ринку праці на основі використання світового досвіду з урахуванням положень Угоди про зону вільної торгівлі з Європейським Союзом, в нашій країні залишаються вирішеними недостатньо й вимагають подальшого дослідження.

Метою статті є теоретичний аналіз умов виникнення трансакційних витрат на ринку праці України та світового досвіду регулювання ринку праці з урахуванням Угоди про зону вільної торгівлі з Європейським Союзом.

**Виклад основного матеріалу.** Як відомо, в загальному значенні трансакційні витрати - це витрати, якими супроводжується здійснення «трансакцій». Уільямсон О. та Менар К. конкретизують поняття трансакції у фізико-технічному аспекті як «акт перетину» товаром чи послугою границі суміжних технологічних процесів (стадій виробництва, обміну чи використання). Коммонс Дж. визначає трансакційні витрати як додаткові витрати, пов'язані з процесом відчуження і отримання прав власності. Міллер М. та Стиглер Дж. визначають трансакційні витрати як такі, що супроводжують акт обміну інформацією. Вебер М. характеризує трансакційні витрати як такі, що спрямовані на встановлення та підтримання соціальних відносин певного типу. В межах ринку праці трансакційні витрати можна визначити як витрати зв'язку між економічними суб'єктами, які не входять до складу витрат технологічного процесу.

В моделях досконалої конкуренції трансакційні витрати є нульовими, тому, відповідно до першої теореми Р. Коуза. початковий розподіл прав власності абсолютно не впливає на структуру виробництва, оскільки кожна з правомочностей належить власнику, здатному запропонувати за неї найвищу Ціну, виходячи з можливості ефективного використання даної правомочності. За наявності позитивних трансакційних витрат умови обміну докорінно

змінюються. Відповідно до другої теореми Р. Коуза, початкове розмежування законних прав власності впливає на ефективність дії економічної системи, при чому набувають значення інститути та альтернативні ринку способи організації трансакцій.

На ринку праці активом, відносно якого укладаються контракти, є робоча сила. Тому трансакційні виграти обігу робочої сили можна трактувати як частку трансакційних витрат, що супроводжують функціонування інституційної структури працевлаштування і адаптації на робочому місці. О.1. Цимбал виокремлює наступні складові елементи трансакційних витрат працівників на вітчизняному ринку праці:

- витрати на пошук інформації про робоче місце;
- витрати на контакти з різними роботодавцями;
- витрати на ведення переговорів щодо умов зайнятості;
- витрати на співбесіду та тестування, оформлення документів;
- витрати на випробувальний термін на робочому місці;
- витрати на опанування знаннями та навичками, які необхідні для досягнення нормальної на даному робочому місці продуктивності праці;
- витрати, пов'язані з оволодінням специфічними для цього робочого місця знаннями та навичками, які точно не знадобляться на іншому робочому місці.

Перелічені витрати спрямовані на набуття робітником специфічної системи знань і навичок, що відповідно до положень трансакційної теорії О. Уільямсона стає фактором прив'язування людини до робочого місця і зменшення переговорної активності в подальших стосунках з роботодавцем. Але на ринку праці трансакційні витрати мають не лише працівники, а й роботодавці. За етапами укладення угоди О. Уільямсон розрізняє два види трансакційних витрат: по-перше, витрати, що виникають до укладання угоди - «ex ante» та, по-друге, витрати, що виникають після укладання угоди про найм робітника - це витрати «ex post».

Трансакційні витрати найму працівника «ex ante» здійснюються на ринку праці і супроводжують підготовку та укладення контракту про найм працівника. До них належать витрати щодо одержання інформації про ринок праці. Ці витрати мають місце як з боку працівника при пошуку альтернативних роботодавців, так і з боку роботодавця при пошуку якісної, кваліфікованої робочої сили. Їх розмір обумовлений асиметрією інформації, яка виражається через перебільшення працівником якості власних трудових послуг і приховування інформації та більшу проінформованість роботодавця про економічний стан підприємства і особливості вакантних місць. Також до трансакційних витрат «ex ante» належать витрати щодо оцінювання компетентності працівників та якості їхніх трудових послуг, що обумовлені неможливістю оцінити професійні якості працівника у повній мірі на момент

укладання контракту. Тому для зменшення рівня невизначеності роботодавці здійснюють додаткові витрати, спрямовані на професійний підбір персоналу, їх особливістю є можливість отримування значної економії коштів за рахунок вдалого підбору персоналу, яка значно перевищує додаткові витрати на аналіз якостей робітника під час укладання контракту. Витрати щодо ведення переговорів і укладення контракту про найм, також як і витрати окремих працівників на вхід до привілейованих видів зайнятості, теж є витратами «ex ante».

Трансакційні витрати найму працівників «ex ante» за своєю сутністю є переважно зовнішніми, пов'язаними з ринковими трансакціями — координацією і взаємодією суб'єктів трудової угоди на ринку праці. На відміну від них трансакційні витрати найму працівників «ex post» у більшості випадків є внутрішніми, тому що вони супроводжують управлінські трансакції. Ці витрати спричиняє опортуністична поведінка суб'єктів ринку праці, яка проявляється під час попереднього укладання угоди, коли, усвідомлюючи обмежені інформаційні можливості інших людей, власники робочої сили (робітники) або роботодавці, що найняли робітників, намагаються діяти лише з власною вигодою, тобто відхиляються від умов трудового контракту. Якщо зовнішні витрати плануються заздалегідь, то внутрішні витрати виникають в процесі здійснення трудових відносин. Їх неможливо передбачити, вони не плануються передчасно ні управлінським персоналом, ні робітником, вони непередбачувані ні з точки зору технологічного процесу виробництва, ні з точки зору функціонування ринку праці. Ці витрати фактично є трансакційними витратами, що не піддаються страхуванню внаслідок неможливості передбачити факт їх виникнення ні з боку працедавця, ні з боку працівника, що саме і може поставити під загрозу економічну діяльність фірми. Саме це передбачає необхідність аналізу можливості виникнення трансакційних витрат і прогнозування їх можливого розміру в тих чи інших умовах під час функціонування суб'єктів ринку праці в умовах дії Угоди про зону вільної торгівлі з Європейським Союзом.

Оцінити загальні трансакційні витрати на ринку праці кількісно дуже важко, тому існує три основних підходи до їх вимірювання. Перший підхід передбачає специфікацію трансакційних витрат, джерелом інформації для чого в світовій практиці є офіційні дані статистичних, урядових та інших установ щодо стану ринку праці. Другий підхід ґрунтується на розрахунку спреда, що є різницею між ціною, яку можна було б одержати після певного очікування, і ціною, за якою угода може бути укладена негайно, якщо учасники ринку не можуть очікувати більш вигідної ціни. Третій підхід спрямований на визначення сукупного обсягу ресурсів, що застосовуються Державною службою зайнятості та усіма інформаційними агенціями, які надають послуги з працевлаштування.

При цьому, одним з найвагоміших факторів зниження трансакційних витрат є ефективне функціонування інститутів ринку праці. Структурно інститути ринку праці, що регламентують взаємодію працівників і роботодавців у соціально-трудої сфери, можуть бути розподілені на формальні і неформальні. До формальних інститутів ринку праці України може бути віднесений інститут правового забезпечення, який формується на базі співпраці органів законодавчої та виконавчої влади з суспільними, організаційними, інформаційними, освітніми та науково-дослідницькими інститутами ринку праці і закріплюється у формі законів та нормативних актів в сфері трудових відносин. Вітчизняна інституційна інфраструктура не сприяє нормальному відтворенню робочої сили і тому є фактором високого рівня трансакційних витрат. Неефективність функціонування інституту правового забезпечення в Україні пов'язана з існуванням цілої низки протиріч, серед яких велике значення має застарілість норм трудового законодавства, відсутність обов'язкової норми письмової форми трудового договору, відсутність норм трудових відносин громадян, що працюють за кордоном, іноземців та осіб без громадянства, наявність в сучасному трудовому законодавстві значної кількості підзаконних нормативних актів, які суперечать актам, що вище них за юридичним рівнем. Також до протиріч функціонування інституту правового забезпечення ринку праці належить слабка система правозастосування та поширення практики неформальних домовленостей, які дозволяють обходити законодавчі норми.

На основі вищенаведеного особливого значення набуває Угода про зону вільної торгівлі з Європейським Союзом. У розділі IV «Торгівля і питання пов'язані з торгівлею» главі 13 «Торгівля та сталий розвиток» статті 291 ((Багатосторонні трудові стандарти та угоди» даної Угоди відзначено, що сторони забезпечують виконання основних міжнародно визнаних трудових стандартів [13]. Стаття 291 цієї Угоди визначає, що «1. Сторони визнають повну та ефективну зайнятість та гідну працю для всіх як ключові елементи для торгівлі в контексті глобалізації. Сторони підтверджують свої зобов'язання щодо сприяння розвитку торгівлі у такий спосіб, що приводить до повної та ефективної зайнятості й гідної праці для всіх, зокрема чоловіків, жінок та молоді. 2. Сторони забезпечують і реалізують у своїх законах та практиках основні міжнародно визнані трудові стандарти, а саме: а) свободу об'єднань та ефективне визнання права на колективні переговори; б) усунення всіх форм примусової чи обов'язкової праці; в) фактичне викоренення дитячої праці; та г) усунення дискримінації стосовно зайнятості та професій. 3. Сторони підтверджують своє зобов'язання щодо ефективного виконання основоположних та пріоритетних конвенцій МОП, які вони ратифікували, та Декларації МОП стосовно основних принципів та прав у світі праці 1998 року. Сторони також розглядають питання про ратифікацію та імплементацію інших конвенцій МОП, які класифікуються МОП як такі.

що відповідають сучасним вимогам. 4. Сторони наголошують, що трудові стандарти не повинні використовуватися для протекціоністських цілей в торгівлі. Сторони відзначають, що їхня порівняльна перевага жодним чином не повинна бути поставлена під сумнів» [13].

На відміну від української моделі правозастосування, для інституту правового забезпечення країн Західної та Східної Європи характерне жорстке законодавство ринку праці та вимоги щодо неухильного його виконання, що суттєво збільшує витрати роботодавців і перешкоджає їх неправомірним діям. Тому ринок праці цих країн не характеризується гнучкістю, що є однією з причин високого рівня хронічного безробіття. Ринок праці таких країн, як США, Великобританія, Канада, Австралія, Нова Зеландія регулюється відносно ліберальним законодавством, але закони виконуються неухильно. Інша модель правозастосування є характерною для країн Латинської Америки - трудове законодавство жорстке, але розповсюджується на відносно невеликий формальний сектор, в межах якого закони значною мірою виконуються.

Як відомо, окрім економічних відносин ринок праці включає ще й соціальні, правові та психологічні аспекти. В сучасних умовах в Україні окремі елементи, які забезпечують функціонування ринку праці, відсутні або знаходяться в стадії формування. Але і в інших країнах процес становлення ринку праці також відбувався нерівномірно внаслідок впливу різних умов і відмінностей як в економічній, так і в неекономічних сферах. Внаслідок цього кожна країна характеризується специфічними саме для неї відмінностями в процесах підготовки працівників, їх найму та організації профспілок. В світовій практиці регулювання ринку праці виокремлюють три основні моделі: США, Швеції та Японії.

Модель ринку праці США характеризується високою активністю суб'єктів ринку праці, яка ґрунтується на державній політиці підтримки конкурентного стану економіки та прагненням до індивідуального успіху. Політика зайнятості на підприємствах орієнтується на високу територіальну мобільність працівників між підприємствами, на прийом вже підготовлених в учбових закладах країни кадрів, що дозволяє мінімізувати витрати підприємства на виробниче навчання. Заробітна плата є результатом індивідуальних і колективних переговорів, укладання контракту або колективного договору. Для ринку праці США характерним є значний вплив профспілок на колективні переговори. Як наслідок, рівень заробітної плати залежить від попиту і пропозиції робочої сили, складності робіт, продуктивності праці, можливостей підприємства.

Американська модель ринку праці передбачає, що страхування на випадок безробіття регулюється федеральними законами і законами штатів. Федеральний закон встановлює загальні принципи страхування по безробіттю, які потім деталізуються в законах кожного з штатів. Страхові

внески по безробіттю платять підприємці і найняті робітники, а зібрані кошти спрямовуються окремо до федерального фонду і фондів штатів.

Сукупність відносин з найму працівників, рівня заробітної плати та соціального страхування у США вказує на властивості зовнішнього ринку праці, який характеризується відкритістю для всіх учасників. При цьому комплектація робочих місць здійснюється шляхом набору основної маси робочої сили, підготовленої поза межами підприємства, тому робоча сила в цих країнах відрізняється високим рівнем мобільності.

Разом з цим у США існує і внутрішній (внутрішньофірмовий) ринок праці, який характеризується закритістю та слабкою конкуренцією. Рух робочої сили, при цьому, здійснюється в основному у межах фірми. Підготовка персоналу здійснюється усередині підприємства і підпорядкована меті і цілям конкретної фірми. Внутрішньофірмові ринки відокремлені один від одного, тому їх функціонування визначається характером виробництва і внутрішнього розпорядку роботи. Тому кадри тієї або іншої фірми мають незначну конкурентоспроможність на зовнішньому ринку. Внутрішній ринок вирішує два головних завдання: забезпечення процесу оволодіння специфічними знаннями і навичками та внутрішньофірмовим досвідом; запобігання витоку одержаних знань і досвіду за межі фірми. Проте, для США переважаючим залишається зовнішній ринок, про що свідчить більш високий рівень безробіття, в порівнянні з Японією і Швецією.

Для японської моделі ринку характерним є внутрішній ринок. Тому відмінною рисою цієї моделі є «система довічного найму», яка гарантує зайнятість протягом усього терміну трудової діяльності працівників і формування самостійних профспілкових організацій усередині компаній. Така політика зайнятості дозволяє компанії здійснювати професійну підготовку і підвищення кваліфікації працівників з гарантією того, що кваліфіковані фахівці можуть не залишати фірму. При цьому підготовка ведеться відповідно до науково-технічного прогресу, структури робочих місць та модифікації продукції, що випускається. Відповідно до цієї моделі функціонування ринку праці при формуванні заробітної плати велике значення надається стажу роботи, що утримує працівників від переходу на інші підприємства. Але в останні роки все більше значення набуває облік кваліфікації і ефективності праці. Система довічного найму полегшує вирішення проблеми мінімізації безробіття, тому що дозволяє відносно «безболісно» скорочувати виробництво та робочий час і переводити працівників на дочірні підприємства або на підприємства інших фірм за взаємною угодою. Згідно даної моделі держава займається регулюванням зайнятості і соціального захисту населення переважно на макрорівні, забезпечуючи фірми і підприємства законами і державними нормативами, що відповідають патерналістській концепції.

Шведська модель ринку праці відрізняється активною політикою зайнятості, що проводиться державою. Їй притаманний яскраво виражений державно-ринковий механізм, в якому державні елементи регулювання дуже тісно переплетені з ринковими елементами саморегулювання при домінуванні державного регулювання. Виокремлюють наступні засади шведської моделі регулювання ринку праці:

- непрямі податки на товари і посігуги, які перешкоджають швидкому зростанню попиту та інфляції, стимулюють банкрутство нерентабельних підприємств;
- рівність оплати рівної праці незалежно від фінансового стану підприємства;
- поєднання низької інфляції та повної зайнятості в довгостроковій перспективі;
- селективна державна підтримка зайнятості в неефективних сферах економіки, які забезпечують соціально необхідні послуги.

Як можна побачити, активність держави в межах шведської моделі проявляється у виділенні значних фінансових ресурсів на програми підтримки зайнятості, перепідготовку робочої сили та підвищення її конкурентоспроможності. Кошти з фонду зайнятості йдуть на професійну підготовку і перепідготовку працівників, створення робочих місць, як в державному, так і в приватному секторі, шляхом субсидування приватних компаній, надання допомоги безробітним в пошуку робочих місць, у тому числі через інформацію і профорієнтацію, виплату компенсацій з переїзду до нового місця роботи.

Предметом особливої турботи держави є підтримка зайнятості в галузях, що забезпечують соціально необхідні послуги в депресивних регіонах. Політика в сфері зайнятості тісно пов'язана з іншими складовими державної політики: податковою, галузевою і регіональною політикою, що дозволяє підтримувати високий попит на робочу силу і високу зайнятість в країні.

Представлені моделі ринку праці формувалися протягом тривалого періоду і під впливом таких масштабних економічних перетворень, як світова економічна криза 1929-1933 рр. та світова криза 1974-1975 рр.

Науково-технічний прогрес та подальший розвиток соціально-економічних відносин сприяли появі значних змін в межах класичних моделей формування та регулювання ринку праці, і тому в сучасних умовах запропонована нова класифікація, в межах якої виокремлюється п'ять основних моделей:

1. Європейська (континентальна) модель має такі риси, як високий рівень правової захищеності працівника, жорсткі норми трудового права, орієнтовані на збереження робочих місць, галузеве тарифне регулювання та відносно невелика диференціація оплати праці.

2. Англосаксонська модель характеризується такими особливостями, як високий рівень розвитку трудового та цивільного права, відсутність централізованої системи управління зайнятістю та боротьби з безробіттям, надання широких прав і свобод роботодавцям щодо наймання й звільнення працівників, функціонування моделей корпоративних колективно-договірних відносин та відсутність таких відносин на рівні галузей та регіонів, мінімальна оплата праці в країні котра, як правило, законодавчо не закріплюється. Дана модель поширена в таких країнах, як США, Великобританія, Австралія, Нова Зеландія.

3. Японській моделі соціально-трудова відносин властивим є поширення принципу довічного наймання працівника, пряма залежність розмірів заробітної плати і соціальних виплат від тривалості роботи на фірмі, високий рівень розвитку внутрішньофірмового патріотизму та пов'язаних з ним методів мотивації праці, унікальні внутрішньофірмові системи росту і просування працівників.

4. Китайська модель поєднує жорстке регулювання трудових відносин і відносно високу соціальну захищеність робітників у державному секторі і повну відсутність правового регулювання в приватному і концесійному секторах. Ця модель може діяти в умовах розвитку індустріалізації, постійного тиску на ринок праці надлишкового населення і жорсткого авторитарного політичного режиму, який виключає робітничий рух.

5. Для шведської моделі характерним є те, що держава здійснює лише законотворчу функцію і створює правові основи для діяльності господарюючих суб'єктів.

Незважаючи на велику кількість специфічних рис окремих моделей регулювання ринку праці з точки зору правового регулювання трудових відносин, у світовій практиці виокремлюється дві головні тенденції - дерегулятивна та правоутворювальна. Деретулятивна тенденція набула поширення у Великобританії, США, Канаді, а правоутворювальна тенденція, характерна для Західної Європи. Деретулятивна модель трудових відносин базується на тому, що в основу регулювання трудових відносин покладено індивідуальний трудовий контракт як вияв вільного вибору працівниками умов своєї роботи, а колективні договори розглядаються як спосіб протидії такому вільному вибору. При цьому профспілки розглядають політику поширення індивідуальних трудових контрактів як намагання роботодавців «локалізувати» працівників від профспілок та знизити рівень їх соціального захисту, який є традиційно більш високим при системі колективних договорів. Як свідчить практика, у країнах, де переважно застосовується дерегулятивна модель регулювання трудових відносин, законодавством обмежується діяльність профспілок та містяться певні вимоги до них щодо надання доказів того, що делегування працівниками права вести колективні переговори від їх імені є добровільним.



На основі вищезазначеного найбільш характерною моделлю соціально-трудових відносин для українського ринку праці можна вважати шведську модель, оскільки держава створює законодавчу базу регулювання відносин між роботодавцями і працівниками та приймає участь у регулюванні ринку. Разом з цим в Україні спостерігаються й деякі риси інших моделей, наприклад, на деяких державних підприємствах існує залежність розмірів заробітної плати і соціальних виплат від тривалості роботи-на фірмі, в країні має місце тарифне регулювання оплати праці на регіональному та галузевому рівні.

Зрозуміло, що повністю відтворити модель взаємовідносин між працівниками і роботодавцями іншої держави неможливо, тому необхідно обирати ті підходи, які будуть прийнятними для сторін соціально-трудових відносин в Україні.

Загалом сучасному ринку праці в Україні притаманні такі ознаки, як низька ціна робочої сили, її невідповідність реальній вартості, зниження зайнятості у сфері суспільного виробництва, зростання кількості незайнятого населення, низька професійна й особливо територіальна мобільність трудових ресурсів та еміграція висококваліфікованої робочої сили.

Для української моделі соціально-трудових відносин характерним є застосування колективного договору як засобу регулювання взаємовідносин між працівником і роботодавцем. При цьому норми договору ґрунтуються на нормах законодавства України про працю, генеральних, регіональних та галузевих угодах. Таке соціальне партнерство має декілька недоліків, серед яких найбільший вплив на функціонування ринку праці має недосконалість законодавчої, нормативно-правової бази, низька мотивація сторін соціально-трудових відносин, формальний характер договорів і угод на різних рівнях економіки, невизначеність ролі держави в інституті соціального партнерства тощо. Відповідно до англосаксонської моделі державне регулювання національного ринку праці повинно ґрунтуватися на високому рівні трудового та цивільного права, галузевому тарифному регулюванні та сприянню невеликій диференціації в оплаті праці. При цьому, галузеве тарифне регулювання повинно мати рекомендаційний характер, а для зменшення диференціації в оплаті праці пріоритетним є застосування державного регулювання мінімальної заробітної плати оперативного характеру.

На регіональному рівні застосування положень японської моделі є раціональним не тільки для окремих роботодавців, а й для місцевих органів влади. Так, значний позитивний вплив матиме встановлення прямої залежності розмірів соціальних виплат від тривалості роботи працівника, використання внутрішньофірмових методів мотивації праці та унікальних систем просування працівників. Крім того, на регіональному рівні є можливим формування внутрішнього ринку праці, що передбачає співпрацю

місцевих органів влади та керівників фірм при підготовці фахівців необхідного рівня кваліфікації та спеціалізації. Для цього місцеві органи **ВЛЕДИ** можуть використовувати можливості фінансової системи регіону - механізми банківського кредитування роботодавців під створення нових робочих місць, надання субсидій і податкових пільг за рахунок коштів місцевих бюджетів тим підприємцям, які беруть активну участь в регіональних програмах працевлаштування, здійснюють на своїх підприємствах за власні кошти підвищення кваліфікації чи перепідготовку спеціалістів.

У цілому ситуація на українському ринку праці характеризується як інституціонально неврівноважена, що виявляється у відсутності дійових інститутів, які могли б забезпечити умови для забезпечення ринкової рівноваги. Однією з головних інституціональних перепон є інерційність зайнятості, яка має прояв у невідповідності динаміки зайнятості динаміці виробництва. На проблеми пристосування ринку праці до змін у попиті на працю впливають високі витрати обігу робочої сили, які пов'язані з наймом та звільненням працівників і знижують гнучкість інститутів ринку праці.

Так, у випадку звільнення робітника за скороченням штатів роботодавець повинен сплачувати вихідну допомогу, розмір якої коливається від одного до трьох місячних заробітків. Негрошові витрати також високі: про звільнення роботодавець повинен попередити робітника не менше ніж за 2 місяці, спрямувати інформацію в державні органи зайнятості, у разі масових звільнень попередити профспілки.

Також сприяє зростанню трансакційних витрат на вітчизняному ринку праці недосконалість інституціонального механізму формування заробітної плати. Одним із проявів цього є надмірно висока еластичність заробітної плати замість високої еластичності зайнятості. Згідно звіту Міжнародної організації праці «Тенденції світового ринку праці 2012: Запобігання поглибленню кризи зайнятості» відновлення економіки, яке почалося в 2009 році, було недовгим і не привело до скорочення безробіття у світі.

Сьогодні безробітних на 27 мільйонів більше, ніж їх було на початку кризи. Співвідношення кількості зайнятих та загальної чисельності населення підтверджує, що в економіці не створюються нові робочі місця - найбільше зниження цього показника спостерігалось у 2007 (61,2 %) та 2010 (60,2%) роках. В той же час, ринок робочої сили зараз на 29 мільйонів чоловік менший, ніж це передбачали докризові тенденції. Якщо врахувати приховане безробіття, то кількість безробітних у світі стіс вже не 197, а 225 мільйонів, а рівень безробіття збільшується із 6 до 6,9 % за період 1995-2007 рр.. У цілому в світовому процесі під час зростання ВВП на душу населення на 1 % середня заробітна плата збільшується лише на 0,75 % [14].

Подія заробітної плати на постійну та змінну є типовим для виробничих підприємств, комерційних організацій, а також бюджетних

установ. Структура заробітної плати на вітчизняному ринку праці вирізняється високою частиною змінної частки. Скорочення змінної частки дає роботодавцю простір для гнучкості витрат на працю, що запитає робітника сам-на-сам з проблемою недоотримання передбаченого у трудовій угоді рівня заробітної плати. Крім того, характерною рисою сучасного ринку праці України є інституціональна прив'язка фіксованої частки заробітної плати до мінімального рівня оплати праці.

Як відомо, природним інструментом підтримки нижнього порогу заробітної плати є її законодавчо встановлений мінімум. Проте орієнтир на оплату праці з урахуванням законодавчо встановленого мінімуму здійснюється в умовах повної закритості внутріфірмового процесу нарахування заробітної плати, що зменшує можливості робітників контролювати рівень своїх доходів. Також ця внутрішньофірмова інформаційна асиметрія доповнюється сьогодні відсутністю інституційної системи інформації про ціни на ринку праці, коли інформація залишається «приватною» справою окремих компаній і не оприлюднюється. Це призводить до прояву як внутрішньої, так і зовнішньої інформаційної асиметрії в сфері оплати праці, що є підґрунтям до збільшення трансакційних витрат виду «ex post», які проявляються у втраті робітником очікуваного рівня заробітної плати.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що більшість трансакційних витрат на ринку праці України відносяться до групи «ex ante» і обумовлені, більшою мірою, інформаційною асиметрією, причиною якої є недосконале інституційне середовище вітчизняного ринку праці.

За умов виокремлення національного та регіонального ринків праці доцільним є застосування принципів англосаксонської моделі щодо загальнодержавного регулювання зайнятості населення, та положень японської моделі щодо регіонального регулювання взаємодії суб'єктів ринку праці України.

Проблема застосування оптимальної моделі соціально-трудова відносин на вітчизняному ринку праці, яка б задовольнила інтереси як працівників, так і роботодавців, обумовлена значною диференціацією властивостей ринків праці окремих держав.

Проблеми функціонування інституційних складових на ринку праці України вказують на недосконалість засобів державного регулювання даної сфери економіки і необхідність приведення існуючої законодавчої бази у відповідність до міжнародних умов та сучасних тенденцій розвитку світового ринку праці.

Узагальнення та систематизація досвіду державного регулювання ринку праці на основі дослідження світових моделей соціально-трудова відносин дозволило дістатися висновку щодо доцільності використання

основних міжнародно визнаних трудових стандартів на ринку праці України згідно з положеннями Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС.

**Список: використаних джерел:**

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. / [Пер. з англ.]. - Л.: Госполитиздат, 1935. - В 2-х т. Т.1 - 361с; Т.2 - 343с.
2. Самуэльсон П. Экономика: в 2-х т. // Избранные произведения: пер. с англ. - М.: НПО «Алгон» ВНИИСИ, 1992. - Т.1 - 333с; Т.2 - 415с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж. М / [Пер. з англ.]. - М. : Прогресс, 1978. - 367 с.
4. Вебер М. Основные социологические понятия // Избранные произведения: пер. с нем. - М: Прогресс, 1990. - 808с. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://filosof.historic.ru/books/item/iWsOO/z0000303/-index.shtml>
5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. - СПб.: Лениздат: CEV PRESS. 1996. - 702 с.
7. Лібанова Е.М. Легалізація зайнятості - передумова подолання бідності населення в країнах з перехідною економікою / Е.М. Лібанова // Бюл. ІПК ДСЗУ. - 2006. -№і (9)-С. 5-7.
8. Богиня Д. Трансформаційні процеси в системі формування національного ринку праці: інституційний аспект / Д. Богиня // Україна: аспекти праці. - 2005.»№1. - С. 3-8.
9. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Моногр. - К.: КНЕУ, 2005. - 239с
10. Петрова І. Л. Сегментація ринку праці : теорія і практика регулювання / Петрова І. Л. - К.: Таксон, 2007. - 246 с
11. Цимбал О. І. Трансакційні витрати обігу робочої сили на ринку праці України / О. І. Цимбал // Демографія та соціальна економіка. — 2009. — № 2. — С. 68-77.
12. Бандур С.І.К вопросу взаимодействия механизмов регулирования заработной платы и занятости населения на рынке труда / С.І. Бандур // Регіональні перспективи. - 2002. - №3-4. - С. 111-113.
13. Угода про зону вільної торгівлі з Європейським союзом [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual>
14. Звіт МОП «Тенденції світового ринку праці 2012: Запобігання поглибленню кризи зайнятості» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.un.org.Ua/ua/information-centre/news/139>)
15. Balancing Protection and Opportunity: A Strategy for Social Protection Approach. World Bank, May 2000 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://lnweb90.worldbank.org/eca/eca.nsf/>

Bogachev S.V., Tarasevich E.V.

**REGULATION TRANSACTION COSTS IN LABOR MARKETS UKRAINE  
ON THE BASIS OF THE AGREEMENT ON FREE TRADE  
WITH THE EUROPEAN UNION**

The entry of Ukraine into the global labor market provides for the organization of industrial relations in accordance with international standards, which necessitates the study of foreign experience of regulation of social and labor relations in the labor market. In modern conditions of Ukrainian economy transformation in the global update study of theoretical and applied aspects of the labor market due to the fact that the scientific and applied understanding of the economic role of human changed during the globalization of economic processes. Theoretical and methodological issues relating to government regulation of the labor market on the basis of international experience on the basis of the Agreement on free trade zone with the European Union, in our country are not solved and require further study. The article is a theoretical analysis of the conditions of transaction costs in the labor market of Ukraine and international experience of labor market regulation on the basis of the Agreement on free trade zone with the European Union. Most transaction costs in the labor market Ukraine are a group of "ex ante" and caused a greater degree of information asymmetry, caused by the imperfect institutional environment of the domestic labor market. Given the isolation of national and regional labor markets is an appropriate application of the principles of Anglo-Saxon model for national regulation of employment, and the provisions of the Japanese model of regional interaction of regulation of the labor market in Ukraine. The problem of the use of optimal model of industrial relations in the domestic labor market, which would satisfy the interests of both workers and employers, caused considerable differentiation characteristics of labor markets in individual countries. Problems functioning institutional components of labor market Ukraine indicate imperfect means of state regulation of the economy and the need to bring existing legislation into conformity with international conditions and current trends in the global labor market. Generalization and systematization of the experience of state regulation of the labor market based on global research models of industrial relations has allowed to reach a conclusion on the feasibility of using basic internationally recognized labor standards in the labor market of Ukraine according to the Agreement on free trade zone with the EU.

Keywords: labor market, transaction costs, institutional environment, transformational changes, global experience, the Agreement on free trade zone with the EU.

УДК 330.142

Тульчинська С.О., Костюнік О.В.

## **ЗНАЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ВИБОРУ ДЕРЖАВИ**

*У статті досліджено існуючі підходи до визначення сутності поняття «інтелектуальний капітал». Встановлено, що існує зв'язок між розвитком людського та інтелектуального капіталу з тенденціями розвитку постіндустріального суспільства із визначальною роллю людини у виробничих процесах. Запропоновано визначення «інтелектуальний капітал» на рівні мезо-рівні та особистості. Доведена необхідність диференціювати поняття «інтелектуальний капітал» та «інтелектуальний потенціал»*

*Ключеві слова: людський капітал, інтелектуальний капітал, економіка знань, ресурси, потенціал.*

*В статье исследованы существующие подходы к определению сущности понятия «интеллектуальный капитал». Установлено, что существует связь между развитием человеческого и интеллектуального капитала с тенденциями развития постиндустриального общества с определяющей ролью человека в производственных процессах. Предложено определение понятия «интеллектуальный капитал» на мезо уровне и уровне личности. Доказана необходимость дифференцировать понятия «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальный потенциал».*

*Ключевые слова: человеческий капитал, интеллектуальный капитал, экономика знаний, ресурсы, потенциал.*

Вступ. Для становлення економіки знань великого значення набуває розвиток інтелектуального капіталу. Незважаючи на те, що теорії людського та інтелектуального капіталу існують вже багато років, дотепер сутність інтелектуального капіталу та його значення в умовах становлення економіки знань залишаються дискусійними питаннями.

**Аналіз основних досліджень.** Якщо розглядати концепції постіндустріального суспільства, то подоланню традиційних поглядів на капітал як певне однорідне явище, представлене виключно речовими об'єктами, посприяла теорія людського капіталу, викладена у працях Г. Беккера, Т. Шульца, Ф. Махлупа та інших дослідників.

Теорію людського капіталу можна правомірно вважати закономірним етапом на шляху формування теорії інтелектуального капіталу, її методологічною основою. Вчені заходу Е. Брукінг, Дж. Гелбрейт, Л. Едвінссон, М. Кастельс, М. Мелоун, Т. Сакайя, Т. Стюарт, О. Тоффлер, М. Янг та інші у своїх працях безпосередньо пов'язували проблематику людського та інтелектуального капіталу з тенденціями розвитку постіндустріального суспільства, із визначальною роллю людини у виробничих процесах. Сукупність знань, умінь, виробничих навичок, досвіду та мотивації, невід'ємних від кожного індивіда, кваліфікувалися ними як людський капітал.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій відносно сутності понять «людський капітал» та «інтелектуальний капітал», їх тлумачення та значення відносно розвитку економіки знань запишаються досі дискусійними.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування підходів до визначення сутності поняття «інтелектуальний капітал» як на мікро- так і на мезо- рівні та встановлення значення інтелектуального капіталу у розвитку економіки знань в умовах інтеграційного вибору держави.

Результати дослідження. Наукову категорію «інтелектуальний капітал» було впроваджено в обіг Дж. Гелбрейтом у 1969 р., а визнаними першопрохідними його вивчення й обґрунтування вважаються Л. Едвінссон і М. Мелоун. Теорія людського капіталу обмежується аналізом знань і умінь, втілених у людині, а теорія інтелектуального капіталу демонструє значно ширший погляд на знання як ядро інтелектуального капіталу, включаючи не тільки знання індивіда, але й наукові знання, об'єктивовані у нових технологіях, методах виробництва, програмному забезпеченні, базах даних тощо. Названі обставини дають підставу вітчизняним та зарубіжним дослідникам виникнення теорії інтелектуального капіталу і в цілому інтелектуалізації економічних відносин вважати цю теорію цілком закономірним результатом розвитку науки і технологій, глибокого проникнення їх у виробництво і безпосередньо пов'язаних з процесами становлення постіндустріального суспільства. Спроби усвідомлення особливостей і специфіки інтелектуального капіталу як одного із вирішальних факторів в умовах становлення економіки знань та інтеграційного вибору держави зумовлюються рядом обставин.

По-перше, на сучасному етапі, коли на зміну традиційній має прийти економіка знань, докорінно змінюється ставлення до наукових знань та головної продуктивної сили суспільства - людини інтелектуальної праці. Це означає, що виникає безпосередня залежність ефективності виробництва життєвих благ від якісних параметрів використовуваного людського капіталу, від рівня знань кожної особистості - володаря такого капіталу. Саме тому теорія інтелектуального капіталу є однією серед тих, які визначають концептуальні основи економічної поведінки індивіда.

По-друге, знання, наука, інноваційні технології як впродовж останніх Десятиліть минулого століття так і на сучасному етапі стали головним Джерелом зростання провідних економічно розвинутих країн світу. У даний час наукова економічна категорія «інтелектуальний капітал» є широко вживаною дослідниками. Разом з тим вона залишається досить складною і неоднозначною, що, в свою чергу, зумовило появу низки недоліків в обґрунтуванні системи оцінки та обліку інтелектуального капіталу і механізмів управління ним на макро-, мезо- та мікрорівнях. Науковці [3, с. 69; 4] пояснюють серйозну складність оцінки інтелектуального капіталу його

«невідчутною сутністю», яка не відповідає існуючим стандартам оцінки матеріальних благ та призводить до труднощів вартісного виміру. Незважаючи на те, що інтелектуальний капітал у наш час та в економіці знань буде визначати інноваційний розвиток, охоплюючи всю матеріальну і фінансову структуру економіки, поки що проблеми його суті, структури і факторів формування досліджені недостатньо, враховуючи напрями, що стосуються не тільки економічних аспектів, але й соціально-правових та етичних відносин, на які значний вплив справляє диференціація та наявність регіональних відмінностей. Як наслідок відмічених тенденцій досі актуальним залишається визначення терміну «інтелектуальний капітал» відносно нових умов організації економічного простору регіонів, розширення меж міжрегіонального співробітництва та вдосконалення форм взаємодії підприємств різних галузей. Вітчизняні дослідники неодноразово корегували та доповнювали визначення інтелектуального капіталу в умовах інтеграційного вибору держави та в контекст ідентифікації економіки знань. Академік В. Геєць вважає інтелектуальним капіталом сукупність знань усіх працівників, які забезпечують конкурентоспроможність організації зокрема і держави в цілому. Причому, він підкреслює, «одержання різного роду технологічних і організаційних переваг над конкурентами - це основна функція інтелектуального капіталу» [5, с. 189]. Томас Стюарт також акцентує увагу на здатності інтелектуального капіталу забезпечувати конкурентоспроможність компанії. Його суть - «це інтелектуальний матеріал, що включає у себе знання, досвід, інформацію та інтелектуальну власність і бере участь у створенні вартості. Цю колективну розумову енергію важко виявити, а ще важче нею управляти» [6, с. 12].

Економісти Л. Баластрик, Н. Васильчинко і О. Кендюхов пропонують визначення інтелектуального капіталу як «здатності створювати нову вартість, інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людськими і машинними інтелектами, а також інтелектуальними продуктами, створеними ним самостійно або залученими зі сторони засобами формування нової вартості» [1, с. 2:64; 2, с. 41]. Якщо носій інтелектуального капіталу стає суб'єктом трудових відносин, тоді відбувається перехід із категорії ресурсів у категорію факторів виробництва, з потенціалу - у капітал. На нашу думку, слід диференціювати поняття інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал, який є засобом створення нової вартості. Інтелектуальний потенціал необхідно розглядати як можливість для інтелектуальних ресурсів. Однак на відміну від інтелектуального капіталу ці можливості можуть залишатися нереалізованими. Інтелектуальний капітал становить тільки частку інтелектуального потенціалу, яка ефективно використовується в соціально-економічному розвитку регіону, тобто здатна створювати нову вартість або приносити додатковий прибуток. Якщо узагальнити викладене, то стане зрозумілим, що інтелектуальний потенціал характеризує можливості росту



інтелектуального капіталу. З цього випливає ще один висновок, згідно з яким важливим пріоритетом регіонів є створення умов і механізмів перетворення інтелектуального потенціалу в капітал.

Висновки. Отже, на наш погляд, на рівні особистості інтелектуальний капітал можна розглядати як нагромаджений працівником та сформований на основі інвестицій в особистість в процесі освіти, професійної підготовки, перепідготовки або практичного досвіду запас інформації, знань, творчих здібностей, який за умов включення в процес суспільного відтворення зумовлює створення інтелектуального продукту в регіонах та розвиток інтелектуально-інноваційної системи регіонів в умовах інтеграційного вибору держави, що сприяє інноваційним перетворенням на всіх рівнях і забезпечує його власнику певний дохід. Необхідно зауважити, що на мезо- та макрорівні інтелектуальний капіталі представляє собою сукупність особистих здібностей, реалізація яких зумовлює можливість формування конкурентних інноваційних переваг регіонів за допомогою якісного оновлення виробництва, реформування ринку праці та відносин інтелектуальної власності, а також вдосконалення форм міжрегіональної співпраці. На його формування впливають природно-ресурсний та економічний потенціал регіонів, регіональні програми розвитку соціальної сфери, демографічна ситуація<sup>1</sup> в регіоні, структура попиту на робочу силу, направленість регіональної освітньої політики тощо.

#### **Список використаних джерел:**

1. *Баластрик ії. О.* Структурні особливості інтелектуального капіталу [Текст] / *Л. О. Баластрик, Н. В. Васильченко* // 36. наук. пр. Теорії мікромакроекономіки. Вип 18. - К.: АМУ, 2005. -С. 263-269.
2. *Кендюхоа О. В.* Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління: Монографія [Текст] / *О. В. Кендюхов.* - Донецьк: ДонІКП, 2006.-307 с ' '
3. *Терехов С. П.* Значение общественной оценки интеллектуального Капитала [Текст] / *С. П Терехов* // Вопросы экономических наук. - 2006. - № 6. - С. 69-72.
4. *Тульчинська С. О.* Знання як фактор розвитку інтелектуально-інноваційної економіки [Текст] / *С. О. Тульчинська* // Матеріали Міжнар. наук.-практ. конфер. «Перспективи розвитку ринку науково-технічної продукції України та країн Африки»: Тези доповідей та інформаційні матеріали. - К.: Українським інститут Рйуково-технічної і економічної інформації. 2007. - С. 53-55.
5. Україна у вимірі економіки знань [Текст] / [за ред. акад. ПАН України *Н.М. Іейця*]. - К.: Основа. 2006. - 592 с.
6. *Stewart T. A.* Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations / *T. A. jBtewart.* N.Y.-L.: Doubleday / Currency, 1997.-р. 278.

## **VALUE INTELLECTUAL CAPITAL IN ECONOMIC DEVELOPMENT KNOWLEDGE IN TERMS OF INTEGRATION STATE SELECTION**

In the article the existing approaches to defining; the essence of "intellectual capital". Established a link between the development of human and intellectual capital with the trend of post-industrial society, from defining the role of man in production processes. A definition of "intellectual capital" on a personal level and meso-level. The necessity to differentiate the concept of "intellectual capital" and "intellectual capacity".

For becoming a knowledge economy great importance is the development of intellectual capital. Despite the large number of publications regarding the essence of the concepts of "human capital" and "intellectual capital", their interpretation and relative importance of the knowledge economy are still debatable.

The article aims to clarify approaches to defining the essence of the concept of "intellectual capital" as the micro and the meso-level and set the value of intellectual capital in the development of the knowledge economy in terms of the integration selection state.

Attempts awareness and specific characteristics of intellectual capital as one of the decisive factors in conditions of the knowledge economy and the integration of the state are determined by selecting a number of circumstances.

First, at the present stage, when the change has come traditional knowledge economy, radically changing attitude to scientific knowledge and the main productive forces of society - human intellectual work. This means that there is a direct correlation efficiency benefits of living quality parameters used human capital, the level of knowledge of each person - the owner of the capital. That is why the theory of intellectual capital is one of those that define the conceptual basis of the economic behavior of the individual.

Secondly, knowledge, science and technology innovation as in the last decades of the last century and at present has become the main source of growth in major industrialized countries.

Therefore, it should be noted that at the meso and macro level intellectual capital is a combination of personal abilities, realization of which leads to the possibility of creating competitive advantages of innovative regions through qualitative modernization of production, reforming the labor market and of intellectual property, and improved forms of interregional cooperation. At its formation affecting natural resources and economic potential of regions, regional programs of social, demographic situation in the region, the structure of labor demand, the regional orientation of educational policies and so on.

Keywords: human capital, intellectual capital, knowledge economy, resources potential.

УДК 615.01 +615.03:658.8(045)

Шевченко А.В., Шеховцов С.В.

## **АНАЛІЗ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ КОМУНІКАЦІЙНИХ КАМПАНІЙ ЙОГО УЧАСНИКІВ**

*У статті проведено аналіз фармацевтичного ринку України. проведено та сформульовано основні наїоженнн. цілі та завдання комунікаційної кампанії для його учасників.*

*Ключові слова: сегментація, фармацевтичний ринок, лікарські засоби, споживач, комунікаційні заходи.*

*В статье проведен анализ фармацевтического рынка Украины, проведены и сформулированы основные положения, цели и задачи коммуникационной кампании для участников.*

*Ключевые слова: сегментация, фармацевтический рынок, лекарственные средства, потребитель, коммуникационные мероприятия.*

**Постановка проблеми.** Сьогодні ринок фармацевтики в Україні є одним з найбільш швидко зростаючих - 15-20% на рік, і це другий показник **серед** країн СНД. Таке зростання експерти стабільно спостерігають протягом останніх п'яти років. При цьому 70% сировини для виробництва лікарських препаратів Україна імпортує. Тому такий стрімкий і розвиток фармацевтичного ринку України та умови постійно зростаючої конкуренції обумовлюють актуальність розробки інтегрованих маркетингових комунікацій дія виробників лікарських засобів .

Нині дуже важко сформулювати комплексний портрет споживача фармринку через те, що існує багато хвороб і причин, через які споживачі купують лікарські засоби, тому досить важко розробити ефективну комунікаційну кампанію для іміджу усього підприємства і важливим є формування позиціонування дія окремого бренду.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженнями у сфері розвитку аптечного ринку України були приведені у наукових працях В.М. Толочко, СІ Діхтерьвої. Т.А Грошового. З.М Манушко і багатьох інших. При цьому питання пов'язані з комунікаційною політикою дослідженні не повною мірою і вимагають детальнішого аналізу.

**Метою** етапі є дослідження фармацевтичного ринку України, який на сьогоднішній день представлений як зарубіжними, так і вітчизняними Компаніями, що випускають лікарські засоби. Сьогодні в Україні налічується більше 110 виробників фармакологічної продукції.

Серед вітчизняних компаній-виробників лікарських засобів найбільш великими за економічними показниками (виручка, активи, чистий прибуток) є ШАТ «Фармак», Фармацевтична фірма «Дарниця», ПАТ НВЦ «Борщагівський

хіміко-фармацевтичний завод».

За обсягами аптечних продажів лікарських засобів в грошовому вираженні за підсумками 2014 року перше місце займає ПАТ «Фармак». Номенклатура компанії представлена більше 200 найменуваннями різних препаратів і періодично поповнюється новими, що сприятливо позначається на конкурентоспроможності компанії на українському фармацевтичному ринку.

В 2014 році загальний обсяг фармацевтичного ринку України, який включає лікарські засоби, вироби медичного призначення, косметику і дієтичні добавки, склав 40,8 млрд. грн. і збільшився порівняно з попереднім роком на 13.8%.

Однак таке зростання досягнуто переважно за рахунок підвищення вартості товарів «аптечного кошика» внаслідок девальвації гривні, оскільки в доларовому еквіваленті ринок продемонстрував негативну динаміку на 20%. Також відзначається скорочення обсягу на 11,4% в натуральному вираженні. У 2014 році ринкові показники нижче від зазначених під час кризи 2008-2009 рр.

За підсумками 2014 року середньозважена вартість 1 упаковки товарів «аптечного кошика» склала 23,1 грн. і підвищилася на 28,5% порівняно з аналогічним показником попереднього року. Підвищення середньозваженої вартості 1 упаковки відзначається для всіх категорій товарів «аптечного кошика». Найдорожчою категорією стали лікарські засоби, середньозважена вартість 1 упаковки яких склала 30,3 грн.

В досліджуваній період товари «аптечного кошика» вітчизняного та зарубіжного виробництва демонструють схожу структуру аптечних продажів. В грошовому вираженні більшу частину аптечної виручки формують імпорتنі товари. При цьому більшість проданих упаковок вироблені вітчизняними підприємствами, за винятком виробів медичного призначення (ВМП), де невелику перевагу все ж мають закордонні виробники.

Взагалі лікарські засоби формують значну частку всього фармацевтичного ринку, акумулюючи більше 85% всієї аптечної виручки і 63% проданих упаковок. В 2014 році обсяг продажів лікарських засобів склав 34,8 млрд. грн. за 1,1 млрд. упаковок. При цьому в грошовому вираженні обсяг продажів збільшився на 14,5%, тоді як у натуральному вираженні відзначається спад продажів на рівні 12,2%. В доларовому еквіваленті обсяг продажів скоротився майже на 20%.

Девальвація національної валюти зумовлює підвищення цін на лікарські засоби. Висока частка імпортової складової у вартості лікарських засобів змушує виробників відповідно реагувати на зміни курсу валют. За підсумками ірудня 2014 року середній індекс цін на препарати по відношенню до січня цього ж року склав 59%. Водночас найбільш залежні від курсу валют препарати закордонного виробництва, що купуються

безпосередньо у виробника за валюту, демонструють підвищення ціни на рівні 87,5%.

В рейтингу компаній-лідерів за обсягом продажів на фармринку відбулися помітні зміни. Пальма першості як і раніше належить вітчизняній компанії «Фармак», на 2-му місці закріпилася німецька компанія «Вегіп- Chemie / MenariniGroup». А на 3-є місце вийшов вітчизняний виробник - Фармацевтична фірма «Дарниця» Також в топ-10 свої позиції зміцнили Корпорація «Артеріум», «GedeonRichter» і «KRKA».

Сумарний обсяг поставок лікарських засобів в аптечні заклади за 2014 рік склав 28 млрд. грн., перевищивши відповідний показник попереднього року на 11,8%. В травні 2014 року один з найбільших дистриб'юторів лікарських засобів-Компанія «Альба-У країна» повністю припинила поставки Після відходу з ринку великого гравця частину його ринку взяли на себе великі дистриб'ютори, однак виробники більш тісно співпрацюють з дистриб'юторами другої п'ятірки, такими як «ФАРМПЛАНЕТА», «Фіто-Лек» і ін. Зараз загальна кількість аптечних точок в Україні не змінюється і складає 21496 точок, серед яких функціонують 16 349 аптеки і 5147 пунктів.

На сході України фармацевтичний ринок розвивається по іншому, з кожним днем у Донецьку ситуація стає все напруженішою. В умовах сьогоденних подій важко передбачити - що буде завтра. «Vtorode» зібрав інформацію про те, що і як працює в Донецьку. Що стосується аптек міста, то багато з них працюють - принаймні ті, які знаходяться в центрі і спокійних спальних районах. Навіть в районі Гілки ще можна знайти відкриту аптеку. Втім, тут багато що вирішує власник і людина, якій належить працювати.

Велика частина аптек в Луганську і Донецьку скоротили робочий день, на час обстрілів в небезпечних районах аптеки закриваються. Цілодобових аптек в містах майже не залишилося. Мережа «Здравниця» в Донецьку працює тільки до 18:00, раніше деякі її аптеки обслуговували клієнтів цілодобово.

Спостерігаються проблеми з поставками ліків з інших областей. Донецька мережа «36,6» закривається тепер о восьмій вечора (раніше працювала до 23:00). Офіс мережі в Донецьку перейшов на дводенний робочий тиждень, співробітники працюють на півставки, з поставками теж проблеми. Луганська мережа «Фармація» скоротила робочий день на дві години, тепер вони працюють до 18:00. Багато аптек в місті закрито. Постачальники відмовляються завозити ліки в Луганськ.

В цілому споживачів фармацевтичної продукції можна класифікувати на дві великі групи:

- індивідуальних споживачів (амбулаторні хворі) - 47%;
- організації-споживачі (лікувально-профілактичні -20%, санаторно-курортні, шкільні та дошкільні установи -17%, науково-дослідні інститути і

та інші - 16%). Сегментація за географічною ознакою являє собою розділення ринку на різні географічні об'єкти: країни, регіони, міста, мікрорайони. Проведемо сегментацію споживчих груп за містами України. Київ - 17%, Одеса - 55%, Вінниця - 14%, Дніпропетровськ - 13%, Тернопіль - 12%, Кривий Ріг - 11%, Запоріжжя - 9%, Полтава - 9%, інші - 4%.

За демографічним фактором, найбільш впливовішим критерієм є сегментація за віком та статтю. Віком до 20 років - 30-44%, 31-45 років - 29%, 46-60 - 13%, 69 і більше - 4%.

За статистичними даними, можна також підтвердити вище вказане, і сказати, що фактично половину відвідувачів аптечних закладів складають осіб до 30 років. Кожен третій - пацієнт у віці від 31 до 45 років. Хоча люди похилого віку найчастіше потребують лікарські засоби проте контингент осіб старше 60 років склав трохи 4%. Пояснюється це тим що в холодну пору року літні люди найчастіше доручають покупку своїм молодим членам сім'ї, родичами серед яких переважають жінки. Існує сегментація визначення груп споживачів за рівнем заробітної плати (місячний рівень доходу). Вона також входить до економічного критерію сегментації, адже дозволяє визначити та класифікувати різні верстви населення за прибутками, власністю та майном. На даний момент ситуація склалася таким чином: 1000-1500 грн. - 31%, 1500- 2500 грн. - 46%, 2500-4000 грн. - 15%, 4000-1000 грн. - 7%, 10 тис. та більше - 1%. Аналізуючи споживчі групи лікувальної косметики, одним із важливих факторів є ціна, що зумовлює необхідність проведення сегментації за ціновим принципом. На даний момент, в нестабільній ситуації в країні, з підвищенням цін на медичні препарати значно знизилася обсяги продажів. До 50 грн. - 20%, 50-100 грн. - 42%, 100-150 грн. - 30%. 200 грн. і більше за одиницю продукції - 8%. На основі аналізу та сегментації ринку є можливість розробити необхідну комунікаційну кампанію, яка допоможе просуванню товару і створенню позитивного іміджу компанії та її продукції.

Основними цілями комунікаційної кампанії можуть бути:

- підвищення лояльності потенційних та реальних споживачів до аптечної мережі;
- максимальне інформування споживачів про аптечну мережу, та її місце знаходження;
- інформування споживачів щодо Інтернет сайту;
- ознайомлення споживачів із додатком для мобільного;
- розробка різних акційних програм, та програм постійного споживача;
- розповсюдження інформації в соціальних мережах;
- участь в благодійних організаціях, а також їхнє спонсорство;
- підписання різних партнерських угод

Виходячи із заданих цілей, головним завданням комунікаційної кампанії для аптек буде розробка програми лояльності для цільової аудиторії

та залучення нових клієнтів. Такі програми можуть включати: купони зі знижками, прямі знижки, програми піклування, сезонний розпродаж, зразки та подарунки до певної суми покупки, лотереї, вікторини, конкурси, доставка продукції до дому. Також у наш час, коли нові технології розвиваються з неймовірною швидкістю, є можливість розробки спеціальних мобільних додатків, через які клієнт зможе не тільки замовити потрібний товар, а і отримати консультацію лікаря, або фармацевта. Поведінка кінцевих споживачів знаходиться під постійним впливом факторів соціально- економічного, культурного, психологічного характеру. Особливістю споживачів лікарських засобів є те, що їх поведінка в значній мірі залежить від призначень лікарів, пов'язаних із захворюваннями або їх профілактикою. Тому при проведенні заходів формування попиту на препарати, стимулювання їх збуту важливе значення має робота з медичним персоналом.

Висновки. Фармацевтичний ринок в Україні незважаючи на нестабільну політичну та економічну ситуацію в країні зростає в грошовому вираженні. Для стабілізації прибутку потрібно на 100% використовувати основні положення комунікаційної компанії. Враховуючи особливості споживачів фармацевтичної продукції компанії повинні сформулювати портрет споживача, та за допомогою засобів комунікації стимулювати збут продукції при різних ситуаціях на даному ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Васин Ю.В. Эффективные программы лояльности / Ю.В. Васин. Л.Г. Лаврентьев, А.В. Самсонов. - М.: АльпинаБизнес Букс, 2006. - С. 68-69.
2. Грудников СМ. Клиентоориентированный подход в фармацевтическом бизнесе / СМ. Грудников // Фармац рынок. - 2014. - № 11-12- С. 20-30.
3. Дымшиц М.Н. Потребительская лояльность: механизм повторной покупки / М. Н. Дымшиц. - М.: Вершина, 2007. - С. 165-177.
4. Журавльова І.М. Консультації та обслу жую ва ми я відвідувачів в аптеці. Що нової о? / І.М. Журавльова 7 Иконок, Вісн. фармац. - 2015.1 — С. 18-22.
5. Зубко И. Программы стимулирования продаж в аптеках /И. Зубко / Экон. Вести, фармации. - 2014 - № 11-12. - С. 53-54. 41.
6. Шевченко О. Л. Розвиток фармацевтичною бізнесу в Україні: тенденції та перспективи // Маркетинг в Україні. - 2002. - №3. - С. 20-24.

Shevchenko A.V., Shekhovtsov S.V.

## **THE ANALYSIS OF PHARMACEUTICAL MARKET AND IDENTIFYING THE MAIN DIRECTION OF COMMUNICATIONS COMPANIES PARTICIPANTS**

The article reveals the essence and the analysis of pharmaceutical market of Ukraine, general points . goals and objectives of the communication campaign . conducted pharmaceutical market segmentation aiming to choose the most attractive segment, defined psycho - graphic portrait of the target audience. The relevance of the topic due to the fact that that the pharmaceutical market in Ukraine is one of the fast-growing - 15-20% per year, being the second index among CIS countries. This growth experts consistently observed over the past five years. Thus 70 % of raw materials for production of drugs imported to Ukraine . Therefore, such a rapid development of pharmaceutical development of" Ukraine determines the relevance of integrated marketing communications for manufacturers of medical products in the conditions of the growing competition.

Today it is very difficult to formulate a comprehensive portrait of the consumer pharmaceutical market because there are many diseases and reasons why consumers buy their medicines because quite difficult to develop an effective communication campaign for the image of the whole company and it is important for the formation of a separate brand positioning . The article serves Ukraine pharmaceutical market research which today is represented by both foreign and domestic companies that produce medicines. In 2015 there are more than 110 manufacturers of pharmaceutical products in Ukraine.

In 2014 the total amount of the pharmaceutical market of Ukraine, which includes medicines, medicinal goods, cosmetics and dietary supplements was 40,8mlrd.hrn. And increased compared to the previous year by 13,8%. However, this increase mainly achieved by increasing the value of the goods "Pharmaceutical basket" because of the devaluation of the hryvnia. however in dollar equivalent the market demonstrated negative dynamics by - 20%. Also the reduction of the marked by 11.4% in it's natural kind is determined. In 2014. market indicators are lower than during the crisis of 2008-2009. Following the 2014 the average price of 1 packaging goods of the "Pharmaceutical basket" was 23.1 hm. and increased by 28.5% compared to the same period last year. Increasing of the average cost of 1 packaging is determined by all categories of goods of the "Pharmaceutical basket". The most expensive category were the drugs the average cost of 1 package of which was 30.3hrn.

Generally drugs form a significant proportion of total Pharmaceutical market, accumulating more than 85% of total pharmacy revenue and 63% of sold packages. In 2014. the sales volume of drugs totaled 34.8 billion, hm. For 1.1 billion. Packages. Here with in monetary terms, sales rose by 14.5%. while the marked declined in sales at 12.2%. In dollar terms, sales fell by almost 20%. The devaluation of the national currency leads to higher prices for medicines. The high proportion of imported components in the cost of medicines forcing manufacturers to respond to changes in exchange rates, following the December 2014 the average price index for drugs compared to January of the same year amounted to 59%. However, the most dependent on the exchange 'ate of foreign manufacture drugs that are purchased directly from the manufacturer for the foreign currency show a price increase by 87.5%.



УДК 351.863

Сукрушева Г.О.

### **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ**

*Зазначимо, що на сьогодні базовою консолідуючою умовою існування та звитку соціального системного об'єкта є інтереси: В економічній, соціологічній, соціально-філософській літературі значна увага приділяється економічним інтересам. їхній генезі, типології, способам та механізмам реалізації. Значно меншою мірою досліджена проблематика інтересів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки.*

*Ключові слова' національна безпека, економічна безпека, безпека регіону, економічні загрози, фінансові ресурси, ризики.*

*Отметим, что на сегодня базовой консолидирующей условием существования и развития социального системного объекта есть интересы. В экономической, социологической, социально-философской литературе значительное внимание уделяется экономическим интересам, их генезису, типологии, способам и механизмам реализации. В значительно меньшей степени исследована проблематика интересов, направленных на обеспечение экономической безопасности.*

*Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, безопасность региона, экономические угрозы, финансовые ресурсы, риски.*

Постановка проблеми. Дослідження проблем економічної безпеки є необхідним для пізнання особливостей соціально-економічного розвитку держави у процесі системної трансформації, в умовах послаблення позицій України в політичній, економічній і військовій сферах та прагненні промислово розшнених країн і крупних міжнародних корпорацій використати існуючу ситуацію у своїх економічних і [політичних інтересах.

Вступ. Проблеми економічної безпеки держави розглядаються досить глибоко. Проте економічна безпека держави як цілісна система ! потребує досліджень для окреслення методологічного базису [економічної безпеки регіонального господарського комплексу.

Економічна безпека регіону має забезпечуватися комплексно за усіма її складниками: інвестиційним, інноваційним, фінансовим, ресурсним, енергетичним і продовольчим. Загрози економічній безпеці регіонів виникають через викликані внутрішніми та зовнішніми чинниками структурні та ресурсні дисбаланси, недоліки в організації управління. Посилують вплив загроз економічній безпеці регіонів довгострокові, іпередньострокові та короткострокові кризи і трансграничні трансфер криз; дезінтеграція економічного простору внаслідок розривання внутрішніх Коопераційних зв'язків; утрата конкурентоспроможності вітчизняних виробників на внутрішніх регіональних ринках.

**Аналіз останніх** досліджень і публікацій. Однією з найменш освітлених проблем у сфері економічної безпеки залишаються аспекти її забезпечення на регіональному рівні. До недавнього часу регіон взагалі не розглядався як носій власних економічних інтересів у сфері економічної безпеки. Питанням забезпечення економічної безпеки регіону присвячені праці таких українських вчених, як: І.Г. Бабець [1], В.К. Власенко [2], О.С. Власюк [5], А.М. Гуменюк [3], В.П. Мартинюк [4], В.О. Ткач [6].

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** В теоретико-методологічному плані досі відсутній чіткий підхід до створення системи забезпечення економічної безпеки країни загалом, а на регіональному рівні проблем ще більше не визначено мінімальний інформативний набір індикаторів, їх порогові значення, не вирішено методичні питання організації моніторингу та прийняття рішень стосовно запобігання загроз економічній безпеці тощо.

**Метою дослідження.** У роботі основна увага зосереджена на теоретичних і методологічних аспектах дослідження національної безпеки в їх взаємозв'язку, на процесі забезпечення економічної безпеки і частково на питаннях соціально економічного позиціонування регіону саме в контексті економічної безпеки.

**Виклад основного матеріалу.** До кінця ХХ століття в ряду про системні категорій, що характеризують стан суспільства і держави, особливе місце зайняло поняття «національна безпека».

Це пояснюється не тільки ускладненням міждержавних економічних відносин, поширенням ядерної та іншої зброї масового знищення, появою нових небезпечних захворювань, активізацією діяльності міжнародних терористичних організацій і т.д. Застосування високих технологій, глобалізація фінансових ринків прискорили динаміку товарно-грошового обігу і відповідно збільшили масштаби переливу капіталу. Це, безсумнівно, позитивні процеси. Але, сприяючи економічному зростанню, вони одночасно підсилюють фактори ризику та невизначеності у сфері не тільки бізнесу, але й державної політики. Поняття «безпека» по-різному трактується. За останні десятиліття воно поширилося серед різних верств населення України. І дедалі частіше зустрічається в законодавчих актах, наукових працях, документах і на сторінках періодичних видань. Конституція України виокремлює три головні різновиди безпеки: «безпека громадянина», «громадська безпека», «безпека держави». Дослідники проблем безпеки дійшли висновку, що безпека характеризується не мірою захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз, а рівнем умов для існування, належним функціонуванням і прогресивним розвитком самої соціальної системи. Припустимо, що безпека характеризується мірою захищеності, тоді необхідно було б законодавчо визначити критерії оцінки міри захищеності об'єктів безпеки.

Крім того, безпеку особи, суспільства і держави необхідно розглядати з позиції пріоритету загальнолюдських цінностей. Кількісне вимірювання рівня безпеки можливо тільки на основі використання дієвого механізму аналізу та оцінки ризику, що пов'язано з необхідністю врахування невизначеності та непередбачуваності багатьох процесів і явищ [31]

Безпеку можливо класифікувати за сферам життєдіяльності: економічна, екологічна, соціальна, виробнича, енергетична, інформаційна, політична та інші види.

Дані види безпеки необхідно забезпечувати на мегарівні (глобальна безпека), макрорівні (національна безпека), мезорівні (регіональна, галузева безпеки), мікрорівні (безпека особистості). Наприклад, залежно від рівня та сфери: життєдіяльності виділяють такі види безпеки, як національна економічна, національна екологічна.

Оцінка стану економічної безпеки України заснована на трактуванні поняття «національної безпеки країни як такого її стану, при якому забезпечується усунення або нейтралізація загроз її корінним національно державним інтересам і самому існуванню. Подібні загрози можуть виникати із самих різних сферах і галузях життєдіяльності суспільства в силу внутрішніх або зовнішніх причин. Звідси випливають деякі важливі особливості поняття національної безпеки. Національна безпека істотно ширше поняття «економічна безпека» і включає в себе такі складові як воєнна, екологічна, інформаційна, соціальна, енергетична та інші види безпеки. Всі ці види національної безпеки тісно взаємопов'язані і взаємодоповнюють один одного: кожен із видів національної безпеки може досить яскраво проявлятися у сфері дії іншого, доповнюючи або послаблюючи його вплив. Тому можна стверджувати, що економічна безпека, проявляючись у сферах впливу інших видів національної безпеки, проникаючи в них і взаємодіючи з ними, кумулює в собі їх вплив, залишаючись при цьому основою (базисом) національної безпеки.

На рисунку I представлена схема формування економічної безпеки територій різного рівня.

Необхідність дослідження даної проблеми обумовлена також глибокою кризою, яка охопила українське суспільство у зв'язку з переходом від однієї системи господарювання до іншої. Криза, суттєво ускладнює вирішення завдань, пов'язаних з відображенням загроз економічній безпеці. Мова йде не тільки про масштаби втрат і руйнівних тенденціях. Утрата загальнонаціональних орієнтирів і ідеалів, інтуїтивний перехід до стратегії самовиживання. спостережуваний на всіх рівнях народного господарства (регіональні структури, підприємства, сім'ї), турбота про миттєві інтереси відсувають на другий план рішення загальнодержавних завдань, підривають основи відродження України і її економіки.

Національна економічна безпека має вігнутрішню матеріальну основу і внутрішню соціально-політичну основу. До першої відноситься досить високий рівень розвитку продуктивних сил, здатний забезпечити істотно важливу частку натуральних і вартісних елементів розширеного відтворення національного продукту. До другої досить високий рівень суспільної злагоди щодо довгострокових національних цілей, що робить можливими вироблення і прийняття стратегії соціального та економічного розвитку. У свою чергу, та чи інша стратегія соціально-економічного розвитку реалізується на практиці через державну політику, стійко підтримувану більшістю населення [1]. Процес забезпечення економічної безпеки це процес стійко- збалансованого розвитку економіки, її диверсифікації на структурно- інноваційній основі, що дозволяє проводити незалежну економічну політику і досягати глобальні стратегічні цілі країни в цілях динамічного і постійного підвищення якості життя населення [5]. Економічна безпека регіону розглядається звичайно в рамках економічної безпеки областей, при цьому за основу приймаються на рівні регіону тотожні проблеми, елементи структури, пріоритети, напрями та шляхи, стосовно до рівня держави. Проте формалізація процесу формування концепції та стратегії економічної безпеки необхідна, оскільки тільки вона здатна забезпечити аналітичний підхід і в якійсь мірі скоротити суб'єктивність при прийнятті рішень у цих сферах людської діяльності, а також виключити помилки, які могли б вплинути на життя і діяльність людей на окремих територіях. Кризовий та передкризовий значення рівня економічної безпеки можуть бути визначені тільки при виконанні певної кількості практичних робіт.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших робіт у цьому напрямку. Забезпечення економічної безпеки передбачає захист інтересів об'єкта від зовнішніх і внутрішніх загроз та впливів. Системний підхід дає можливість окреслити місце економічної безпеки в динамічно функціонуючому суспільстві та використовувати його для управління соціальними процесами. Забезпечення економічної безпеки входить у структуру найважливіших функцій держави. Проблема економічної безпеки не існує сама по собі, оскільки є похідною від завдань економічного росту на кожному етапі розвитку суспільства. Конкретний зміст цієї проблеми змінюється залежно від існуючих у часовий період внутрішніх і зовнішніх умов. У зв'язку з вищесказаним, необхідна розробка єдиного механізму економічної безпеки національного господарства України.

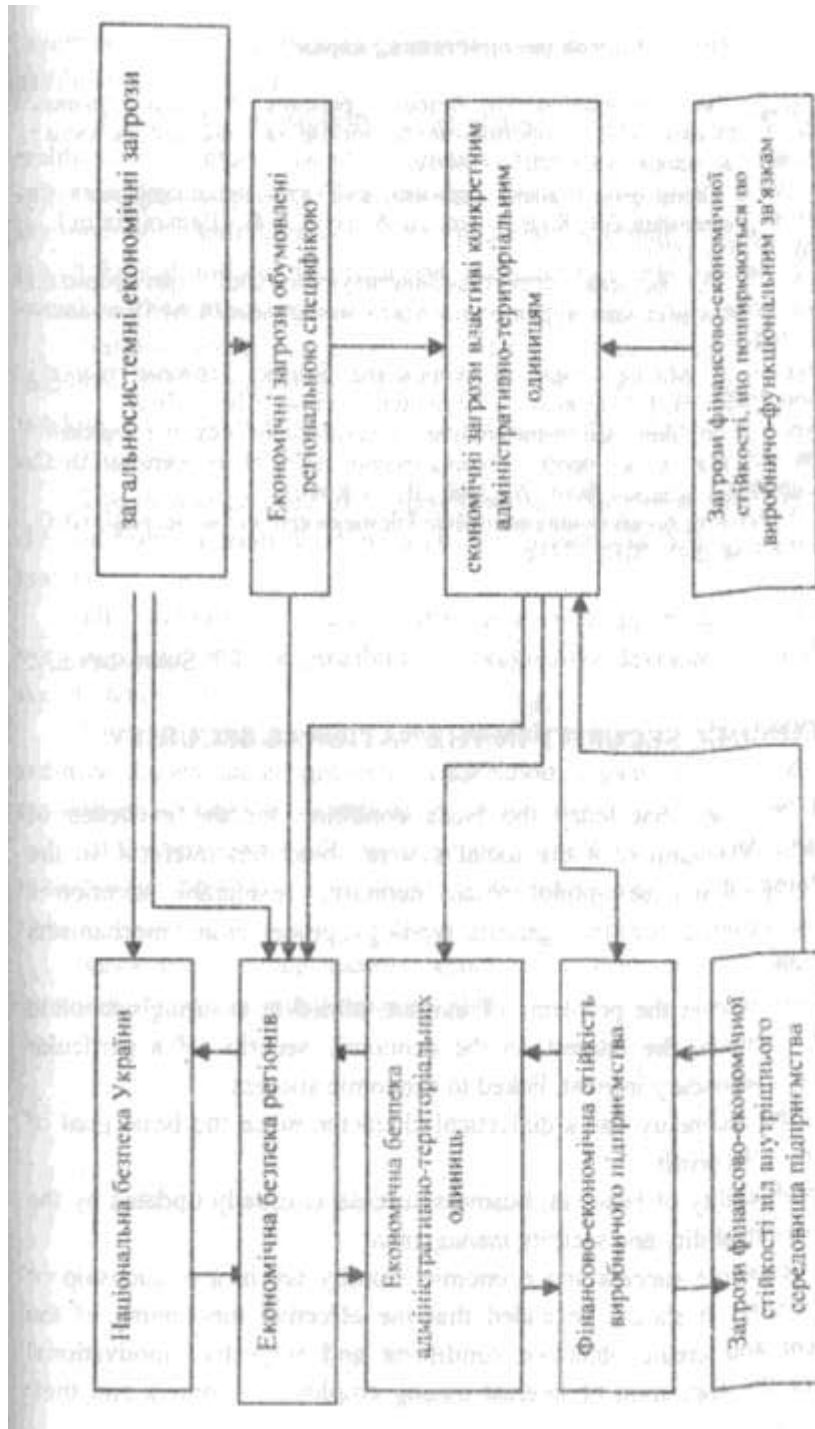


Рисунок 1. Схема формування економічної безпеки територій різного рівня

Список використаних джерел

1. Бабсць І. І. Зовнішньоекономічна безпека регіонів України в умовах співробітництва з країнами ЄС: теоретико-методологічні та прикладні аспекти : монографія / І. Г. Бабсць. - Львів: ПАКТ, 2011. - 400 с.
2. Ваєнко В. К. Економічна безпека держави, суб'єктів господарювання та тіньова економіка : монографія / В. К. Ваєнко, Л. А. Пуш, І. П. Шульга [та ін.]. - Черкаси: Маклаут, 2010. - 367 с.
3. Гуменюк А. М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти: монографія / А. М. Гуменюк. - К.: НІСД, 2014. - 468 с.
4. Мартинюк В. П. Митна справа та економічна безпека держави: теорія і методологія : монографія / В. П. Мартинюк. - Тернопіль: Астон, 2010. - 256 с.
5. Структурно-інституціональні трансформації та економічна безпека держави : монографія / за заг. ред. д.е.н., проф., члена-кореспондента НАМ України О. С. Власюка, д.е.п., проф. А. І. Мокія. - Львів: Априорі, 2012. - 836 с.
6. Ткач В. О. Механізм формування економічної безпеки країни : монографія / В. О. Ткач. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. - 271 с.

Sukrusheva A.

## **ECONOMIC SECURITY IN THE NATIONAL SECURITY**

It should be noted that today the basic condition for the existence of consolidation and development of the social system object has interests. In the economic, sociological and socio-philosophical literature, considerable attention is paid to the economic interests of their genesis, typology, processes and mechanisms of implementation.

In much less studied the problems of interest, aimed at ensuring economic security. In our opinion, the interest on the economic security of a particular business entity is a secondary interest, linked to economic success.

However, the secondary has a dialectical character, since the basic goal of economic activity - the profit.

But the profitability of business, business success is usually updated by the interests of the sustainability and security management.

Thus, the economic success and economic security are in a relationship of mutual conditionality. It should be added that the effective functioning of the economic system and create objective conditions and subjective motivational preconditions for the formation of interest among employers, workers and their

intermediaries in the face of government agencies as a factor of economic self-sufficiency and security.

Overall national security - a set of social, economic, environmental, cultural, political, legal, moral and other conditions for such a state of society which gives opportunities to protect and on this basis to optimally developing nations, communities, individuals in the material, spiritual, intellectual . political, psychological and cultural relations, reducing to a minimum social tensions and social conflicts in society.

National security is closely linked to the national interests of the country, including those outside its territory. In each case to ensure it requires special working methods, the use of appropriate specialized agencies, forces and resources of the state.

Theory and practice of national security based on a certain set of principles derived from the analysis of the triad: the interests - the threat (danger) - protection (safety).

The vital interests in any field are a set of requirements that are providing the very existence and the possibility of progressive development of the individual, society and state.

Threats in the broadest sense possible danger. In the context of national security threats under generally understood objectively existing possibility of causing any damage to the individual, society and state.

In the perspective of national security threat interpreted as a certain state of a system when the vital interests of the individual, society and the environment are at risk.

Keywords: national security, economic security, the security of the region, economic threats, financial resources, risks.

UDC 330.341

V. Sibruk, S.Ramenskaya

## **THE APPROACHES TO ESTIMATION OF INFLUENCE OF PRICE DISCRIMINATION ON COMPETITION LEVEL OF AIRLINE INDUSTRY**

*The article is devoted to the methodological approaches of estimation of changes in the level of market competitiveness caused by price discrimination in the airline industry.*

*Keywords: airline industry, price discrimination, price elasticity of demand.*

*Стаття спрямована на пошук підходів до оцінки впливу цінової дискримінації на конкурентний стан авіатранспортної галузі.*

*Ключові слова: авіатранспортна галузь, цінова дискримінація, цінова еластичність попиту.*

*Статья направлена на поиск методик оценки влияния ценовой дискриминации на состояние конкурентной среды в авиатранспортной отрасли*

*Ключевые слова: авиатранспортная отрасль, ценовая дискриминация, ценовая эластичность спроса.*

**Introduction.** The article is founded on the theoretical work by Borenstein [1] and the follow-on work by Holmes [2]. Borenstein shows that price discrimination could exist in a monopolistically competitive market. This important result suggests that traditional models, which prior to his work focused only on price discrimination in monopoly markets, are seriously incomplete. Holmes expands on Borenstein's results by building on the fundamental result that price discrimination is rooted in differences among consumers in their reservation prices and brand preferences. Holmes contribution is to show that one can conceptually separate the price elasticity of demand for an individual firm into an industry elasticity and cross-price elasticity in relation to other firms. When a firm unilaterally raises the price of its good, the industry elasticity measures the tendency of consumers not to buy the good at all, whereas the cross-price elasticity measures the tendency of consumers to buy from a rival firm selling imperfect (or heterogeneous) substitute.

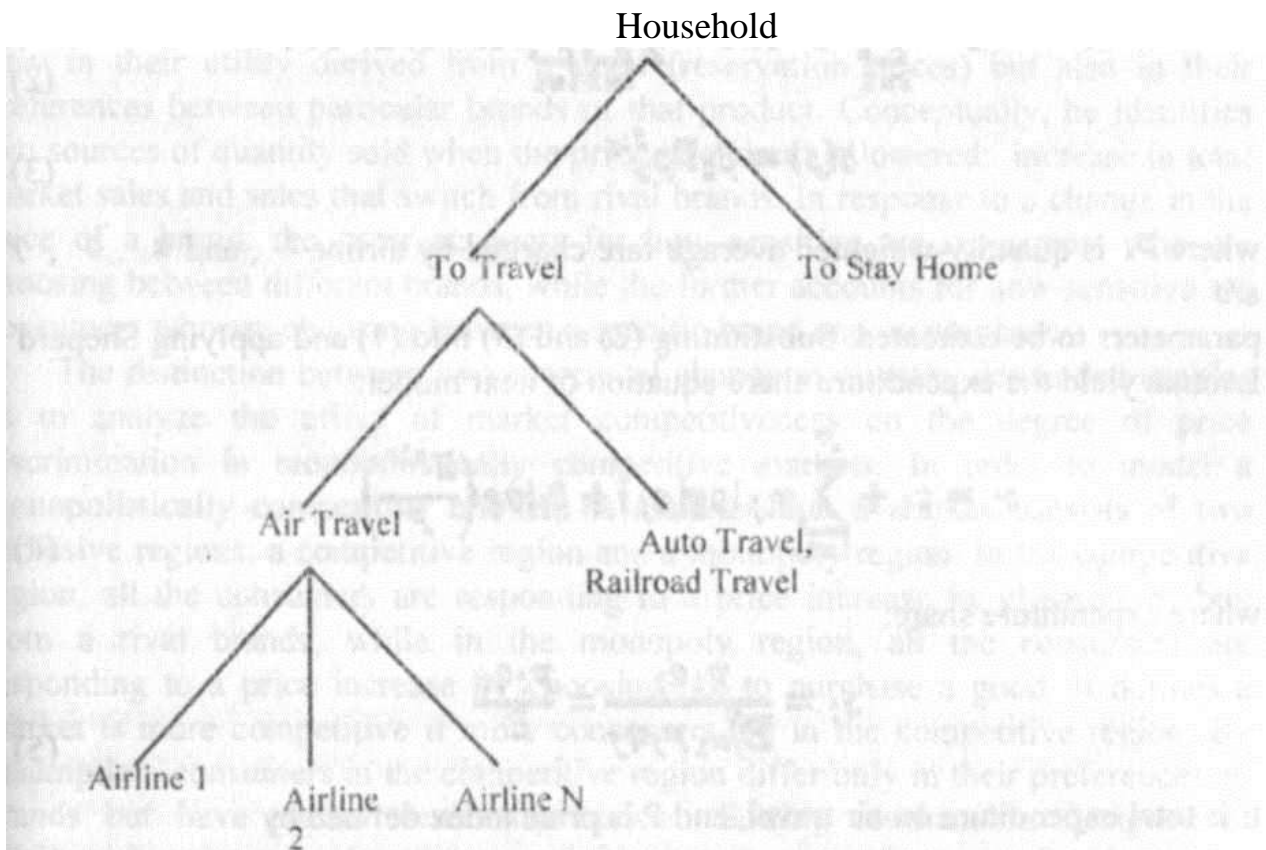
**Analysis of research and publications.** Price discrimination on the basis of consumers' diverse industry elasticity is referred to "monopoly type" price discrimination by Borenstein and Rose [3], while "competitive type" price discrimination is based on consumers' diverse cross-price elasticity. The most important investigation testing between these types of price discrimination is carried out by Borenstein and Rose. The model of price dispersion in the airline industry shows that price dispersion is positively correlated with the level of market competitiveness. This empirical finding is suggestive of competitive-type price discrimination, and indirectly shows that heterogeneity in the tendency of consumers to switch airlines is the sole or dominant determinant of price dispersion



in the airline industry. On the other hand, it can be viewed as incomplete because they only indirectly examine the relationship between price discrimination and the two components of price elasticity. In addition, they are unable to separate the industry elasticity and cross-price elasticity as the sources of price discrimination in the model.

Goal of article. The goal of article is define approaches to estimation influence of price discrimination factor on conditions of competition in airline industry.

Primary part. The model of demand for air travel we consider is a three-stage budgeting model based on multi-stage budgeting approach developed by Gorman [4]. We assume that travelers can allocate total expenditure in stages so that their choice in each stage is made conditional only on the expenditures allocated in the upper stage and prices of goods in that stage. The decision tree in Figure 1 illustrates the structure of travelers' choice: (1) at the top stage, travelers decide whether or not to travel and expenditure is allocated to overall travel; (2) at the middle stage, given total travel expenditure, travelers determine modes of transportation; and (3) at the bottom stage, travelers' preference on airlines is revealed conditional on total expenditure on air travel.



**Figure I. The Consumer Decision Tree Regarding Travel**

The multi-stage budgeting model allows us to empirically decompose an airline's own or firm level price elasticity' into cross-price elasticity other airlines

and an industry elasticity. Conceptually, cross-price elasticity measures the responsiveness of quantity demanded of a good to a unilateral change in the firm's own price with total expenditures given, whereas the industry elasticity measures the responsiveness of total quantity of airline travel demanded to a change in the overall price of air travel. Price elasticity measured at the bottom level in Figure 1 represents the cross-price elasticity, whereas at the top two levels, we observe the industry price elasticity of air travel. In this article, the focus is on measuring the cross-price elasticity among airlines at the bottom level of Figure 1.

Let the expenditure function for air travel on a route where N airlines are competing be defined as

$$\log u(p, y) = a(p) + u + b(y) \quad (1)$$

where  $u$  is the utility travelers derive from air travel and  $P$  is the air fare. This expenditure function allows exact aggregation over travelers such that demand for an airline can be represented as an outcome of decisions made by a rational representative traveler. We then take the following functional forms for  $a(p)$  and

$$a(p) = a_0 + \sum_{i=1}^N \alpha_i \log p_i + \frac{1}{2} \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N \gamma_{ij} \log p_i \log p_j \quad (2)$$

$$b(y) = \beta_0 \prod p_i^{\beta_i} \quad (3)$$

where  $\beta_i$  is quantity-weighted average fare charged by airline  $i$ , and  $a_0, \alpha_i, \gamma_{ij}, \beta_0, \beta_i$  are parameters to be estimated. Substituting (2) and (3) into (1) and applying Shepard's Lemma yield the expenditure share equation of next model:

$$s_i = \alpha_i + \sum_{j=1}^N \gamma_{ij} \log(p_j) + \beta_i \log\left(\frac{E}{P}\right) \quad (4)$$

where expenditure share:

$$s_i = \frac{P_i Q_i}{\sum_{j=1}^N P_j Q_j} = \frac{P_i Q_i}{E} \quad (5)$$

$E$  is total expenditure on air travel, and  $P$  is price index defined by

$$\log P = a_0 + \sum_{i=1}^N \alpha_i \log p_i + \frac{1}{2} \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N \gamma_{ij} \log p_i \log p_j \quad (6)$$

98

Let consider price elasticity. Price elasticity derived from non-linear expenditure share equation are:

$$\epsilon_{ij} = -\beta_{ij} + \frac{P_{ij}}{S_i} - \frac{\beta_i}{S_i} \left( \alpha_j + \sum_{k=1}^n \alpha_k p_k^* \right) \quad (7)$$

In the standard model of market structures, a monopoly firm may charge different prices to consumers with different price elasticity of demand, provided it is able to segment the market into different sub-groups of consumers and to prevent resale by consumers who pay the lower price to those who pay the higher price. In a perfectly competitive market, firms have no market power to price discrimination—there exists only one price. From these two extreme cases, one could infer that in an imperfectly competitive market, the degree of price discrimination of a firm would increase as a market becomes more concentrated. Contrary to our intuition, theoretical works by Borenstein and Holmes provide formal models in which price discrimination may increase with market competition.

Using a spatial model of monopolistic competition, Borenstein [1] shows that the effect of market competition on the level of price discrimination by firms depends on the sources of price discrimination. He allows consumers to differ not only in their utility derived from a good (reservation prices) but also in their preferences between particular brands of that product. Conceptually, he identifies two sources of quantity sold when the price of a brand is lowered: increase in total market sales and sales that switch from rival brands. In response to a change in the price of a brand, the latter accounts for how sensitive are consumers who are choosing between different brands, while the former accounts for how sensitive are consumers who are choosing between a specific brand and no purchase.

The distinction between two sources of change in quantity demanded enables us to analyze the effect of market competitiveness on the degree of price discrimination in monopolistically competitive markets. In order to model a monopolistically competitive market, he assumes that a market consists of two exclusive regions: a competitive region and a monopoly region. In the competitive region, all the consumers are responding to a price increase by choosing to buy from a rival brand, while in the monopoly region, all the consumers are responding to a price increase by choosing not to purchase a good. It defines a market is more competitive if more consumers are in the competitive region. By assumption, consumers in the competitive region differ only in their preferences on brands but have similar reservation prices. Sorting mechanisms designed to distinguish consumers by their reservation prices are of no use in identifying consumers in the competitive region with different brand preferences. Therefore, one could predict that, if consumers are sorted by their preferences on brands, the level of price discrimination is expected to increase as a market becomes more

competitive due to increased inter-brand competition. The distinction between discrimination based on the tendency to switch brands from one based on the tendency to leave the market is first analytically formulated by Holmes. Using a symmetric duopoly model of differentiated products, he shows that in an oligopoly model, price elasticity ( $\epsilon^p$ ) consists of cross-price elasticity ( $\epsilon^{cross}$ ) and industry elasticity ( $\epsilon^{industry}$ ) such that

$$\epsilon_{price} = \epsilon_{cross} + \epsilon_{industry} \quad (8)$$

and the price-cost markup formula is

$$\frac{p-c}{p} = \frac{1}{\epsilon_{price}} = \frac{1}{\epsilon_{cross} + \epsilon_{industry}}$$

When a firm unilaterally increases its price of a good, the cross-price elasticity measures the tendency of consumers to move on to a competing firm or brand, while the industry elasticity captures the tendency of consumers to drop out of the market. Price discrimination is defined as "monopoly type" if discrimination between consumers is due to their differences in industry elasticity; price discrimination is defined as "competitive type" if discrimination between consumers is due to their differences in cross-price elasticity.

In an example described in Table 1, type A consumers are more sensitive to price changes than type B consumers and therefore, if price discrimination is allowed, they will be charged a lower price in equilibrium.

**Table 1.- An Example of Monopoly- and Competitive-Type Price Discrimination**

		Cross-Price Elasticity	Industry Elasticity	Price Elasticity
Case 1	Type A	1	1.5	2,5
	Type B	1	0,5	1,5
Case 2	Type A	1.5	1	2.5
	Type B	0,5	1	1,5

Under the traditional price discrimination model (price discrimination based on the differences in price elasticity), each consumer type will pay identical equilibrium prices in both case 1 and 2. Even though each type of consumers has same aggregate price elasticity in both cases, the source of differences in price elasticity between each type is not alike. For example, consumers' heterogeneity in the industry elasticity in case 1 yields distinction between different types of consumers, while heterogeneity in the cross-price elasticity in case 2 causes

distinction between different types of consumers. Under monopoly type price discrimination, consumers are sorted by their industry elasticity such that type B consumers will be charged a higher price only in case 1. Meanwhile, under competitive type price discrimination, price discrimination will only be observed in case 2 in response to differences in the cross-price elasticity. Borenstein and Rose [3] carry out an investigation empirically testing which type of price discrimination is practiced in the U.S. airline industry. Using a reduced form model of price dispersion in airline markets, they find price dispersion is correlated with more competitive structures. In their study, price dispersion refers to the variation in prices charged to different passengers by an airline on a route. The dispersion of fares in the airline industry results both from the variation in the costs of serving different types of consumers and from self-selective discriminatory pricing. Due to data limitations and possible correlation between costs of serving different consumers and discriminatory prices charged on heterogeneous consumers, it is difficult to empirically discern discriminatory pricing from cost variation as a source of price dispersion. This result confirms the theoretical prediction of competitive type price discrimination, and indirectly shows that heterogeneity in the tendency of consumers to switch airlines is the sole or dominant determinant of price dispersion in airline markets.

Conclusions. Using of the model of price discrimination in modern conditions of airline: industry in Ukraine can help better understand consumers behavior and conduct forecasting more precisely.

#### REFERENCES

1. Borenstein, Severin. 1985. "Price Discrimination in Free-Entry Markets." 16 RAND Journal of Economics 380-397.
2. Holmes, Thomas. 1989. "The Effects of Third-Degree Price Discrimination in Oligopoly." 79 American Economic Review 244-250.
3. Borenstein, Severin and Nancy Rose. 1994. "Competition and Price Dispersion in the U.S. Airline Industry," 102 Journal of Political Economy 653-683.
4. Gorman, W. M. 1959. "Separable Utility and Aggregation." 27 Econometrica 69-481.

## **ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВПЛИВУ ЦІНОВОЇ ДИСКРИМІНАЦІЇ НА КОНКУРЕНТНИЙ СТАН АВІАТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ**

*Однією з ознак, що характеризують авіатранспортну галузь є припущення про тісний кореляційний зв'язок між розсіюванням цін на авіап перевезення та загальним рівнем конкуренції на ринку. Моделі, що дозволяють розраховувати щільність зв'язку між цими параметрами повинні враховувати не тільки еластичність попиту на послуги окремих суб'єктів ринку, але також еластичність попиту на послуги окремої галузі загалом та перехресної еластичності між продуктами гравців ринку та субститутами, тобто перевезеннями іншими видами транспорту, що вишивають на рівень попиту. Спостереження за поведінкою споживачів, що підтверджуються досвідом стверджують, що цінова детермінанта є домінуючою при прийнятті рішення щодо вибору чи зміни того чи іншого продукту галузі. Теоретичні моделі, побудовані дослідниками Боренштейном та Холмсом [3] дозволили кількісно отримати результати, що підтвердили вищезазначені припущення для умов монополістичної конкуренції американського ринку авіап перевезень. Моделювання прецесії, що відбуваються на ринках з різними рівнями конкуренції виявили тенденції до зміни споживачами продуктів в межах однієї галузі за критерієм ціни в умовах монополістичної конкуренції. Достатньо високий рівень перехресної еластичності між продуктами окремих галузей, особливо за умов олігополістичної конкуренції однієї з них спонукають споживачів до переключення на продукти-субститути іншої.*

*Використання моделей спрямованих на отримання кількісної оцінки зв'язку між факторами цінової дискримінації і рівнями конкуренції у окремих галузях дозволять краще розуміти поведінку суб'єктів ринку та підвищити точність прогнозування.*

*Ключові слова: авіатранспортна галузь, цінова дискримінація, цінова еластичність попиту.*

УДК 659.05.30

Косарева І. П., Полупан П. М

## **ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Розвиток економіки країни вимагає від підприємств не лише максимальної уваги щодо рівня їх конкуренції, а її удосконалення методичних основ оцінки її рівня. Можливість підприємств бути максимально гнучкими та реагувати на зміни умов їх функціонування в умовах трансформації неможлива без здійснення, постійного моніторингу ситуації, що складається на цільовому сегменті ринку: прогнозування можливих дій конкурентів: оцінки масної конкурентної позиції. Саме визначення свого місця в конкурентному середовищі є першим і одним з найважливіших кроків в управлінні конкурентоспроможністю підприємства, адже забезпечує концентрацію на досягненні максимального рівня конкурентних переваг на будь-якому ринку збуту своєї продукції.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, поточний потенціал підприємства, стратегічний потенціал підприємства, резервний незацінений потенціал підприємства, резервний можливий потенціал підприємства*

*Развитие экономики Украины требует от предприятий не только максимального внимания к уровню их конкуренции, но и к совершенствованию методических основ оценки ее уровня. Возможность предприятий быть максимально гибкими и реагировать на изменения условий их функционирования в условиях трансформации невозможна без осуществления: постоянного мониторинга ситуации, складывающейся на целевом сегменте рынка: прогнозирования возможных действий конкурентов: оценки собственной конкурентной позиции. Само определение своего места в конкурентной среде является первым и одним из важнейших шагов в управлении конкурентоспособностью предприятия, ведь обеспечивает концентрацию на достижении максимального уровня конкурентных преимуществ на любом рынке сбыта своей продукции.*

*Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, текущий потенциал предприятия. стратегический потенциал предприятия, резервний незадействованный потенциал предприятия, резервний возможный потенциал предприятия .*

Постановка проблеми. У контексті набуття Україною статусу країни з ринковою економікою одним з головних пріоритетів економічної ПОЛІТИКИ є формування її конкурентоспроможності. При цьому слід враховувати, що в умовах поглиблення територіального поділу праці, конкурентоспроможність країни визначають її регіони, а також кожне підприємство окремо. В основі формування ефективної економічної політики підприємства, конкуренція є чинником стимулювання розвитку, удосконалення економічних структур, розширення й поліпшення продукції та послуг відповідно до сучасних вимог вітчизняного і світового ринків. Теперішній час вимагає від підприємств

постановки та досягнення принципово нових завдань, вирішення яких на базі використання раніш існуючих методів та підходів неможливе.

**Вступ.** Конкурентоспроможність підприємства розглядається з позицій досягнутого та потенційного, стану підприємства, що в свою чергу потребує проведення комплексної оцінки та визначення факторів впливу. Одним з основних шляхів набуття конкурентних переваг, в умовах нестабільності зовнішнього середовища, є формування методичного інструментарію, створення конкурентного потенціалу підприємства на основі вибору базової компоненти набуття ключових переваг відповідного рівня [10].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань формування конкурентного потенціалу та конкурентних переваг підприємства приділяється досить значна увага. Дані питання було розглянуто такими економістами як Барабань Д. О., Іванов Ю. Б., Литвиненко А. Т., Мазаракі А. А. [10], Ушакова Н. М., Шишкова О. Є., Фатхутдінов Р. А., Юданов О. Д. та безліч інших. Серед зарубіжних авторів, що внесли суттєвий внесок у розвиток теорії управління конкурентними перевагами, можна виділити - І. Ансофф, Г. Ассель, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, М. Портер, А. А. Томпсон.

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** В недостатній мірі сформований механізм та невизначено напрямки оцінки конкурентного потенціалу підприємства.

**Метою статті** є дослідження різноманітних підходів щодо можливості проведення аналізу динаміки конкурентного потенціалу підприємства, виявлення напрямків його розвитку та формування управлінських рішень щодо покращенню конкурентного потенціалу підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** В ринковому середовищі можливості кожного підприємства оцінюються за рахунок різноманітних підходів. Одним із таких напрямків є оцінка конкурентного потенціалу підприємства. З метою визначення конкурентного потенціалу підприємства, в першу чергу, потрібно дати характеристику цьому поняттю з тим, щоб сформувати систему показників за якими можна оцінити потенціал підприємства та порівняти його з конкурентами й іншими підприємствами. За допомогою зваженої оцінки потенціалу підприємства в конкурентному середовищі реалізується ефективне управління підприємством.

З метою аргументації авторської позиції здійснимо термінологічний аналіз понять «конкурентоспроможність підприємства» та «конкурентний потенціал», визначимо особливості їх розуміння в економічній літературі.

У зв'язку з тим, що в даний час відсутній єдиний підхід до ількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства запропоновано етапи цінки



конкурентоспроможності підприємства - інформаційний, аналітичний і розрахунковий (рис 1).

**Таблиця 1.- Аналіз понизь «конкурентоспроможність підприємства» та «конкурентний потенціал»**

Автор	Поняття	Ключові слова
Сутність поняття* «Конкурентоспроможність підприємства»		
"Р. І. Перната [1]	під конкурентоспроможністю підприємства розуміє здатність фірми, компанії конкурувати на ринках з виробниками й продавцями аналогічних товарів ?а допомогою забезпечення більш високої якості, доступних цін. створення зручних умов для покупців, споживачів	здатність фірми, компанії конкурувати на ринках
U К В Мазур [2]	конкурентоспроможність є комплексною порівняльною характеристикою, що відображає ступінь переваг сукупності оціночних показників діяльності підприємства, які визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу відносно сукупності показників конкурентів	відображає ступінь переваг сукупності оціночних показників діяльності підприємства
Н.П. Тарнавська [3]	розглядає конкурентоспроможність підприємства як комплексне, багатофакторне поняття, яке важко піддається економічній інтерпретації.	комплексне, багатофакторне поняття, яке важко піддається економічній інтерпретації
Трактування поняття «Конкурентоспроможність підприємства» - це здатність підприємства конкурувати на ринках, вміти оцінити відмінності процесу розвитку конкурентів та характеризується ступенем реалізації потенціальних можливостей підприємства, що оцінюється сукупністю показників його діяльності		
Сутність поняття «Конкурентний потенціал»		
О. С. Дугова [6]	визначають конкурентний потенціал підприємства як частину загального потенціалу, який забезпечує досягнення конкурентних переваг підприємства в умовах внутрішніх та зовнішніх трансформацій і впливу ринкових сил.	частина загального потенціалу, який забезпечує досягнення конкурентних переваг підприємства
М. Л. Гаврилова [8]	З одного боку, конкурентний потенціал виступає як сукупність наявних природних, матеріальних, трудових, фінансових і нематеріальних ресурсів. З іншого боку, це МОЖЛИВОСТІ суб'єктів господарювання, що дозволяють їм одержувати конкурентні переваги перед іншими учасниками ринку	сукупність наявних природних, матеріальних, трудових фінансових і нематеріальних ресурсів; можливості суб'єктів і господарювання
Т. Л. Іпатова [7]	характеризуючи конкурентний потенціал як сукупну здатність підприємства використовувати внутрішні фінансово-інвестиційні, виробничі, інноваційні та людські ресурси для створення стійких конкурентних переваг	сукупна здатність підприємства використовувати внутрішні фінансово-інвестиційні, виробничі, інноваційні та людські ресурси
Трактування поняття «Конкурентний потенціал» - це частина загального потенціалу підприємства, що відображає сукупність наявних природних, матеріальних, трудових, фінансових і нематеріальних ресурсів в поточній і перспективній діяльності на ринку, це здатність підприємства ефективно використовувати внутрішні та зовнішні ресурси та й мі * ■ ■ < • ■ Реалізація і заці конкурентних переваг		

На основі проведеного аналізу економічної інтерпретації понять «конкурентоспроможність підприємства» й «конкурентний потенціал» та для більш глибокого їх розуміння розглянемо основні підходи щодо формування конкурентного потенціалу підприємства. Важливим у формуванні конкурентного потенціалу підприємства є обґрунтування методів його оцінки. До цих методів прийнято відносити [4]: специфічні методи дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства по окремих аспектах його діяльності - виробничому, інноваційному, маркетинговому, фінансовому тощо; комплексні методи базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства

Серед комплексних методів оцінки визначальне місце посідають [5]: метод, що використовує в якості головного підходу оцінку конкурентоспроможності продукції підприємства; метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів; метод, що ґрунтується на основі теорії ефективної конкуренції; інтегральний метод; метод самооцінки (Європейська модель ділової досконалості, англійська методика матриці удосконалення бізнесу (ВІМ)).

На підставі проведеного дослідження літературних джерел [1,3, 5-10] запропонований механізм формування потенціалу підприємства. Для характеристики конкурентного потенціалу підприємства - визначено напрямки оцінки за якими можна аналізувати конкурентний потенціал підприємства та виконувати порівняння з іншими підприємствами (рис.2).

Необхідною умовою формування системи оцінки конкурентного потенціалу підприємства є визначення основних елементів його загального потенціалу який складається з поточного та стратегічного потенціалу. Під поточним потенціалом розуміємо фактичний, наявний потенціал яким володіє підприємство, тобто той який ми можемо оцінити на основі даних отриманих у результаті діяльності підприємства за певний час. Складовими поточного потенціалу є зовнішній та внутрішній потенціал підприємства. Під зовнішнім розуміють потенціал підприємства в ринковому середовищі, щодо внутрішнього потенціалу підприємства, то мається на увазі внутрішні можливості підприємства. Інвестиційний та інноваційний потенціал підприємства відображають рівень інвестиційної привабливості підприємства та використання інновацій не лише у виробничому процесі а й в управлінському. Характеристику кадрового та виробничого оснащення відображають трудовий та виробничий потенціал. Виходячи з сутності основних складових поточного потенціалу підприємства на рис. 3 представлено основні напрямки оцінки конкурентного потенціалу підприємства.

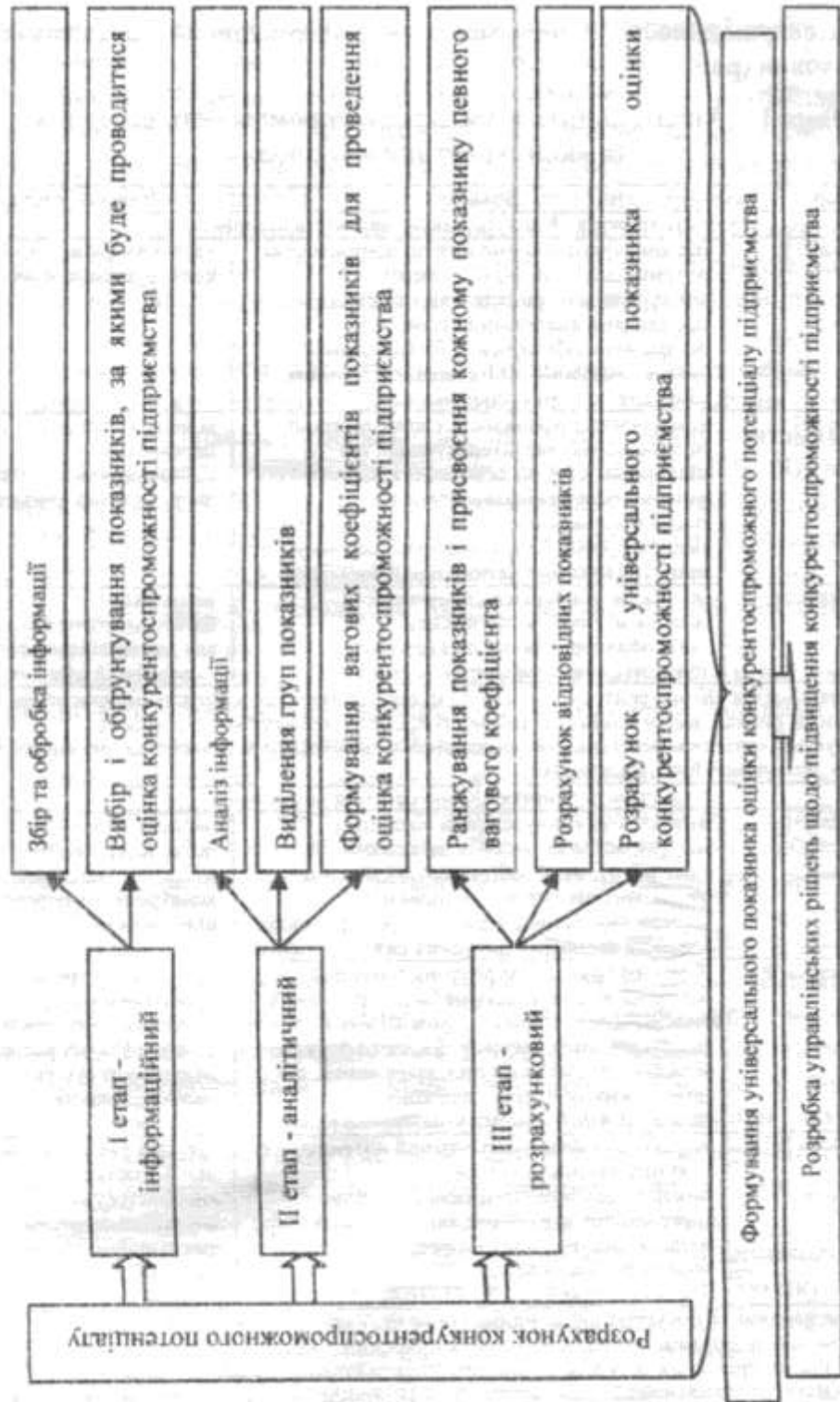


Рисунок 1. Етапи оцінки конкурентоспроможності підприємства

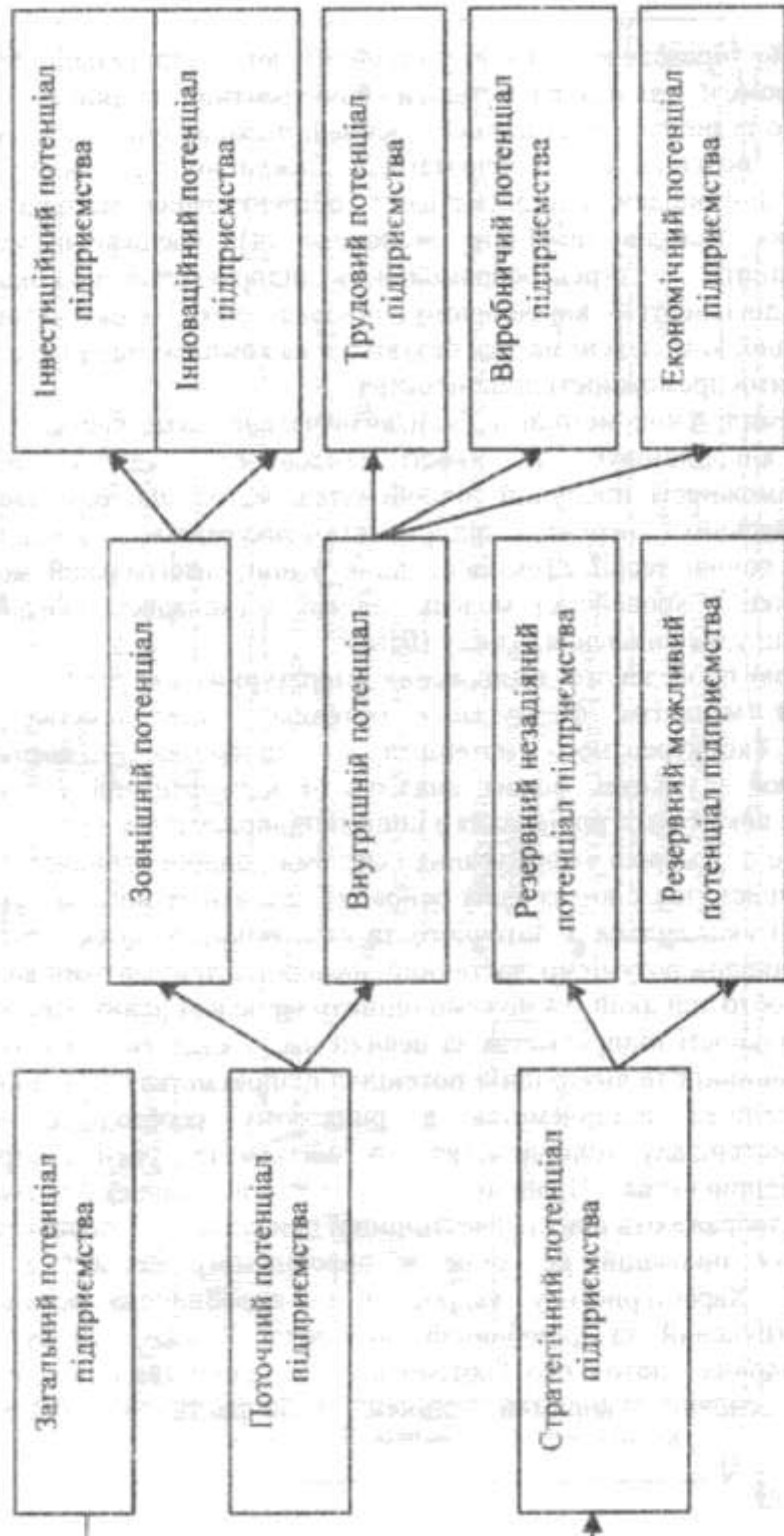


Рисунок 2. Запропонований механізм формування потенціалу підприємства [6,7,8,10]

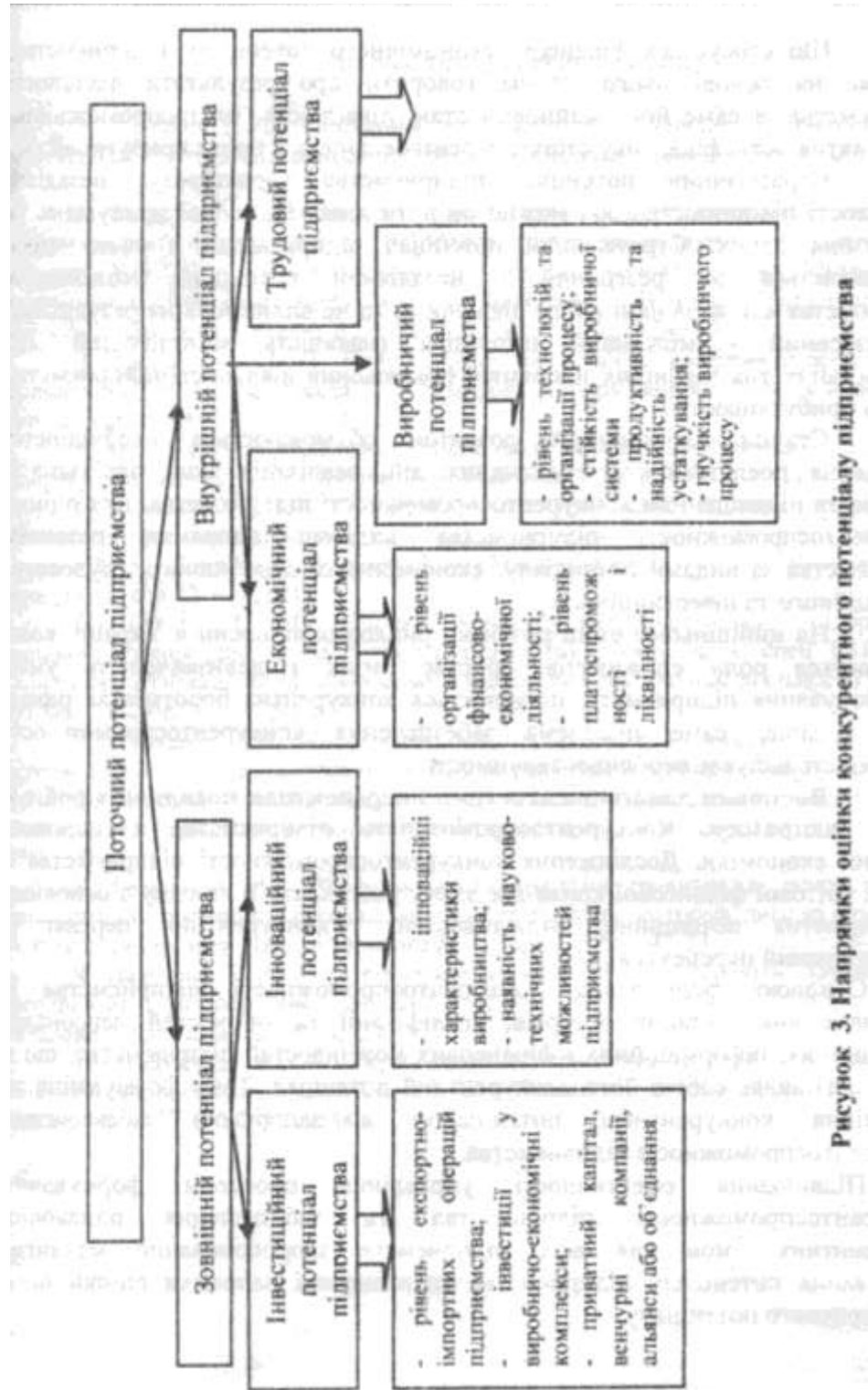


Рисунок 3. Напрямки оцінки конкурентного потенціалу підприємства

Що стосується фінансово-економічного потенціалу підприємства, то саме на основі нього можна говорити про результати діяльності підприємства, а саме його майновий стан, ліквідність, платоспроможність, ділову активність, фінансову стійкість рентабельність а також прибутковість.

Стратегічний потенціал підприємства характеризує незадіяні можливості підприємства, які можна оцінити лише на основі припущень та прогнозних даних. Стратегічний потенціал підприємства в свою чергу підрозділяється на резервний - незадіяний потенціал (можливості підприємства які не задіяні в його діяльності, та не впливають на результати) та резервний - можливий потенціал (наявність можливостей для використання тих чи інших напрямків покращення діяльності підприємства та його прибутковості).

Сталий економічний розвиток обумовлюється необхідністю проведення послідовних і ефективних дій, реалізація яких пов'язана з оцінкою та підвищенням конкурентоспроможності підприємства. Для оцінки конкурентоспроможності підприємства виділені напрямки розвитку підприємства за видами потенціалу: економічного, виробничого, трудового, інноваційного та інвестиційного.

На нинішньому етапі розвитку ринкових відносин в Україні, коли посилюється роль споживачів, зростає ризик і невизначеність умов функціонування підприємств, посилюється конкурентна боротьба за ринки збуту товарів, саме проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств набуває особливої значимості.

**Висновки даного дослідження і перспективи подальших робіт у цьому напрямку.** Конкурентоспроможність підприємства є основою ринкової економіки. Дослідження конкурентоспроможності підприємства в умовах світової фінансової кризи дає змогу розглядати її як одну з основних характеристик потенційних можливостей, конкурентних переваг в довгостроковій перспективі.

Основою формування конкурентоспроможності підприємства є ефективне використання ресурсів, кваліфікації та здібностей персоналу, інноваційних, інформаційних і фінансових можливостей підприємства, що в сукупності являє собою його конкурентний потенціал. Тому формування та управління конкурентним потенціалом є запорукою забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Підвищення ефективності управління процесом формування конкурентоспроможності підприємства та забезпечення однакових конкурентних умов для всіх підприємств запропонований механізм формування потенціалу підприємства та визначені напрямки оцінки його конкурентного потенціалу.

Список використаних джерел

1. Перцата Р. І. Управління конкурентоспроможністю підприємства (на прикладі ПАТ «Яготинський маслозавод») / Р. І. Перцата - Вінниця: ВНТУ. 2013-116  
І
2. Мазур К. В. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємницьких структур / К. В. Мазур // Актуальні проблеми економічного розвитку України в умовах глобалізації: збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції 24 квітня 2009 року. - Вінниця: Центр підготовки навчально-методичних видань ВТЕ1 КНТЕУ, 2009. - ч. I. - С.434-436.
3. Тарнавська, Н. П. Нові погляди на сутність конкурентоспроможності підприємств / Н. П. Тарнавська. І. І. Макарова // Формування ринкових відносин в Україні. - 2010. - № 12. - С. 57-66.
4. Арнаут І. П. Дослідження підходів щодо дефініції конкурентоспроможності підприємства / Арнаут І. і І. // Інноваційна економіка. - 2012. - №3. - С. 111-114.
5. Пашина О. А. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств / О. А. Пашина - Т. 2.: Дніпропетровськ. : Герда. 2013. [Електронний ресурс] - Режим доступу : // [http://conf.at.ua/monografija\\_ehp\\_t2\\_v\\_a5.pdf](http://conf.at.ua/monografija_ehp_t2_v_a5.pdf)
6. Дугова Ô. С. Оцінка конкурентного потенціалу підприємств машинобудування: дис. на здобуття вч. звання канд. екон. наук: спец. 08.00.04 - Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. С. Дугова. - Харків, 2015 - 291 с.
7. Галушко Д.В. Управление конкурентным потенциалом предприятия железнодорожного машиностроения на основе реализации принципов наступательной стратегии : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)» / ДВ. Галушко. - Орел. 2007.-20 с.
8. Гаврилова М.А. Формирование стратегии развития и использования конкурентного потенциала промышленного предприятия : автореф. дисс.на соискание уч. степени канд. экон. наук. /Гаврилова М.А. - СПб. 2009. -С. 23
9. Паладова Т. А. Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук: / Т.А. Паладова. - Краснодар, 2008. -С. 24
10. Мазаракі, А. А. Торговельне підприємство : стратегія, політика, конкурентоспроможність : монографія / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. - К.: КНТЕУ, 2010. - 384 с.

Kosareva I. P., Polupan P, M.,

## **THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO FORMATION OF COMPETITIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE**

Development of economy of Ukraine demands from the enterprises not only the maximum attention to the level of their competition, but also to improvement of methodical bases of an assessment of its level. Possibility of the enterprises to be the most flexible and to react to changes of conditions of their functioning in the conditions of transformation is impossible without implementation: continuous monitoring of the situation developing on a target segment of the market; forecasting of possible actions of competitors: estimates of own competitive position. Definition of the place in the competitive environment is the first and one of the major steps in management of business competitiveness, after all provides concentration on achievement of a maximum level of competitive advantages in any market of the production. Sustainable economic development driven by the need for consistent and effective action, implementation of which is related to the assessment and increased competitiveness. To assess the competitiveness of enterprises selected areas of the company by type of building: economic, production, employment, innovation and investment.

At the current stage of development of market relations in Ukraine, when enhanced role of consumers, the risk and uncertainty of enterprises operating conditions, increased competition for markets products, namely the problem of competitiveness of enterprises is of particular importance. The competitiveness of enterprises is the basis of the market economy. Study competitiveness in the global financial crisis provides an opportunity to consider it as one of the main characteristics of potential opportunities, competitive advantage in the long term.

The basis for the formation of the competitiveness of enterprises is the effective use of resources, staff qualifications and skills, innovation, information and financial capabilities of the company, all of which is its competitive potential. Therefore, the formation and management of competitive potential is the key to ensuring the competitiveness of enterprises. The strategic potential of enterprise характеризує unused capacity of the enterprise, which can be assessed only on the basis of assumptions and forecast data. The strategic potential of the company, in turn, divided into the reserve - unused capacity (the ability of the enterprise are not involved in its activities and do not affect the results) and backup - possible potential (availability of opportunities for the use of certain areas of the company and improving its profitability). Improved process control formation of the competitiveness of enterprises and to ensure equal competitive conditions for all businesses proposed mechanism of formation of the company and identified potential areas for its competitive potential.

Key words: business competitiveness, current capacity of the enterprise, strategic capacity of the enterprise, reserve uninvolved capacity of the enterprise, reserve possible capacity of the enterprise



УДК 332.1

В.О. Ареф'єв

## **ДІАГНОСТИКА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА**

*В статті обґрунтовано економічну діагностику фінансової безпеки підприємства як дієвий інструмент прийняття рішень, що є передумовою запропонованої системи заходів щодо підвищення рівня управління формуванням фінансової безпеки підприємства з позиції загальних функцій управління. Розроблено систему діагностики управління фінансовою безпекою підприємства на основі запропонованих принципів через систему економічних поглядів випереджаючого управління з позицій основних напрямків, управлінського циклу і функціональних підсистем.*

*Ключові слова: діагностика, фінансова безпека, фінансова стабільність, підприємство, принципи діагностики, заходів підвищення рівня управління.*

*В статье обосновано экономическую диагностику финансовой безопасности предприятия как действенный инструмент принятия решений, что является предпосылкой предложенной системы мер по повышению уровня управления формированием финансовой безопасности предприятия с позиции общих функций управления. Разработана система диагностики управления финансовой безопасностью предприятия на основе предложенных принципов через систему экономических взглядов опережающего управления с позиций основных направлений, управленческого цикла и функциональных подсистем.*

*Ключевые слова: диагностика, финансовая безопасность, финансовая стабильность, предприятие, принципы диагностики, меры повышения уровня управления.*

Актуальність проблеми. Ефективним інструментом вирішення проблем управління фінансовою безпекою підприємства є діагностика, яка спрямована на реальну оцінку поточного фінансового стану підприємства, виявлення, аналіз та оцінку проблем його розвитку, встановлення джерела та причин виникнення негативних результатів і небажаних тенденцій у функціонуванні підприємства, розробку і прийняття обґрунтованих і оптимальних управлінських рішень.

Діяльність господарюючих суб'єктів у ринковій економіці обумовлюється насамперед станом їх фінансів, що призводить до необхідності розгляду проблем управління фінансовою безпекою підприємства. Забезпечення стійкого розвитку підприємства, стабільності результатів його діяльності, досягнення цілей, що відповідають інтересам власників та суспільства в цілому, неможливі без розробки та проведення самостійної стратегії суб'єкта господарювання, яка в сучасній економіці визначається наявністю надійної системи його фінансової безпеки. Зростання темпів бізнесу викликає все більшу залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування і, можливо, втрату самостійності в прийнятті

управлінських рішень. Це потребує пошуку відповідних способів здійснення діагностики фінансової безпеки підприємств як складової економічної та управлінської науки, що має ґрунтуватись на прогнозах функціонування фінансових ринків, оцінках фінансового стану підприємства з урахуванням впливу багатоаспектних факторів та визначення пріоритетних напрямків фінансової стратегії.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблематиці обґрунтування діагностики управління фінансовою безпекою підприємства, як етапу загального оцінювання економічної безпеки та формування управлінських рішень щодо удосконалення діяльності підприємства, приділяли ряд російських та вітчизняних економістів, таких як О.Ю. Амосов, І. О. Бланк, А. В. Бандурін, М.М. Єрмошенко, Т.Б. Кузенко, О.М. Підхомний, А. М. Поддєрьогін, В.В. Прохорова, О.І. Пушкар, І. Судакова, О.М.Тридід, В. М. Шелудько, СМ. Шкарлет, А. М. Штангрет, О. М. Ястремська та ін.

Разом з тим, в умовах циклічних коливань господарювання, які характеризуються великим ступенем невизначеності, необхідно поєднання економічної діагностики фінансової безпеки та підприємства як економічної системи задля досягнення фінансової стабільності, фінансової стійкості та більш повному використанню всіх видів ресурсів, вчасного реагування на небезпеки, які виникають у внутрішньому та зовнішньому середовищах.

**Метою статті** є обґрунтування економічної діагностики фінансової безпеки підприємства як дієвого інструменту прийняття рішень, що є передумовою запропонованої системи заходів щодо підвищення рівня управління формуванням фінансової безпеки підприємства з позиції загальних функцій управління.

**Виклад основного матеріалу.** Для прийняття будь-якого управлінського рішення, в т.ч. і щодо управління фінансовою безпекою підприємства, визначальне значення мають методичні засади здійснення оцінки рівня, впливу факторів та прогнозу зміни безпеки у відповідності до визначених принципів, дотримання яких повинно забезпечити формування оперативної, гнучкої та комплексної системи моніторингу фінансової безпеки підприємства. Фінансову безпеку підприємства пропонується розглядати як міру гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства. Таке розуміння фінансової безпеки підприємства не суперечить уже зробленій спробі визначити це поняття, оскільки так само, як і всі ці спроби, виходить з визнання значного, якщо не сказати більшого - визначального, впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства. [1.С. 78].

Функціонування системи діагностики управління фінансовою безпекою підприємства базується на основі застосування різних методів її реалізації, вибір яких залежить від стану діагностується, поставлених перед

підприємством цілей і завдань, а також впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Дана система не є виокремленою, а являє собою частину загальної практики здійснення діагностики діяльності підприємства на підставі оцінювання також системи організації руху грошових потоків, сутності фінансової роботи з планування, визначення необхідності зовнішнього фінансування.

Розвиток дослідження сутності поняття «фінансова діагностика» та виділення її принципів, функцій та методичного інструментарію свідчить про те, що на зміну тлумаченню діагностики як процедури аналізу та встановлення поточного стану приходиться ширше її розуміння, а саме як складової системи стратегічного управління, дієвого інструменту забезпечення конкурентоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі. Також авторами виокремлюються окремі складові економічної діагностики [ 4, с.57]: консалтингова, аналітична, інформаційна, антикризова. Такий підхід доцільний для використання, тому що дозволяє обґрунтувати прийоми та методи побудови діагностики в залежності від специфіки як стану підприємства, так і ринкової кон'юнктури ринку, ступеню розвитку кризових явищ в окремих видах діяльності.

Діагностика фінансового стану в системі економічної безпеки підприємства є особливо необхідною, і повинна бути спрямована на подальший економічний і соціальний розвиток підприємств, зміцнення їх фінансового стану, підвищення ефективності використання господарського потенціалу. Застосування підприємствами діагностичних процедур дозволить оцінювати не лише наслідки прийняття поточних і стратегічних рішень, але й визначати можливі перспективи його розвитку. Вчасно й правильно проведена діагностика фінансового стану дозволить підприємству запобігти кризового стану та зможе попередити банкрутство. [ 8, с. 89] Специфіка фінансової безпеки як основної складової економічної безпеки вимагає вибору ступеню деталізації окремих потоків для здійснення аналізу, відповідних загроз зменшення надходжень та платежів, визначення періоду аналізу окремих з них.

Всі методи діагностики спрямовані на досягнення однієї спільної мети - своєчасного якісного виявлення і вирішення проблем. Діагностика управління фінансовою безпекою підприємства нерозривно пов'язана з усіма функціями управління. Здійснює їх інтеграцію і координацію, забезпечує і превентивне виявлення проблем з кожної функції, сприяє прискоренню реалізації кожної з них, а в кінцевому підсумку і всього управлінського циклу, надаючи механізму управління фінансовою безпекою підприємства певну ступінь саморегулювання в межах всіх контурів управління і забезпечуючи ефективність управління підприємством в цілому. Кінцевою метою діагностики є швидкість і якість прийняття управлінського рішення,

формування ефективної структури системи управління фінансовою безпекою підприємства.

Пропонують наступний порядок проведення діагностики фінансового стану підприємства: визначення мети та предмету діагностики; вибір якісних та кількісних показників для діагностування, критеріїв їх оцінки; формування інформаційної бази дослідження; проведення аналітичних, техніко- економічних та математичних розрахунків, факторного аналізу; виявлення стану досліджуваного процесу (об'єкта) та симптомів кризових явищ, загальних тенденцій фінансово-економічного розвитку об'єкта; узагальнення результатів діагностування фінансового стану підприємства, підготовка антикризової програми; розроблення прогнозу розвитку об'єкта і послідовності управлінських рішень для його реалізації. [ 13, с. 112] Даний процес є досить узагальненим, кожен з запропонованих етапів потребує обґрунтування методів оцінювання саме складових фінансової безпеки задля органічного включення її в діагностику фінансового стану підприємства в цілому.

Функціонування кожної підсистеми безпосередньо впливає на діяльність всієї системи, виробляючи тим самим позитивний ефект синергії. Таким чином, процес діагностування повинен здійснюватися не тільки з позицій кожної окремої її підсистеми, а й усієї системи фінансової безпеки підприємства в цілому, беручи до уваги складні взаємозв'язки, що існують усередині системи.

Проведення діагностики управління фінансовою безпекою підприємства безпосередньо через функції управління підтверджує свою правомірність, оскільки саме через них реалізується сам механізм управління. Об'єктом діагностики виступає як сукупність взаємопов'язаних підсистем, так і управління фінансовою безпекою підприємства в цілому. Таке структурування не випадково, тому що основним і найбільш важливим принципом проведення ефективної діагностики є правильне виділення окремих, але взаємопов'язаних між собою підсистем, що становлять у сукупності систему управління фінансовою безпекою підприємства.

Головною метою системи діагностики є підвищення ефективності управління фінансовою безпекою підприємства шляхом комплексного виявлення проблем на основі їх структуризації і впорядкування, а також вибору оптимального вирішення проблем і прогнозування можливості їх появи при розробці заходів, спрямованих на недопущення відповідних проблем в перспективному функціонуванні підприємства для забезпечення стабільного, динамічного і сталого розвитку економіки підприємства (рис. 1) Внаслідок того, що підсистеми діагностики управління фінансовою безпекою підприємства є системами нижчого рівня, то для кожної з них характерні наступні основні властивості системності: підсистема виконує свої, тільки їй властиві функції, які не повторюються іншими підсистемами даної системи;

має здатність взаємодіяти з іншими підсистемами і інтегрувати з ними; підсистема тісно пов'язана з іншими елементами своєї системи.

Еволюційна змінність фінансової безпеки та її місця в економічній безпеці підприємства дозволяє вибирати адекватні методи оцінювання в залежності від місця виникнення загроз. Так, можуть бути використані динамічні моделі, серед яких виділяють два підходи - конструктивний (оптимізаційний) і описовий (дескриптивний). Конструктивний підхід полягає у виборі з числа можливих траєкторій (шляхів) економічного розвитку оптимальної траєкторії. Оптимальна траєкторія визначається якнайкращою відносно певного вибраного критерію (наприклад, яка забезпечує найбільший обсяг прибутку за плановий період). Значення другого підходу полягає у дослідженні рівноваги в економічній системі. Цей підхід заснований на понятті «рівноважної траєкторії» (тобто урівноваженого, збалансованого економічного зростання) [ 14, с.245]. Обґрунтований вибір підходів дозволить забезпечити гармонізацію висновків із загальною оцінкою діяльності підприємства та розробки заходів для ефективної взаємодії усіх елементів (рівнів) управління.

Діагностика фінансової безпеки підприємства має бути частиною механізму управління фінансовою безпекою, певним етапом з притаманними методами та з врахуванням місця фінансів в загальній системі управління. На погляд М.М. Єрмошенка, до механізму управління фінансовою безпекою включаються такі складові як економічні закономірності, мета і завдання управління, функції, організаційна структура, принципи управління, методи управління, кадри управління, техніка і технологія управління, критерії оцінки ефективності системи управління [3]

Фінансова безпека має свої властивості, які відрізняють її від інших функціональних підсистем економічної безпеки, які проявляється під час взаємодії з ними коли система працює як єдине ціле, які можуть бути комплексні та часткові, якісні та кількісні. До них здебільшого відносять належать такі властивості як цілісність, ієрархічність. функціональність, продуктивність, саморегульованість і емерджентність.



Рисунок 1. Система заходів щодо підвищення рівня управління формуванням фінансової безпеки підприємства з позиції загальних функцій управління

Наведені властивості функціональних підсистем вказують на прагнення їх до забезпечення стійкості системи діагностики управління фінансовою безпекою підприємства в цілому, а не окремих її підсистем.

В основу розробки системи діагностики управління фінансовою безпекою підприємства покладені основні та похідні принципи, за якими здійснюється функціонування самої системи та її специфічними проявами в залежності від вироблення продукції, надання послуг.

Обґрунтовані принципи проведення діагностики фінансової безпеки підприємств як основа та вимога для її проведення, які включають

1. Наукова обґрунтованість діагностики, що базується на положеннях діалектичної теорії пізнання, вимоги економічних законів, використанні досягнень науково-технічного прогресу і новітніх методів економічних досліджень.

2. Спрямованість діагностики на перспективу, що полягає в прогнозуванні розвитку управління фінансовою безпекою підприємства та визначенні можливих передумов виникнення проблем для прийняття випереджальних управлінських рішень щодо їх недопущення.

3. Комплексність діагностики, яка полягає в детальному дослідженні напрямів і функцій управління фінансовою безпекою підприємства в розрізі функціональних підсистем; у всебічному вивченні причинно-наслідкових зв'язків в економіці підприємства; в забезпеченні проведення всіх видів аналізу (ретроспективного, поточного та перспективного); в комплексній оцінці впливу кількісних і якісних факторів на управління фінансовою безпекою підприємства.

4. Динамічність і ситуаційність діагностики, націлені на безперервне дослідження причинно-наслідкового механізму виникнення проблем, що формує базу для попередження негативних явищ в діяльності підприємства, які обумовлюються загрозами.

5. Дієвість діагностики, передбачає активне її вплив на процес управління фінансовою безпекою підприємства і полягає у своєчасному розпізнаванні та аналізі проблем, а також у розробці та прийнятті управлінських рішень щодо їх усунення (зниження ступеня впливу).

6. Гнучкість діагностики, спрямована на можливість швидкого ухвалення нововведень з адаптації параметрів внутрішнього стану управління фінансовою безпекою підприємства до нових умов його функціонування.

7. Регулярність діагностики управління фінансовою безпекою підприємства, що полягає в проведенні його на постійній основі, а не від випадку до випадку.

Таким чином, розробка системи діагностики управління фінансовою безпекою підприємства на основі запропонованих принципів формує її як систему економічних поглядів випереджаючого управління з позицій основних напрямків, управлінського циклу і функціональних підсистем.

Висновки. Діагностика управління фінансовою безпекою підприємства являє собою комплексний процес виявлення, аналізу, усунення та прогнозування появи проблем підприємства з позицій його основних напрямків і управлінського циклу в розрізі функціональних підсистем з метою підвищення ефективності управління підприємством в цілому.

Враховуючи дану особливість діагностики управління фінансовою безпекою підприємства, актуальною стає розробка її концепції з позицій системного підходу, яка стане передумовою до досягнення ефективного розвитку підприємства.

Результативність діагностики управління фінансовою безпекою підприємства забезпечується послідовною реалізацією механізмів її проведення, наповнюваність яких складається з вищерозглянутих методів діагностики.

До таких механізмів слід віднести: механізм виявлення проблем, механізм діагностики проблем, механізм діагностики прийняття управлінських рішень, механізм прогнозування проблем.

Діагностика управління фінансовою безпекою підприємства визначена як комплексний процес виявлення, аналізу, усунення та прогнозування появи проблем підприємства з позицій основних напрямків і управлінського циклу в розрізі функціональних підсистем з метою підвищення ефективності управління підприємством в цілому.

#### Список використаних джерел:

1. Амосов О.Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних економічних умовах: теоретичний аспект / О.Ю. Амосов // Проблеми економіки. - 2011. - № 4. - С. 76- 80.
2. Данильчук І. В. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності / І. В. Данильчук // Економічний вісник університету: Збірник наукових праць. -2011.-№ 17/2.
3. Єрмошенко М.М Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: Наук, монографія / Єрмошенко ММ., Горячева К.С. - К.: Національна академія управління, 2010. - 232 с.
4. Кость Я.О. Місце фінансової діагностики в системі фінансового менеджменту підприємства // Наука й економіка. - 2010. - №2. - С.55. - 63.
5. Павленко О.І. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства / О.І. Павленко// Бізнес-навігатор. Науково-виробничий журнал. - 2010. -№2(19). - С.72-78.
6. Підхомний О.М. Індикатори оцінки рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання // Економічні науки : зб. наук, праць. - Сер.: Облік і фінанси. - 2007.-№. 23.-С. 234-237.



7. Прохорова В.В. Управління змінами на авіапідприємствах: організаційно-економічний аспект / Прохорова В.В. //Науковий журнал:Економіка і управління. - Національна Академія природоохоронного та курортного будівництва. - 2014. - № 2. - С. 56-60.
8. Рета, МВ. Діагностика фінансового стану як інструмент управління фінансовою безпекою підприємства [Текст] / Рета М.Н., Шимко Н.І. // Сборник научных трудов "Вестник НТУ "ХПИ" : Технічний прогрес та ефективність виробництва №67 - Вестник НТУ "ХПИ". 2013. - С. 80-90
9. Сословский В.Г. Морфологический анализ методик оценки кредитоспособности заёмщиков / В.Г. Сословский. Ю.Н. Горбанева // Бизнес-информ. - 2008. - №3. - С. 86-93.
10. Судакова, О.І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О.І. Судакова // Економічний простір. - 2008. - № 9. - С. 140 - 148.
11. Танклевська Н.С. Фінансовий потенціал як категорія управління фінансами підприємства / Н.С. Танклевська // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. - 2009. - № 2. - С. 257 - 262.
12. Чевганова В.Я., Фінансове забезпечення малого підприємництва / В.Я. Чевганова, В.В. Чеверда // Вісник Хмельницького національного університету. - 2011. - №2. -Т. 1.-С. 164- 168.
13. Черниш С.С., Діагностика фінансового стану підприємства / С.С. Черниш // Інноваційна економіка. — 2010. —№3. — С. 111-113.
14. Шигун М.М. Економічне моделювання: проблеми класифікації та перспективи розвитку / Розвиток теорії та методології обліку і аналізу: Монографія // І.В.Жиглей, ІВ. Замула, О.В. Олійник, М.М. Шигун. - Житомир: ЖДТУ, 2008. - 319 с.
15. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: монографія / С.М. Шкарлет. - К.: Книжкове видавництво НАУ, 2007. - 432 с
16. Штангрет А. М. Потенціал забезпечення економічної безпеки підприємства: теоретичні аспекти / Л. М. Штангрет, Г. І. Пушак // Економічний вісник Донбасу. -2014. -J&3.-С. 127-130.

## **DIAGNOSIS OF ENTERPRISE FINANCIAL SECURITY**

In the article the economic diagnosis of the financial security company as an effective tool for decision-making is a prerequisite for the proposed system of measures to improve the management of financial security company formation from the perspective of general management functions. The system of diagnostic management of financial security on the basis of the proposed principles through economic views ahead of management positions with major trends, management cycle and functional subsystems.

Diagnostics management of financial security enterprise is a complex process of identifying, analyzing, and predicting the emergence of eliminating business problems from the standpoint of its main directions and management cycle in terms of functional subsystems in order to improve management in general. Due to this feature diagnostic management of financial security, is the actual development of the concept of system approach, which will be a prerequisite to achieve effective enterprise development.

Effectiveness diagnostic management company provided financial security mechanisms consistent implementation of its conduct, which consists of filling mentioned above diagnostic methods. These mechanisms include: detection engine problems, the mechanism of diagnosing problems, mechanism of diagnostic decision-making mechanism of forecasting problems. Diagnostics management of financial security enterprise is defined as a complex process of identifying, analyzing, and predicting the emergence of eliminating business problems from the standpoint of the major trends and management cycle in terms of functional subsystems in order to improve management in general.

The system diagnostic management of financial security on the basis of the proposed principles through economic views ahead of management positions with major trends, management cycle and functional subsystems. Keywords: diagnosis, financial security, financial stability, enterprise, principles of diagnosis, measures to improve the management level.

УДК 658:331.102.344:629.73(045)

Жам О.Ю., Білковська Д.І.

### **ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВОГО ІНСТИТУТУ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ**

*У статті проведено дослідження теоретико-методичних підходів до створення конкурентоспроможної стратегії банку на ринку банківських продуктів і послуг; специфічних особливостей конкуренції; сутності, природи, об'єктів і факторів конкуренції, конкурентоспроможності банку на макро-мікро-рівнях; проблем, що виникають у процесі реалізації різних стратегій. Виявлено структурно-логічні зв'язки, що відображають взаємодію основних елементів і параметрів мікро і макро середовища, визначають конкурентоспроможність комерційного банку. Розробка конкурентної стратегії банку з метою формування інноваційної фінансової поведінки, сприяє утворенню сприятливого інституційного середовища та підприємницького клімату. Банкам необхідно розробляти свої конкурентні стратегії в контексті інституціонального напрямку, відповідно до їх соціальної місії.*

*Ключові слова: конкуренція, фінансова поведінка, стратегія банку, конкурентоспроможність, макrorівень і макrorівень.*

**Постановка проблеми.** Розвиток національної економіки, що відбувається в умовах інноваційної модернізації реальних і фінансових ринків, робить позитивний вплив на вітчизняну банківську систему, сприяючи формуванню інноваційного фінансової поведінки банківських кредитно-фінансових інститутів. Однак поряд з поступальним рухом банківської системи спостерігається низький рівень капіталізації ресурсної бази, вузькість асортиментного ряду банківських продуктів і послуг, високий рівень негативного впливу банківських ризиків. Зазначені чинники більшою мірою визначають перешкоди розвитку дрібних і середніх вітчизняних кредитно-фінансових інститутів, їх обмеженість в здатності якісно задовольняти фінансові потреби суб'єктів економіки в джерелах поступального розвитку бізнесу. Саме тому актуалізується необхідність дослідження та осмислення теоретико-методологічних підходів до формування та реалізації банківської стратегії на роздрібному ринку банківських продуктів і послуг в умовах жорсткої конкуренції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем сучасного формування стратегії кредитно-фінансового інституту на ринку банку банківських послуг присвячено праці багатьох провідних вчених та практиків, зокрема: О.С. Віханський, В.Г. Герасимчук, Н.В. Куденко, Е.А. Уткін, В.Д. Немцов, Л.Ф. Романенко, М.М. Мартиненко, СМ. Козьменко та ін. Основою для їх праць є науково-теоретичні концепції вчених-класиків Ф. Котлера, М. Портера, П. Роуза, І. Ансоффа. Дж. Стрікланда, Дж. Еванса, А. Томпсона, П. Друкера та М. Мескона.

**Нсвирішена раніше частина загальної проблеми.** У статті проведено дослідження теоретико-методичних підходів до створення конкурентоспроможної стратегії банку на роздрібному ринку банківських продуктів і послуг; специфічних особливостей конкуренції на цьому ринку; сутності, природи, об'єктів і факторів конкуренції, конкурентоспроможності банку на макро- і мікро-рівнях; проблем, що виникають у процесі реалізації різних стратегій. Раніше не виявлені структурно-логічні зв'язки, що відображають взаємодію основних елементів і параметрів мікро- і макро середовища, визначають конкурентоспроможність комерційного банку.

**Метою** статті є розробка та формування конкурентної стратегії банку з метою його інноваційної фінансової поведінки, яка сприяє утворенню сприятливого інституційного середовища та підприємницького клімату в контексті інституціонального напрямку, відповідно до їх соціальної місії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансова поведінка банків залежно від їхньої стратегії, концепції розвитку' визначається ступенем конкуренції на ринку банківських продуктів і послуг. Досліджуючи категоріальний науковий лад в області формування банківських конкурентоспроможних стратегій на ринку банківського ритейлу, ми прийшли до висновку про неоднозначне трактування категорії «конкуренція», пов'язаної з розумінням її сутнісної природи.

Проведений нами аналіз трактувань розуміння сутнісної природи конкуренції дозволив виділити кілька підходів:

- перший полягає в незалежному суперництві двох і більше учасників кредитно-фінансових відносин у досягненні однієї мети - максимізації прибутку на займаних секторах фінансового ринку (загальноприйняте розуміння);

- другий виділяє конкуренцію в якості складової частини ринкового механізму, що сприяє формуванню рівноваги між попитом і пропозицією на ринку (характерний для класичної економічної думки);

- третій підхід заснований на сучасній мікроекономічній теорії фірми, відповідно до якої конкуренція є критерієм, на підставі якого визначають тип галузевого ринку (монопольний ринок, ринок чистої конкуренції);

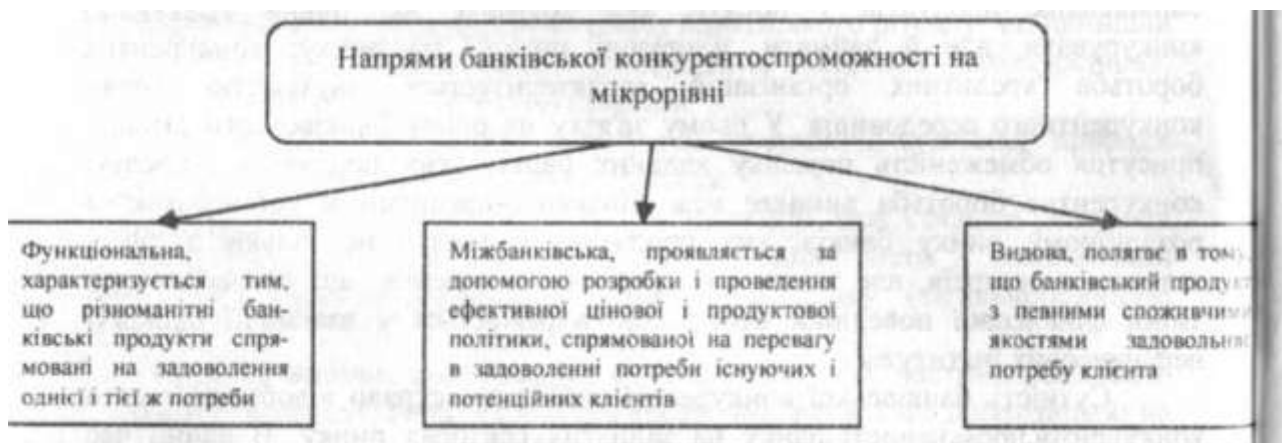
- четвертий визначає конкуренцію як середовище, в якому функціонують фінансові посередники.

Конкуренція на ринку банківського ритейлу має ряд специфічних особливостей, які відрізняються наступними якісними і кількісними характеристиками: в якості обертаючого конкурентного товару на роздрібному ринку банківських продуктів і послуг виступають гроші, а також пов'язані з ними різні фінансові інструменти; конкуренція проявляється в більш жорсткому вигляді, ніж у сфері промисловості, торгівлі, так, як носить внутрішньогалузевий характер і міжгалузевий характер (проявляється у переливанні капіталу між секторами фінансового та нефінансового ринку);

специфіка полягає в наданні банками споживчих вартостей, так як у банківських продуктів і послуг відсутня речова форма; враховуючи українські реалії, існує тісний взаємозв'язок конкуренції на ринку банківського ритейлу не тільки з економікою, а й з політикою; конкуренція між фінансово-кредитними інститутами безпосередньо впливає як на внутрішню, так і на зовнішню політику держави; найбільшим конкурентною перевагою володіють наступні фінансово-кредитні інститути: 1) власниками яких є федеральні або муніципальні органи влади (володіють значним адміністративним ресурсом та фінансовою підтримкою), 2) фінансово-кредитні інститути, інтегровані у фінансові структури, які здійснюють страхову, лізингову діяльність, депозитарну, надають послуги з управління пенсійними накопиченнями тощо (мають потенційну можливість розширення кредитного поля, залучення фінансових ресурсів з різних секторів ринку, можливість проникнення в сферу діяльності страхових фондів, пенсійних компаній, що сприяє реалізації синергічного ефекту); високотехнологічна ІТ-інфраструктура - є невід'ємною частиною для здійснення продажів банківських продуктів і послуг, яка дозволяє не тільки ефективно конкурувати, але й займати лідируючі позиції на ринку; конкурентна боротьба кредитних організацій характеризується «вужкістю поля» конкурентного середовища. У цьому зв'язку на ринку банківського ритейлу присутня обмеженість переліку наданих банківських продуктів і послуг; конкурентна боротьба виникає між фінансово-кредитними установами на роздрібному ринку банківських продуктів і послуг не тільки в сфері залучення ресурсів, але також і в сфері їх розміщення, що призводить до зміни фінансової поведінки банків, що виражається у взаємодії банків і нефінансових інститутів.

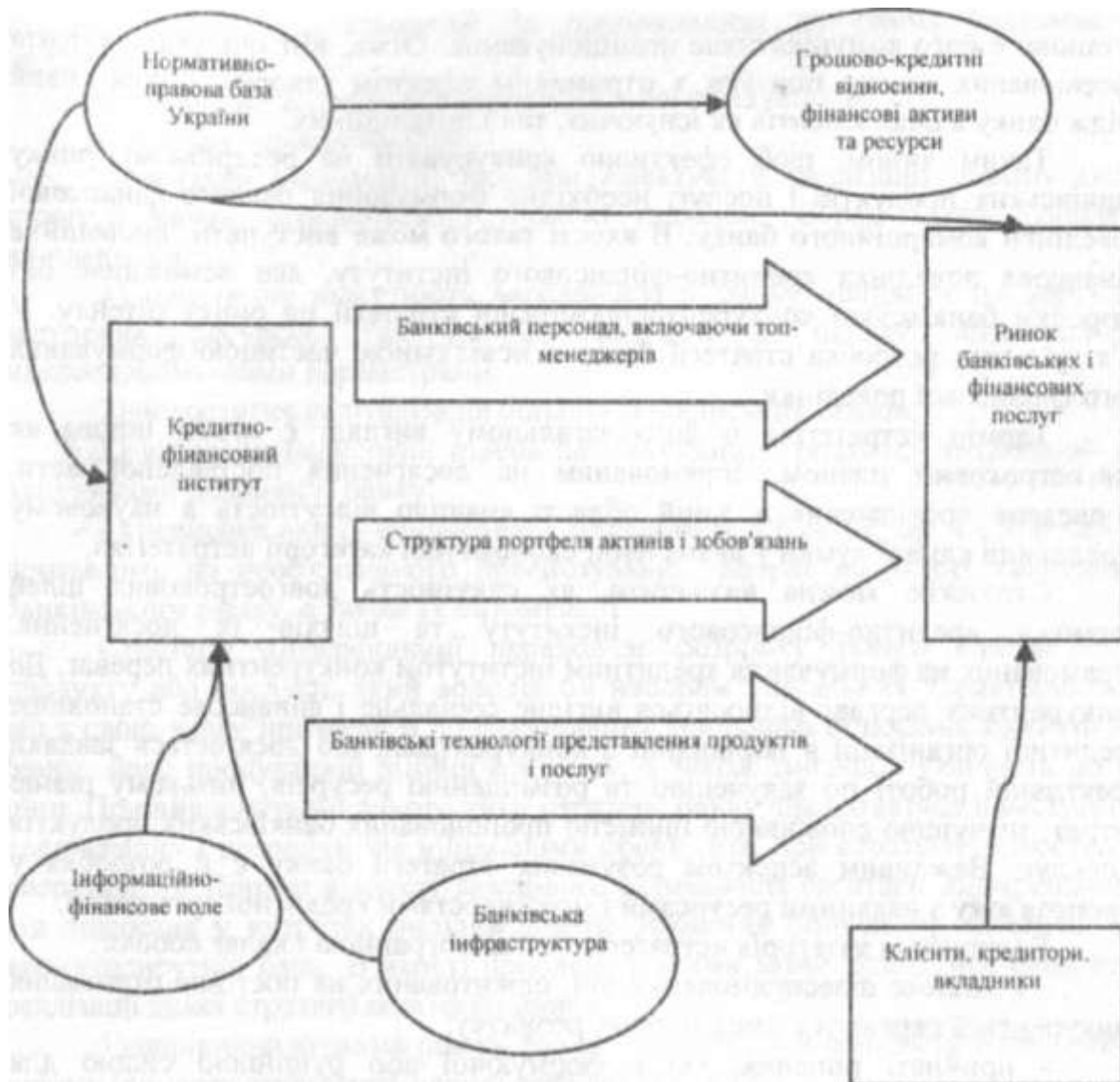
Сутність банківської конкуренції найбільш яскраво відображається в конкурентоспроможності банку на зайнятих секторах ринку. В даний час триває активна дискусія з приводу розуміння сутності конкурентоспроможності як економічної категорії. У широкому сенсі в економічній теорії конкурентоспроможність характеризує можливості учасника ринкових відносин для вирішення завдань, що стоять перед ним в сформованих умовах. Конкурентоспроможність виражається в створенні певних переваг економічних суб'єктів на функціонуючих ринках. Ці характеристики можуть належати до різних класифікаційних груп: вид продукції, організація, їх об'єднання, до окремих країн або їх угруповання, виступаючим в якості суб'єкта конкурентної боротьби. У вузькому розумінні [конкурентоспроможність виражається в поєднанні якісних, кількісних і вартісних характеристик послуг, надання в умовах широкої пропозиції аналогічних послуг забезпечує інтеграцію інтересів клієнта - в задоволенні конкретної потреби, і продавця послуги - отримання прибутку.

До об'єктів конкурентоспроможності банківської системи і основним факторам її визначальним відносяться: нормативно-правову базу функціонування; технології надання банківських продуктів та надання банківських послуг; рівень підготовки банківського персоналу, включаючи фахівців і топ-менеджерів; структура портфеля фінансових активів та зобов'язань; банківська інфраструктура; банківська інформація; банк в цілому, як система суб'єктно-об'єктних зв'язків. Дослідження авторів щодо розуміння економічної категорії «конкурентоспроможність» показали, що конкурентоспроможність доцільно розглядати як на мікро-, так і на макрорівнях, при цьому конкурентоспроможність на мікрорівні виражається в оптимізації співвідношення ціни і якості банківських продуктів і послуг в рамках конкретного банку з метою міцного утримання частки певного сегмента ринку чи завоювання лідируючих позицій на ньому. Конкурентоспроможність визначає здатність ефективного функціонування в процесі надання послуг споживачам. На мікрорівні банківська конкурентоспроможність розглядається в трьох напрямках (рис. 1): функціональна, міжбанківська, видова.



**Рисунок 1. Основні напрями банківської конкурентоспроможності на макрорівні**

Під конкурентоспроможністю комерційного банку на макрорівні як елемента банківської системи, розуміється його стабільний, стійкий розвиток в динамічно мінливому ринковому середовищі, шляхом реалізації громадських та корпоративних інтересів (рис. 2).



**Рисунок 2. Структурно-логічний зв'язок основних елементів банківської системи країни, що визначають її конкурентоспроможність на макrorівні**

Схильність впливу конкуренції для федеральних великих, середніх і дрібних банків не рівнозначна і проявляється в диспропорційності положенні банку, як у фінансовому, так і соціальному відношенні, з точки зору реакції споживачів на банківський продукт.

Успішне функціонування кредитної організації на банківському ринку, яке визначається ступенем його конкурентоспроможності, призводить до підвищення економічної довіри з боку кредиторів, вкладників, акціонерів, клієнтів. У зв'язку з цим, важливим аспектом діяльності фінансово-кредитної

установи є його комунікативне позиціонування. Отже, збіг очікувань клієнта сформованих чином послуги з отриманим ефектом створює сприятливий імідж банку в очах клієнтів як існуючих, так і потенційних.

Таким чином, щоб ефективно конкурувати на роздрібному ринку банківських продуктів і послуг, необхідно формування певного фінансової поведінки комерційного банку. В якості такого може виступати інноваційне фінансова поведінка кредитно-фінансового інституту, яке неможливе без розробки банківської конкурентоспроможної стратегії на ринку ритейлу. У зв'язку з цим розробка стратегії банку є невід'ємною частиною формування його фінансової поведінки.

Термін «стратегія» в його загальному вигляді є нічим іншим як довгостроковим планом, спрямованим на досягнення поставленої мети. Проведене дослідження в даній області виявило відсутність в науковому середовищі єдиної думки у визначенні економічної категорії «стратегія».

Стратегію можна визначити, як сукупність довгострокових цілей розвитку кредитно-фінансового інституту та шляхів їх досягнення, спрямованих на формування кредитним інститутом конкурентних переваг. До конкурентних переваг відносяться вигідне соціальне і фінансове становище кредитної організації в порівнянні з конкурентами, що досягається завдяки ефективній роботі по залученню та розміщенню ресурсів, низькому рівню витрат, значущою споживною цінністю пропонованих банківських продуктів і послуг. Важливим аспектом розуміння стратегії банку є її розробка у взаємозв'язку з наявними ресурсами і можливостями кредитної організації.

Економічна категорія «стратегія» є багатогранною і являє собою:

- комплекс цілеспрямованих дій, орієнтованих на постійне отримання конкурентної переваги в динамічному розвитку;
- прийняті рішення, які є формуючою або рушійною силою для більшості дій, скоєних організацією.

У науковій літературі існують безліч різних класифікацій стратегій, підходів з її створення, що дозволяє сформувати ефективне фінансове поведінка банку. Так Майклом Портером були розроблені три базові варіанти конкурентної стратегії: лідерство у витратах, диференціація і фокусування [3].

Лідерство у витратах передбачає мінімізацію витрат, що в свою чергу призводить до постійних пошуків ефективних методів управління витратами, а також постійному інвестуванню в нові технології, які скорочували б витрати. М. Портер також виділив п'ять основних критеріїв, яким, на його думку, повинні відповідати господарюючі суб'єкти при використанні даного типу стратегії. Ці критерії застосовні і для кредитних організацій:

1. Контроль великих часткою ринку в порівнянні з конкурентами.
2. Сприятливий доступ до ресурсів.



3. Легкість у створенні та впровадженні на ринок банківських продуктів і послуг.

4. Широкий асортимент взаємозалежної продукції.

5. Широка споживча база.

Необхідно відзначити, що при ефективній реалізації даного виду стратегії банки стикаються з низкою проблем. Серед таких проблем виділяються:

1) практична відсутність можливості у банку впливати на вартість залучених ресурсів, так як їх вартість в цілому визначається макроекономічними параметрами;

2) недостатня капіталізація більшості російських банків;

3) відносно невисокий рівень автоматизації і розвитку технологій за напрямками діяльності банку;

4) невисока якість фінансового планування в банках, що в свою чергу призводить до необ'єктивного прогнозуванню витрат на різних сегментах банківського ринку, а також їх оптимізації.

Стратегія диференціації передбачає розробку такого банківського продукту або послуги, який володів би набором унікальних характеристик, що в свою чергу призвело б до формування лояльного ставлення клієнтів до банку, його продуктивній лінійці в цілому, а також знизило чутливість до їх ціни. При використанні даного типу стратегії банку знадобляться інвестиції в дослідження і розробки ще в більшому обсязі, ніж при стратегії лідерства у витратах. М. Портер в якості важливого відмінності стратегії диференціації від лідерства у витратах виділив значне звуження ринкового сегмента, на якому присутній банк. В якості проблем, з якими може зіткнутися банк при реалізації даної стратегії можна виділити:

1) порівняно низький рівень довіри до російської банківської системи в цілому (виняток становлять великі державні банки);

2) незначний досвід в організації надання окремих видів банківських продуктів;

3) конкуренти, такі стратегії лідерства у витратах, можуть скопіювати набір характеристик банківського продукту і пустити їх за більш вигідними цінами.

В якості третьої базової конкурентної стратегії М. Портер виділяє стратегію фокусування. Сенс цієї стратегії полягає в тому, що банк концентрує свої зусилля на виявленні та задоволенні потреб певного типу клієнтів (сегментація за галузевою ознакою або сегментація за масштабністю бізнесу) або географічного регіону, або робить упор на розвиток певної продуктової лінійки, в якій банк може домогтися лідерства.

Г. Хамел і К. Прахалад в якості конкурентної стратегії запропонована концепція, яка полягає в передбаченні майбутньої ситуації на ринку. Таким чином, головною метою розробки такої конкурентної стратегії стає

формування фінансової поведінки банку на основі випередження конкурентів у майбутньому. Їх дослідження показали, що більшість учасників ринку розвиваються по наздоганяти сценарієм і тільки ті компанії, які здатні швидко і ефективно змінюватися, ставлять своїм головним завданням досягнення лідерства на ринку, що нерозривно пов'язано з прагненням зазирнути в майбутнє, напрямком діяльності на пошук і знаходження нових рішень.

Г. Хамел і К. Прахалад на підставі проведених досліджень визначили особливості стратегічного поведінки лідерів ринку:

1. Усвідомлення проблем, що виникають в ході конкуренції за майбутнє;
2. Пошук і розуміння суті можливостей майбутнього;
3. Здатність мобілізувати всю компанію цілком для довгої і важкої роботи на майбутнє;
4. Здатність обігнати конкурентів і потрапити в майбутнє першим, уникаючи при цьому непотрібних ризиків.

Таким чином, за Хамел і Прахалад, розробка конкурентної стратегії спрямована не на завоювання певної частки ринку, а на завоювання «частки можливостей».

Сучасні дослідники побудови ефективних стратегій Дж. Стрікленд, А. Томпсон, Р. Кох виділяють ієрархію рівнів банківської стратегії: інституційний, корпоративний, рівень бізнес-стратегії, функціональний, операційний. Формування фінансової поведінки допомогою розробки і застосування такої стратегічної піраміди організаційних рівнів дозволить досягти синергетичного ефекту від отриманої сукупної банківської стратегії кредитно-фінансового інституту [3].

Інституційна стратегія спрямована на позиціонування кредитної організації в суспільстві відповідно до певної соціальної місії. Вона орієнтована на зростання рівня життя членів суспільства, благодійну діяльність, розвиток різних здібностей персоналу. На сучасному етапі розвитку кредитно-фінансових відносин інституційна стратегія комерційного банку є одним з визначальних успіх факторів. Інституційна стратегія базується на місії кредитної організації, під якою ми розуміємо її роль у суспільстві. У той же час, місія банку представляє його філософію, модель його перспективного стану, єдину спрямованість діяльності у досягненні спільної мети.

Корпоративна стратегія комерційного банку полягає в економічному розвитку всієї сукупності видів діяльності кредитної організації. Вона формується для кредитної організації в цілому і задає єдиний вектор всім процесам управління на рівні керівництва. Дана стратегія спрямована на вирішення глобальних питань діяльності банку: диверсифікація банківського бізнесу, реалізація синергетичних ефектів між перехресними векторами

функціонування, перерозподіл фінансових потоків і ресурсів між напрямками діяльності, визначення збиткових та неперспективних проектів [1].

Рівень бізнес-стратегії (ділова стратегія) складається з розробки стратегії для кожного структурного підрозділу, а також виду діяльності банку. Бізнес-стратегії спрямовані на ефективне використання конкурентних переваг окремих напрямків діяльності кредитної організації, що дозволяє виявляти потреби різних клієнтських груп і знаходити рішення щодо їх задоволення

Застосування системного підходу до формування бізнес-стратегій дозволяє знаходити оптимальні рішення щодо перерозподілу матеріальних і фінансових ресурсів кредитно-фінансового інституту на обраному ділянці горизонту планування [1].

Функціональна стратегія є стратегією розвитку кожного ключового функціонального напрямку усередині певної сфери діяльності. Даний вид стратегії спрямований на підтримку бізнес-стратегії і дозволяє досягати цілей структурних підрозділів на рівні кожного бізнес-процесу: в галузі фінансів, залучення депозитів, маркетингу, кредитування [1].

Операційна стратегія являє собою стратегію для ключових організаційних підрозділів і застосовується у заходах з розвитку окремих бізнес-одиниць кредитної організації, а також окремих співробітників.

Необхідно відзначити, що цілі операційної стратегії повинні корелювати із загальними стратегічними цілями кредитно-фінансового інституту [1,2].

Таким чином, банківська стратегія по своїй сутності є концепцією розвитку банку, яка розрахована на довгострокову перспективу і складається з ієрархії рівнів різних стратегій банку. Серед факторів конкурентного середовища, що роблять вплив на формування банківської конкурентоспроможної стратегії, нами виділені параметри мікро- і макросередовища ринку банківських продуктів і послуг.

Маркетинговий аналіз доцільно проводити через визначення параметрів мікро- і макросередовища, що роблять істотний вплив на фінансову поведінку кредитного інституту на ринку банківського ритейлу (рис. 3, 4).

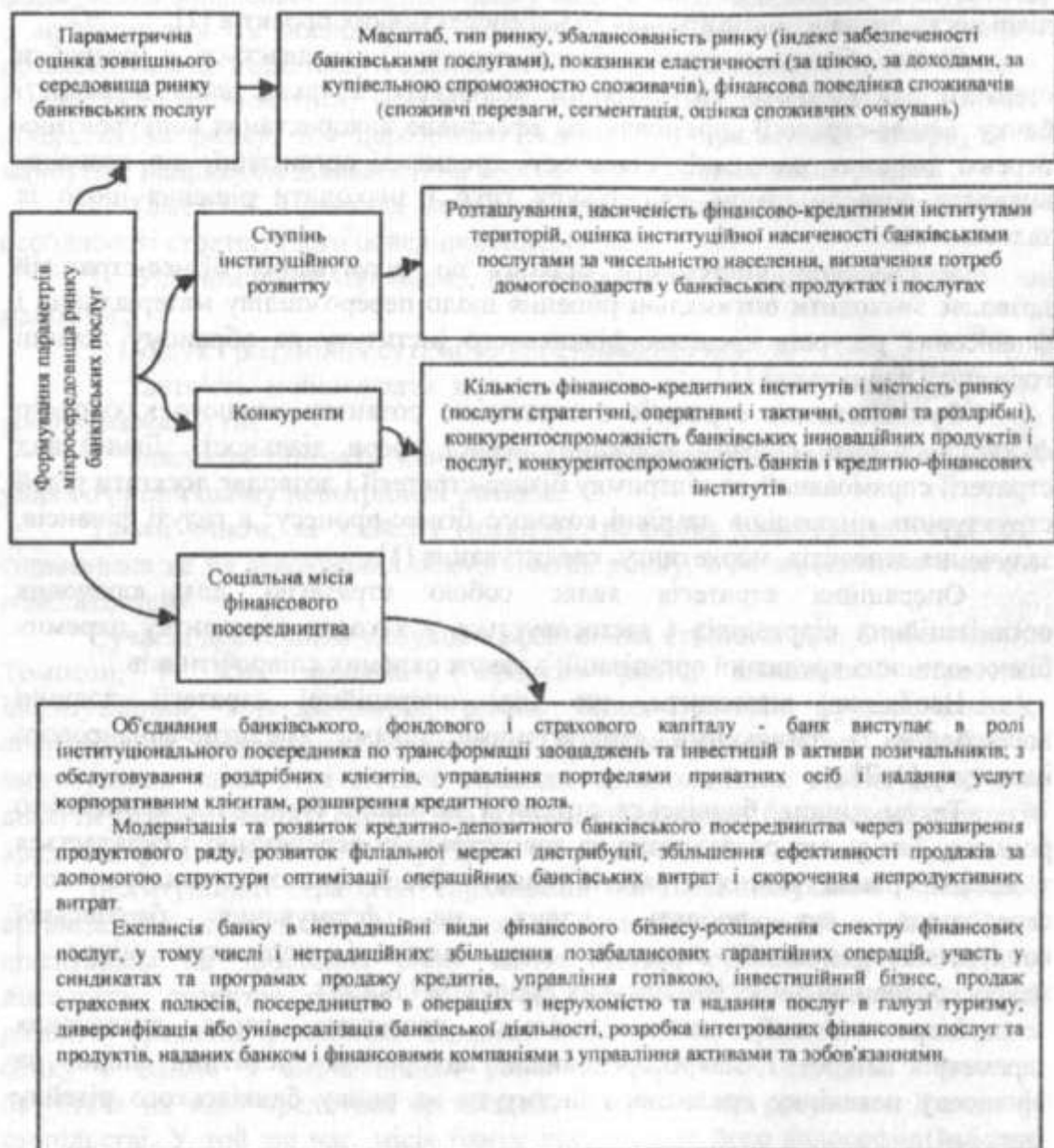
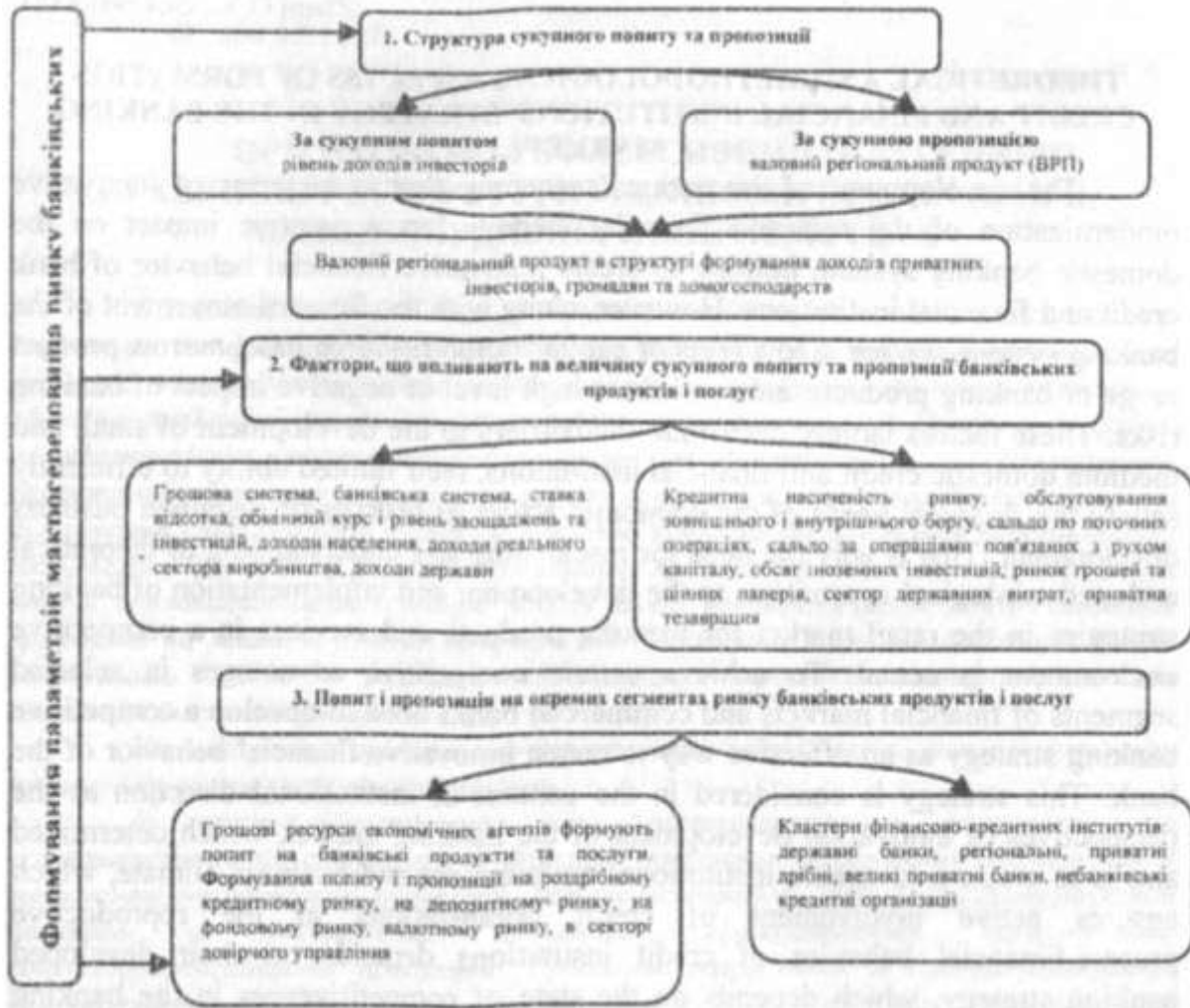


Рисунок 3. Структурна взаємодія параметрів мікросередовища ринку банківських послуг



**Рисунок 4. Структурна взаємодія параметрів макросередовища ринку банківських послуг**

Дія досягнення певних конкурентних переваг на виділених сегментах і секторах фінансового ринку комерційним банкам необхідно розробляти банківську конкурентоспроможну стратегію як ефективний спосіб формування інноваційного фінансової поведінки банку. Ця стратегія розглядається в контексті інституціонального напрямку як перспективи інноваційного розвитку ринку банківських послуг, визначальною метою якого є формування сприятливого інституційного середовища та підприємницького клімату, що забезпечує активне залучення кредитних організацій у відтворювальний процес.

Висновки. Таким чином, ми можемо констатувати, що фінансова поведінка кредитних інститутів безпосередньо залежить від розробленої ними банківської стратегії, яка в свою чергу визначається станом конкуренції на ринку банківських послуг.

Zham O.Y., Bilkovska D.I.

## **THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORMATION CREDIT AND FINANCIAL INSTITUTIONS' STRATEGY IN THE BANKING MARKET**

The development of the national economy that is in terms of innovative modernization of the real and financial markets has a positive impact on the domestic banking system, helping to create innovative financial behavior of bank credit and financial institutions. However, along with the forward movement of the banking system, we see a low level of capitalization resource base, narrow product range of banking products and services, a high level of negative impact of banking risks. These factors largely determine the barriers to the development of small and medium domestic credit and financial institutions, their limited ability to efficiently satisfy the financial needs of the economic actors as sources of sustained business development. That is why the need for researching and understanding of theoretical and methodological approaches to the development and implementation of banking strategies in the retail market for banking products and services in a competitive environment is actual. To achieve certain competitive advantages in selected segments of financial markets and commercial banks need to develop a competitive banking strategy as an effective way to create innovative financial behavior of the bank. This strategy is considered in the context of institutional direction as the perspectives of innovation development of the banking market, which determined aim is to create a favorable institutional environment and business climate, which ensures active involvement of credit organizations in the reproductive process. Financial behavior of credit institutions depends on their developed banking strategy, which depends on the state of competitiveness in the banking market.

### **REFERENCES:**

1. Pyterskaya L. Y. Paradigm strategic bank management in the context of sustainable development of commercial banks / L. Y. Pyterskaya D. Y. Rodyn // Finance and credit. - 2010. - № 43 (427). - С. 2-10.
2. Rodyn D. Y. The financial market as a source of investment potential of the regional economy / D. Y. Rodyn, I. V. Voroshylova // Finance and credit. - 2008. - № 19 (307). - С 52-58.
3. Porter M Competiveness / M. Porter. - M.: Williams, 2005. - 602 с.
4. Vladyslavlev D. Formation of the bank's strategy // Bank management. - 2006. - №7.
5. Korneev V. V. Financial Intermediaries: role and institutional instruments / V. V. Korneev // Finance of Ukraine. - 2010. - № 2. - 223.

УДК 360.15.10.03

Прохорова В.В..

## ОРІЄНТОВАНО-РЕФЛЕКСИВНИЙ ПІДХІД ЩОДО УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*В статті визначено, що реструктуризація спрямована на удосконалення структури та функцій управління, усунення відставання в технічно-технологічних процесах, удосконалення фінансово-економічної політики і досягнення підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції. Проблеми розробки та удосконалення орієнтовано-рефлексивних методів управління, які стимулюють самостійну та творчу активність, окремі аспекти інформатизації управління та формування інформаційної культури - основні напрями використання інформаційних технологій у формуванні реструктуризаційних процесів. Зроблено висновок, що зміст етапів орієнтовано-рефлексивного підходу щодо управління реструктуризаційними процесами на машинобудівних підприємствах необхідно постійно доповнювати та уточнювати з метою розробки всіх найбільш вірогідних сценаріїв поведінки машинобудівного підприємства.*

*Ключові слова:* орієнтовано-рефлексивний підхід, вплив, реструктуризація, процес, діяльність, управлінське рішення.

*В статье определено, что реструктуризация направлена на усовершенствование структуры и функций управления, устранения отставания в технико-технологических процессах, совершенствование финансово-экономической политики и достижения повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции. Проблемы разработки и совершенствования ориентированно-рефлексивных методов управления, которые стимулируют самостоятельную и творческую активность, отдельные аспекты информатизации управления и формирования информационной культуры - основные направления использования информационных технологий в формировании реструктуризационных процессов. Сделан вывод, что содержание этапов ориентированно-рефлексивного подхода к управлению реструктуризационными процессами на машиностроительных предприятиях необходимо постоянно дополнять и уточнять с целью разработки всех наиболее вероятных сценариев поведения машиностроительного предприятия.*

*Ключевые слова:* ориентированно-рефлексивный подход, влияние реструктуризация, процесс, деятельность, управленческое решение.

**Постановка проблеми.** В умовах реформування галузі машинобудування особливого значення набуває розвиток орієнтовно- рефлексивного підходу до управління реструктуризаційними процесами. Застосування інформаційних технологій у системі управління реструктуризаційними процесами підприємства є особливо необхідним, оскільки саме управлінські рішення спроможні змінити всю систему в цілому, а від їх правильності та своєчасності залежить ефективність системи управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема реструктуризації підприємств займалися такі видатні зарубіжні та вітчизняні вчені, як Алпатов А. [1], Андрущак Є. [2], Бланк І. [3], Височин І. [4], Королькова Є. [5], Федулова Л. [6], Хори Дж. К. Ван [7] та ін. Аналіз публікацій з зазначеної проблеми виявляє її недостатнє практичне обґрунтування на рівні машинобудівних підприємств.

**Постановка завдання.** Метою статті є формування управлінських рішень на основі орієнтовано-рефлексивного підходу щодо управління реструктуризаційними процесами машинобудівних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** В сучасних трансформаційних умовах реструктуризація стала потужним ринковим механізмом та інструментом підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств і включає комплекс заходів, направлених на відповідність їх функціонування в умовах динамічного розвитку ринку. Реструктуризація спрямована на удосконалення структури та функцій управління, усунення відставання в технічно-технологічних процесах, удосконалення фінансово-економічної політики і досягнення підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції.

Сучасне суспільство потребує інтенсифікації процесів передачі знань, вимагає більшої прагматичності в управлінні реструктуризаційними процесами підприємств, спонукає особистість до набуття досвіду, який втілиться у практичне його застосування. Проблеми розробки та удосконалення орієнтовано-рефлексивних методів управління, які стимулюють самостійну та творчу активність, окремі аспекти інформатизації управління та формування інформаційної культури - основні напрями використання інформаційних технологій у формуванні реструктуризаційних процесів. В даний час набуває поширення концепція орієнтовано- рефлексивного підходу в управлінні реструктуризаційними процесами підприємств, що є основою змістовних змін по забезпеченню відповідності розвитку і можливостям суспільства періоду інформатизації і глобальної масової комунікації. З позицій цього підходу суттю управлінського процесу стає розвиток здібності до самостійного рішення реструктуризаційних проблем в різних сферах і видах діяльності. Система управління рефлексивністю є однією з основних характеристик результативності.

Реформування сучасної системи управління реструктуризаційними процесами висвітлює низку проблем, які необхідно розв'язувати. Серед них - невідповідність методів і технологій управління суб'єктами господарювання сучасним вимогам. При впровадженні інноваційних технологій в управлінський реструктуризаційний процес машинобудівного підприємства необхідно впроваджувати інновації і в управління економікою країни в цілому. Це повинно бути системне, багаторівневе реструктуризаційне управління, яке охоплює всі елементи системи, узгоджує



процеси управління і самоуправління, зовнішні вимоги і внутрішні мотиви учасників економічного процесу, створює простір для варіативності управлінської діяльності відповідно до реальної ситуації при збереженні стратегічних напрямів реструктуризаційного розвитку, сприяє саморозвитку, самореалізації підприємства. Таке управління є діяльністю на рефлексивній основі. Це означає, що воно повинно враховувати вимоги зовнішнього оточення до сфери стратегічного управління реструктуризаційними процесами, особливостей галузі та підприємства, повинно виявляти внутрішні протиріччя процесу. Зазначені аспекти визначають головні вимоги, які ставляться до технології рефлексивної сфери управління реструктуризаційними процесами підприємства. Ці вимоги повинні бути сформульовані для всіх етапів, починаючи зі збору інформації і закінчуючи прийняттям рішень щодо реалізації сценарію [1-3]. Саме через недостатній рівень рефлексії, невміння усвідомити сучасні вимоги в прийнятті рішень керівники сучасних підприємств орієнтуються на старі шаблони, підходи, стереотипи, що знижує ефективність роботи підприємства, тому доведення теоретичної значущості орієнтовано-рефлексивної діяльності в управлінні реструктуризаційними процесами підприємств до практичного використання є важливим. Управління на основі рефлексії є чинником, що забезпечує його ефективність. Виходячи з того, що реструктуризаційне управління є невід'ємною характеристикою міжособистісного спілкування, системна рефлексія дає можливість переосмислення і перебудови старого індивідуального досвіду управління, врахування умов внутрішнього і зовнішнього середовища [4-5]. Орієнтовано-рефлексивний підхід до реструктуризаційного управління передбачає визначення мети, ідеальної і прагматичної, створення програми дій, організацію, корекцію, контроль з визначенням нової стратегії. Цей процес є можливим лише при багатовимірному аналізі і рефлексії всього управлінського реструктуризаційного процесу і його елементів, при визначенні і плануванні діяльності, створення умов реструктуризаційної діяльності, прогнозуванні результатів і наслідків рішень, виборі шляхів розв'язання проблеми, засобів досягнення мети, організації інформаційних зв'язків з учасниками реструктуризаційного процесу, а також корекції протікання управлінського процесу на основі постійної рефлексії. У загальному вигляді орієнтовано-рефлексивний підхід щодо управління реструктуризаційними процесами на машинобудівних підприємствах представлено на рис. 1.



Рисунок 1. Орієнтовано-рефлексивний підхід щодо управління реструктуризаційними процесами на машинобудівних підприємствах

Застосування орієнтовано-рефлексивного підходу щодо управління реструктуризаційними процесами на машинобудівних підприємствах ускладнено відсутністю механізму формування готовності до вибору, що знижує достовірність імітації думок суб'єктів і звужує можливості реструктуризаційного управління. Саме тому, особливої уваги потребують засоби управління реструктуризаційними процесами підприємства, внутрішні ресурси, професійно значущі особистісні якості управлінців (рефлексійність, емпатія, мажорність), зовнішні ресурси (людські, фінансові, матеріально-технічні, часові, інформаційні, організаційні, емоційно-психологічні), які разом з внутрішніми впливають на досягнення ефекту функціонування підприємства як економічної системи. Етапи підходу є єдиним цілеспрямованим процесом із співставленням кожного етапу математичного та інформаційного забезпечення у їх взаємозв'язку. Інформація виступає зв'язуючою компонентою між етапами.

Висновки. Зміст етапів орієнтовано-рефлексивного підходу щодо управління реструктуризаційними процесами на машинобудівних підприємствах необхідно постійно доповнювати та уточнювати з метою розробки всіх найбільш вірогідних сценаріїв поведінки машинобудівного підприємства. Це надасть змогу виявити всі типові ситуації, для яких необхідно розробляти реструктуризаційний механізм адекватного реагування. Кожен з етапів включає декілька ситуацій, які деталізують їх. За своїм змістом етапи є загальним описом певного фрагменту розвитку ситуації з визначенням переліку та змісту заходів, цілей, які планується при цьому досягти, та базових даних для проведення подальшого планування параметрів реструктуризаційного процесу в тактичному та стратегічному періодах.

Список використаних джерел:

1. Алпатов А. Реструктуризация предприятий: механизмы и организационные меры / А. Алпатов // Экономист. - 2000. - №3. - С.26-32
2. Андрущак Є. Реорганізація як ефективний засіб вирішення проблеми банкрутства підприємств / Є. Андрущак // Регіональна економіка. - №1. - 2002. - С.83-89
3. Височин І.В. Реструктуризація підприємства: цілі, принципи та етапи проведення / І.В. Височин // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: Збірник наукових праць. - Випуск 4 (28). - Частина 3 «Економіка». - Рівне, 2004. - С.35-41
4. Федулова Л.І. Методологічні підходи до управління реструктуризацією підприємств / Л.І. Федулова // Проблеми науки. - 2002. - №5. - С.54-59

## **ORIENTED MANAGEMENT REFLECTIVE APPROACH TO RESTRUCTURING PROCESSES AT ENGINEERING COMPANIES**

The article stipulates that restructuring is aimed at improving the structure and management functions, eliminating the lag in technical and technological processes, improvement of economic and financial policies and achieving efficiency, competitiveness of products. Problems of development and improvement-oriented reflexive management that encourage independent and creative activity, some aspects of information management and information culture formation - the main uses of information technology in shaping restructuring processes. It is concluded that the content-oriented stages reflective approach to management restructuring processes in engineering enterprises must constantly refine and supplement for the development of the most plausible scenarios conduct engineering company.

Reform of modern management restructuring process highlighted a number of problems that need to be addressed. Among them - the discrepancy methods and technology management entities modern requirements. With the introduction of innovative technologies in management restructuring process engineering enterprises need to innovate in the management of the economy as a whole. It must be systematic, multi restructuring management that covers all elements of the system, coordinates the processes of governance and government, external demands and internal motives of participants of the economic process, creates space for variability management activities in accordance with the actual situation, while maintaining strategic directions restructuring development, promotes self-development, fulfillment company. Such management is an activity for reflexive manner.

Oriented reflective approach to management involves restructuring of goal, ideal and pragmatic, creating a program of action, organizing, correcting, control the definition of the new strategy. This process is only possible with multidimensional analysis and reflection of all the administrative restructuring process and its elements in determining and planning activities, creating conditions of restructuring, predicting outcomes and consequences of making a choice of ways to solve problems means to achieve the goal of information called ' bonds with participants restructuring process and correction flow management process based on continuous reflection.

Application-oriented reflective approach to management restructuring processes in engineering enterprises is complicated by the lack of preparedness formation mechanism of choice, which reduces the reliability of simulation opinions and reduces the possibility of restructuring management. Therefore, special attention should be paid controls restructuring processes enterprise internal resources, professionally significant personal qualities of managers external resources together with internal influence to achieve the effect of the enterprise as an economic system. Information stands binding component between stages.

Keywords: reflective-oriented approach, the impact of restructuring, process, activity management solutions.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

<i>Бондаренко О.М., Сліпенчук Г.В.</i>	Системи оподаткування для малого бізнесу: їх переваги та недоліки	3
<i>Гончаренко Т.П.</i>	Формування цінової політики підприємства залежно від стадій його життєвого циклу	11
<i>Горбачова О.М. Олійник І. А.</i>	Шляхи вдосконалення обліку запасів	22
<i>Вакарчук І.М., Корітчук С.О., Пилипейко С.С.</i>	Дослідження стану та перспектив розвитку пасажирських перевезень київського регіону	35
<i>Кириленко О.М.</i>	Економіко-історичні засади формування транспортної інфраструктури України	44
<i>Кириченко С.О.</i>	Класифікація соціальної інфраструктури в регіонах за функціонально-спеціалізованим підходом	53
<i>Петровська С.В. Костюк І.В.</i>	Проблеми розвитку інвестиційної діяльності комерційних банків	59
<i>Богачов С.В. Тарасевич О.В.</i>	Регулювання трансакційних витрат на ринку праці України на основі угоди про зону вільної торгівлі з європейським союзом	64
<i>Тульчинська С.О. Костюнік О.В.</i>	Значення інтелектуального капіталу у розвитку економіки знань в умовах інтеграційного вибору держави	78
<i>Шевченко А.В. Шеховцов С.В.</i>	Аналіз фармацевтичного ринку та визначення основних напрямків комунікаційних кампаній його учасників	83
<i>Сукрушева Г.О.</i>	Економічна безпека в системі національної безпеки країни	89

<i>Сібрук В.Л., Раменська С.Є.</i>	Підходи до оцінки впливу цінової дискримінації на конкурентний стан авіатранспортної галузі	102
<i>Косарева І. П. Полупан П. М</i>	Теоретично-методичні підходи формування конкурентного потенціалу підприємства	103
<i>В.О. Ареф'єв</i>	Діагностика управління фінансовою безпекою підприємства	113
<i>Жам О.Ю., Білковська Д.І.</i>	Теоретичні та методичні аспекти формування стратегії кредитно-фінансового інституту на ринку банківських послуг	123
<i>Прохорова В.В.</i>	Орієнтовано-рефлексивний підхід щодо управління реструктуризаційними процесами на машинобудівних підприємствах	135

## CONTENT

### ECONOMICAL SCIENCES

<i>Bondarenko O.M., Slipenchuk A.V.</i>	Systems taxation for small business: the iradvantages and defects	10
<i>Honcharenko T.P.</i>	Pricing police company, depending on stages of its life cycle	21
<i>Gorbachova O. M, Oliynyk I. A.</i>	Ways to improve inventory accounting	29
<i>Vakarchuk I.M., Koritchuk S.A., Pylypeyko S.S.</i>	The research of state and development perspectives of public conveyance in kyiv region	43
<i>Kirilenko O.M.</i>	Economic and historic basis for the formation of the transport infrastructure of Ukraine	52
<i>Kyrychenko S.O.</i>	Classification of social infrastructure in the regions by functional-specialized approaches	57

<i>Petrovska S. Kostiuk I.</i>	Problems of investment commercial banks	63
<i>Bogachev S.V., Tarasevich E.V.</i>	Regulation transaction costs in labor markets ukraine on the basis of the agreement on free trade with the european union	77
<i>Tulchynska S.O., Kostyunik O.V.</i>	Value intellectual capital in economic development knowledge in terms of integration state selection	82
<i>Shevchenko A.V., Shekhovtsov S.V.</i>	The analysis of pharmaceutical market and identifying the main direction of communications companies participants	88
<i>Sukrusheva A.</i>	Economic security in the national security	94
<i>Sibruk V., Ramenskaya S.</i>	The approaches to estimation of influence of price discrimination on competition level of airline industry	96
<i>Kosareva I. P., Polupan P. M</i>	Theoretical and methodical approaches to formation of competitive potential of the enterprise	112
<i>Arefiev V.</i>	Diagnosis of enterprise financial security	122
<i>Zham O.Y., Bilkovska D.I.</i>	Theoretical and methodological aspectss of formation credit and financial institutions' strategy in the banking market	134
<i>Prochorova V.</i>	Oriented management reflective approach to restructuring processes at engineering companies	140

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ  
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 53

Технічне редагування С.В. Петровська

Опубліковано в авторській редакції

Підписано до друку 24.12.15.

Формат 60x84/16.

Папір офсетний. Офсетний друк.

Обл.-вид. арк. 10,15. Ум. друк. арк. 9,15.

Тираж 150 прим.

Замовлення № Л-78.

Друкарня «ППНВ»

03 148, м. Київ, вул. Пшенична, 2