

ISSN 2304-5809

# Науковий журнал «Молодий вчений»

№ 5 (08) травень, 2014 р.  
Частина I

Щомісячне видання

## Члени редакційної колегії:

*Глуценко Олеся Анатоліївна*  
доктор філологічних наук (Росія)

*Змерзлий Борис Володимирович*  
доктор історичних наук (Україна)

*Іртищева Інна Олександрівна*  
доктор економічних наук (Україна)

*Марусенко Ірина Михайлівна*  
доктор медичних наук (Росія)

*Мінін Ігор Владилінович*  
доктор технічних наук (Росія)

*Мінін Олег Владилінович*  
доктор технічних наук (Росія)

*Морозенко Дмитро Володимирович*  
кандидат ветеринарних наук (Україна)

*Нетюхайло Лілія Григорівна*  
доктор медичних наук (Україна)

*Пекліна Галина Петрівна*  
доктор медичних наук (Україна)

*Романенкова Юлія Вікторівна*  
доктор мистецтвознавства (Україна)

*Стратонов Василь Миколайович*  
доктор юридичних наук (Україна)

*Шайко-Шайковський Олександр Геннадійович*  
доктор технічних наук (Україна)

*Швецова Вікторія Михайлівна*  
кандидат філологічних наук (Росія)

*Яригіна Ірина Зотовна*  
доктор економічних наук (Росія)

Коректура: О. Скрипченко  
Дизайн: А. Юдашкіна  
Верстка: Н. Ковальчук

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори.

Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

Матеріали публікуються в авторській редакції.

Передрукування матеріалів, опублікованих в журналі, дозволено тільки зі згоди автора та видавця. Будь-яке використання – з обов'язковим посиланням на журнал.

Науковий журнал внесено до міжнародних наукометричних баз: РИНЦ, ScholarGoogle, OAJI, CiteFactor, Research Bible.

Свідоцтво про реєстрацію ЗМІ:  
КВ № 18987-7777Р від 05.06.2012 р.

© Науковий журнал «Молодий вчений», 2014  
© Дизайн, Видавничий дім «Гельветика», 2014

## ЗМІСТ

### ТЕХНІЧНІ НАУКИ

- Коньшин В.І., Вишневський П.Ф.**  
Вивчення міжнародного досвіду використання «сухих» сховищ відпрацьованого ядерного палива контейнерного типу.....6
- Муха А.А.**  
Моделирование и разработка алгоритма работы АПС-РМПП средствами пакета Matlab Simulink+StatefolW.....10
- Новацький А.О., Коломійцев П.Є., Сапсай П.О.**  
Комплементарний фільтр для квадрокоптера з компенсацією температурного дрейфу нуля датчика кутової швидкості.....15
- Чуйко А.М., Чуйко М.М., Поздрачова О.С., Гаряга А.О.**  
Концептуальні підходи до розробки борошняної продукції лікувально-профілактичного призначення ..... 19

### СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ НАУКИ

- Кравченко В.С.**  
Попередник і строк сівби, як фактор сортової технології вирощування пшениці ярої у південній частині правобережного лісостепу..... 24
- Герасименко А.А., Богачев А.А.**  
Инновационные проблемы сельского хозяйства современной Украины.....27

### ІСТОРИЧНІ НАУКИ

- Зелінський М.В.**  
Постать Романа Дмовського в польській історіографії.....32
- Петрухін С.В., Шляхтич Р.П.**  
Життєвий шлях криворізького лицаря в роки Другої Світової війни..... 37
- Печенина Н.А.**  
Историческая география княжеств Руси: формирование территорий и границ (XI–XII ст.)..... 40

### ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

- Андрійчук І.В., Метошоп І.М., Олексин О.П.**  
Ключові проблеми використання альтернативних джерел енергії біогазу в Україні..... 44
- Антоненко К.В., Бардась М.В.**  
Мерчандайзинг як важлива складова розвитку сучасної роздрібної торгівлі.....47
- Барилевич О.М.**  
Використання формальних методів у порівняльному аналізі підприємств.....50
- Бегун С.І., Ковтун Н.В.**  
Модельовання собівартості продукції підприємств хлібопекарської галузі України.....53
- Бикова Н.В., Банар Г.В.**  
Формування та ефективні напрямки використання активів агропромислових підприємств у сучасних умовах..... 57

<b>Бикова Н.В., Мороз Ю.Ю.</b> Актуальні проблеми оцінки ризику ймовірності банкрутства на вітчизняних підприємствах.....	59	<b>Легостаєва О.О., Чуб Т.А.</b> Бюджетне відшкодування: проблеми та шляхи вирішення.....	127
<b>Будник А.М., Лега О.В.</b> Історичні аспекти формування поняття «необоротні активи».....	63	<b>Лозовський О.М., Батішева В.І.</b> Підходи до управління розвитком потенціалу матеріально-технічної бази підприємства.....	131
<b>Булат Г.В., Камінська А.М.</b> Сутність нематеріальних активів та особливості організації їх обліку.....	67	<b>Лозовський О.М., Дишкантюк Д.С.</b> Механізм функціонування приватних і публічних акціонерних товариств: відмінності і проблеми.....	134
<b>Васильєва С.І., Зав'ялова М.І.</b> Зовнішньоекономічна діяльність на підприємстві.....	70	<b>Лозовський О.М., Шевчук О.О.</b> Основні методи оцінки рівня ризиків у процесі управління підприємством.....	138
<b>Васильєва С.І., Кочевих І.С.</b> Стратегія виходу підприємства на зовнішні ринки.....	73	<b>Лозовський О.М., Юрчук Я.О.</b> Вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на ефективність управління підприємством.....	141
<b>Васильєва С.І., Осіпова Ж.В.</b> зовнішньоекономічна діяльність підприємства, з урахуванням посередника.....	75	<b>Люзе М.В., Окландер М.А.</b> Перспективи диверсифікації виробництва України в умовах інтеграційних процесів.....	144
<b>Витвицька У.Я., Грушка У.М.</b> Теоретико-методологічні аспекти оцінювання вартості торгових марок компаній.....	78	<b>Маркус О.В., Корнєєва К.О.</b> Застосування бюджетування як інструменту контролю витрат на ремонті основних засобів підприємства.....	149
<b>Гарафонова О.І., Черташ О.В.</b> Особливості здійснення реструктуризаційних змін на вітчизняних підприємствах.....	82	<b>Матушкіна М.П.</b> Генезис категорії «основні засоби» як об'єкта бухгалтерського обліку.....	153
<b>Гусева А.П., Лахина Л.Ф., Сыроижко В.В.</b> Этапы и социально-экономические основы развития потребительской кооперации в России.....	85	<b>Муляр Т.В., Копистиринська К.В.</b> Аналіз ситуації на банківському ринку України.....	156
<b>Дмитрук Н.М.</b> Сутність, склад та напрями вдосконалення обліку доходів від операційної діяльності на промислових підприємствах.....	92	<b>Некрасова Л.А., Беліцька О.Р.</b> Вплив сил конкуренції на діяльність підприємств кондитерської галузі України.....	159
<b>Довбня С.Б., Пендик О.Г.</b> Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації.....	94	<b>Чайковська М.А., Норенко В.С.</b> Сучасний стан та особливості регулювання інфляції в Україні.....	163
<b>Дутченко О.М., Дутченко О.О.</b> Підвищення конкурентоспроможності регіонального розвитку шляхом забезпечення економічної безпеки регіону на прикладі Сумської області.....	97	<b>Окландер М.А., Дунаєва Н.В.</b> Соціально-відповідальний маркетинг.....	166
<b>Желяпова А.Г., Кірносова М.В.</b> Сучасні тенденції розвитку маркетингу в агропромисловому комплексі.....	100	<b>Палій С.А.</b> Облік касових операцій та шляхи поліпшення його організації на підприємстві.....	169
<b>Івашина О.Ф., Оксентюк Н.В.</b> Шляхи збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах.....	105	<b>Побоченко А.М., Хомутовська Д.П.</b> Основні тенденції вибору національними компаніями пріоритетних регіонів експансії.....	172
<b>Карачина Н.П., Савіцька О.О.</b> Розвиток міжнародного туризму в Україні у контексті світової інтеграції.....	109	<b>Подоля Г.В.</b> Облік поточних зобов'язань підприємства: сучасний стан та напрямки удосконалення.....	175
<b>Сыроижко В.В., Кульнева И.И., Щерблыкина Н.И.</b> Роль контроллинга в современной системе учета, контроля и управления организацией.....	113	<b>Разінькова М.Ю.</b> Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємств машинобудівної галузі промисловості.....	178
<b>Лабай Я.Ю., Ольшевський Л.Б.</b> Проблеми інформаційного та технічного забезпечення фінансової стійкості банків.....	117	<b>Sviridov S.S., Tomashaytis D.D.</b> Modern state of farmer industry of Odessa region.....	184
<b>Левкович А.А., Горпинич Ю.О., Волощенко Л.М.</b> Стратегії соціально-інвестиційного розвитку України.....	119	<b>НАШІ АВТОРИ</b> .....	188
<b>Лежненко А.І., Ломова І.О.</b> Теоретичні аспекти удосконалення аналітичного обліку виробничих запасів.....	122		

**CONTENTS****ENGINEERING SCIENCES**

<b>Konshyn V.I., Vyshnevskiy P.F.</b> Study of international experience in the use of «dry» spent fuel storage of container type.....	6
<b>Mukha A.A.</b> Modeling and development work algoritma aps-rmpg tools in the Matlab Similink + Statefolw.....	10
<b>Novatsky A.A., Kolomiitsev P.E., Sapsay P.A.</b> Quadrotor complementary filter with zero drift temperature compensation of the angular velocity sensor.....	15
<b>Chuiko A.M., Chuiko M.M., Nozdrachova E.S., Garyaga A.O.</b> Conceptual approaches to development of flour products of curative and preventive orientation.....	19

**AGRICULTURAL SCIENCES**

<b>Kravchenko V.S.</b> Preceding crop and term of sowing as a factor of varietal cultivation technology of spring wheat in southern part of the right-bank forest-steppe.....	24
<b>Gerasimenko A.A., Bogachev L.A.</b> Innovative agricultural problems of modern Ukraine.....	27

**HISTORICAL SCIENCES**

<b>Zelinskiy M.V.</b> Figure of roman dmowski in the polish historiography.....	32
<b>Petrukhin S.V., Shlyahlich R.P.</b> The life path krivorozhskogo knight in the years of the world war ii.....	37
<b>Pechenina N.A.</b> Historical geography of russ principalities: the formation of territory and borders (XI–XII century).....	40

**ECONOMICS SCIENCES**

<b>Andreychuk I.V., Metoshop I.M., Oleksyn O.P.</b> Key issues alternative energy biogas Ukraine.....	44
<b>Antonenko E.V., Bardas M.V.</b> Merchandising as important part of international trade development.....	47
<b>Barylovych O.M.</b> The use of formal methods in comparative analysis of enterprises.....	50
<b>Begun S.I., Kovtun N.V.</b> Modeling the cost of production on baking industry enterprises in Ukraine.....	53
<b>Bykova N.V., Banar H.V.</b> Formation and effective use directions agricultural assets enterprises in modern conditions.....	57

<b>Bykova N.V., Moroz J.J.</b> Topical problems risk assessment probability of bankruptcy in domestic enterprises.....	59
<b>Budnik A.M., Lega O.V.</b> Historical aspects of the concept «irreversible assets».....	63
<b>Bulat G.V., Kaminska A.M.</b> The essence of intangible assets and peculiarities of organization of their account.....	67
<b>Vasilyeva S.I., Zavalova M.I.</b> Foreign activities for enterprise.....	70
<b>Vasilyeva S.I., Kochevykh I.S.</b> Exit strategy for companies foreign markets.....	73
<b>Vasylieva S.I., Osipova J.V.</b> Foreign economic activity of the enterprise, taking into account the intermediary.....	75
<b>Vytvytska U.Y., Grushka U.M.</b> Theoretical and methodological aspects valuation trademarks of companies.....	78
<b>Garafonova O.I., Chertash O.V.</b> Features of realization of restructuring changes in domestic enterprises.....	82
<b>Guseva L.P., Lahina L.F., Syroizhko V.V.</b> Stages and socio-economic fundamentals of consumer cooperation in Russia.....	85
<b>Dmytruk N.M.</b> Essence, composition and directions of improvement of income from operating activities of industrial enterprises.....	92
<b>Dovbnya S.B., Pendik O.G.</b> Methodological features of profitability indicators and formation of their classification.....	94
<b>Dutchenko O.N., Dutchenko E.O.</b> Increase of region's competitiveness by providing of economic security of region on example of sumy region.....	97
<b>Zheliapova A.H., Kirnosova M.V.</b> The present-day tendency to the marketing development in agroindustrial complex.....	100
<b>Ivashyna O.F., Oksentyuk N.V.</b> Ways to increase the profits of enterprises in Ukraine in modern conditions.....	105
<b>Karachyna N.P., Savitska O. O.</b> International tourism development in Ukraine in the context of global integration.....	109
<b>Syroizhko V.V., Kulneva I.I., Shcheblykina N.I.</b> Controlling role in modern accounting system control and management organization.....	113
<b>Labay Y.Yu., Olshevsky L.B.</b> Problems of information and technical support to the financial stability of banks.....	117
<b>Levkovich A.A., Gorpinich Y.A., Voloshenko L.M.</b> Strategies of socially-investment development of ukraine.....	119
<b>Lezhnenko L.I., Lomova I. O.</b> Theoretical aspects of analytical accounting improvement of production supplies.....	122

<b>Liegostaieva E.O., Chub T.A.</b> Budgetary compensation: problems and solutions.....	127
<b>Lozovsky A.N., Batysheva V.I.</b> Approaches to the management capacity development of material-technical base of the enterprise.....	131
<b>Lozovsky A.N., Dushkantuk D.S.</b> Mechanism of functioning of private and public joint-stock societies: differences and problems.....	134
<b>Lozovsky A.N., Shevchuk O.A.</b> Basic methods of estimating level of risks in the process of enterprise management.....	138
<b>Lozovsky A.N., Yurchuk Y.A.</b> Influence of factors external and internal environment at the efficiency of companie.....	141
<b>Lyuze M.V., Oklander M.A.</b> Prospects of diversification of production of ukraine in the conditions of integration processes .....	144
<b>Marcus O.V., Kornieieva K.O.</b> Budgeting application as the controlling tool of spendings on enterprise fixed assets repairs.....	149
<b>Matushkina M.P.</b> Genesis category «assets» as an object accounting.....	153
<b>Mulyar T.V., Kopystyrnska C. V.</b> An analysis of situation is at the bank market of Ukraine.....	156
<b>Necrasova L.A., Belitska O.R.</b> The influence of forcer of competition on the activities of the confectionery industry in Ukraine.....	159
<b>Tchaikovsky M.A., Norenko V.S.</b> Contemporary status and features of regulation of inflation in Ukraine.....	163
<b>Oklander M.A., Dunaeva N.V.</b> Socially responsible marketing.....	166
<b>Paliy S.A.</b> Accounting cash transactions and ways to improve it organisation in the enterprise..	169
<b>Pobochenko L.M., Khomutovska D.P.</b> Major trends of choicing by national companies the priority regions for expansion.....	172
<b>Podolya H.V.</b> Aount of current liabilities enterprise: the modern state and directions of improvement.....	175
<b>Razinkova M.J.</b> Analysis of the effectiveness of innovation machine building industry.....	178
<b>Sviridov S.S., Tomashaytis D.D.</b> Modern state of farmer industry of Odessa region.....	184

# ТЕХНІЧНІ НАУКИ





## ВИВЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ВИКОРИСТАННЯ «СУХИХ» СХОВИЩ ВІДПРАЦЬОВАНОГО ЯДЕРНОГО ПАЛИВА КОНТЕЙНЕРНОГО ТИПУ

Коньшин В.І., Вишневський П.Ф.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Був розглянутий міжнародний досвід «сухого» зберігання відпрацьованого ядерного палива. Стисло описані типи сховищ «сухого» зберігання. Наведені дані щодо використання сховищ контейнерного типу у різних країнах.

**Ключові слова:** відпрацьоване ядерне паливо, «сухе» зберігання, міжнародний досвід, типи сховищ, контейнерні сховища.

**Постановка проблеми.** Впродовж останнього десятиліття ХХ сторіччя спостерігався бурхливий розвиток технологій «сухого» зберігання відпрацьованого ядерного палива (ВЯП). В силу різних практичних та економічних причин різні способи «сухого» зберігання розвивалися перш за все з тим, щоб задовольнити специфічні вимоги різних видів ядерного палива. При цьому вирішувалися такі завдання як збільшення температури експлуатації, створення різних газових середовищ (повітря, гелій, вуглекислий газ). Спочатку сам процес «сухого» зберігання розглядався як основне завдання. Камери, комірочки залізобетонного масиву та не транспортовані контейнери були основними технологічними елементами «сухого» зберігання. Поступово прийшло усвідомлення, що контейнери для «капсулювання» ВЯП можуть виконувати різноманітні функції. У Німеччині, Бельгії та США були створені контейнери подвійного призначення, що можуть використовуватися як для зберігання ВЯП, так і для його транс-портування до сховища чи з нього без перевантаження палива. Деякі види контейнерів почали створювати одночасно як для транспортування, так і для остаточного захоронення. Важливим є вивчення набутого досвіду з огляду на широке поширення сховищ даного типу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналізом проблем «сухого» зберігання займаються науково-дослідні установи при експлуатуючих організаціях у країнах з високим рівнем проникнення атомної енергетики у промисловий комплекс. З огляду на спорудження сховища даного типу в Україні, накопичений на сьогодні досвід ставав об'єктом дослідження таких вітчизняних авторів, як Ключников А.А. та Пазухін Е.М., також закордонних авторів, посилання на праці яких наведені наприкінці статті.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Попри наявність значної кількості ґрунтовних праць на дану тему, вони весь час потребують актуалізації через постійне вдосконалення сховищ та розробку їх нових модифікацій. Тому виникає постійна необхідність виносити на розгляд наукової спільноти отримані в ході експлуатації результати.

**Мета статті.** Виходячи з теми дослідження, метою статті є вивчення міжнародного досвіду використання «сухих» сховищ та оприлюднення актуальних даних про стан та об'єми сховищ такого типу в різних країнах.

**Виклад основного матеріалу.** Розрізняють 3 типи сховищ «сухого» зберігання ВЯП: S-, V-, C-сховища.

S-системи (Silos, комірочки залізобетонного масиву) є модульними чи монолітними системами із залізобетону. Бетон забезпечує радіаційний захист, в той час як локалізація ВЯП забезпечується вбудованою металевією ємністю, що герметизується після завантаження ВЯП чи окремим металевим герме-

тичним контейнером. У такому сховищі ВЯП може зберігатися як у вертикальному, так і в горизонтальному положенні.

Типовим прикладом S-системи є контейнер АЕСЛ, що завантажується на майданчику для зберігання та містить внутрішнє сталеве облицювання. ВЯП передається у герметичних корзинах з використанням спеціального захисного контейнера для передачі та завантажується вертикально.

Система NUHOMS є прикладом горизонтальної S-системи. ВЯП завантажується вертикально до металевих контейнерів, що зберігаються горизонтально в модулях бетонної споруди. Спеціальний перевантажувальний контейнер використовується для завантаження герметичних металевих контейнерів та їх подальшого розміщення у горизонтальних бетонних комірках.

V-сховища (Vaults, камери) є бетонними спорудами (вище чи нижче рівня ґрунту), що містять систему порожнин (об'ємів), які підходять для зберігання окремих ТВЗ чи їх груп. Радіаційний захист забезпечується особливістю структури сховища. Тепловідвід забезпечує вимушена чи природна циркуляція повітря чи газу навколо модулів з ВЯП, після чого повітря виходить у атмосферу чи віддає тепло у другому контурі охолодження.

Типовими особливостями камер для «сухого» зберігання ВЯП є їх модульна структура, що дозволяє здійснювати їх розширення, розділяти функції зберігання та захисту, здійснювати моніторинг зберігання та застосовувати вертикальний спосіб завантаження ВЯП. Паливо надходить до V-сховища у перевантажувальних контейнерах, звідки воно вилучається та готується для зберігання, якщо це необхідно. Після цього воно розміщується у окремій трубі (окрема ТВЗ) чи у циліндрі зберігання (окремий чи багатоеlementний контейнер), що знаходиться в бетонній порожнині структури V-сховища. Труби та циліндри зберігання загерметизовані і можуть бути заповнені інертним газом для покращення процесу теплопередачі та запобігання окисленню ВЯП. Вони зазвичай під'єднані до системи постійного чи періодичного моніторингу.

Контейнери (Casks), згідно з правилами МАГАТЄ, призначені для транспортування, зберігання чи захоронення ВЯП. До контейнерів належать металеві контейнери, бетонні контейнери та S-контейнери. Існує велика кількість різноманітних видів контейнерів для ВЯП.

За своєю суттю контейнери є окремими модулями. Це герметичні системи, що під час зберігання не допускають виходу радіонуклідів. Контейнери забезпечують утримання ВЯП та захист від радіації з допомогою фізичних бар'єрів, що включають металеве чи бетонне тіло контейнера, а також металеві шари та кришки. Типова конфігурація контейнерів – циліндр. Паливо розміщується у «кошику» для зберігання, що може бути (чи не бути) частиною самого

контейнера. Тепловідвід забезпечується механізмом теплопровідності та природним розсіюванням тепла у навколишнє середовище. Контейнери можна розміщувати в будівлях чи на відкритій місцевості.

Сховище, що обслуговує систем контейнера, може включати обладнання, необхідне для поводження з контейнерами, завантаження палива, дезактивації, радіаційного захисту та моніторингу. Сховища контейнерів можуть бути незалежними чи використовувати обладнання для поводження з контейнерами, паливом та дезактивації, що належить ядерному реактору.

Металеві контейнери є масивними модулями, що використовуються для транспортування, зберігання та можливого захоронення ВЯП. Матеріалом у таких контейнерах є сталь різного типу, застосовується також шарова структура зі сталі та свинцю. Контейнер містить внутрішню корзину чи герметичний металевий «бідон», що забезпечує структурну міцність та підкритичність ВЯП. Металевий контейнер зазвичай закривається системою подвійних кришок, що загвинчуються та герметизуються і можуть контролюватися на втрату герметичності.

Металеві контейнери зазвичай надходять на майданчик для зберігання безпосередньо із зони завантаження паливом. Деякі металеві контейнери ліцензуються як для зберігання, так і для транспортування за межі майданчика. ВЯП розміщується у контейнерах вертикально, як і самі контейнери, що перебувають у вертикальній позиції.

Бетонні контейнери є мобільними модулями з однією порожниною для зберігання. Вони використовуються в основному для зберігання ВЯП, і в деяких випадках для його транспортування. Структурна міцність та радіаційний захист забезпечуються укріпленням звичайним чи високоміцним бетоном.

Бетонні контейнери можуть використовувати всередині для розміщення ВЯП герметичні металеві бідони. Металеві бідони можуть використати для охолодження природну конвекцію наявного повітря чи спеціальну систему подвійних кришок. Металеві бідони можуть заповнюватися ВЯП на спеціальному майданчику для заправки та після передаватися для розміщення в бетонних контейнерах. ВЯП може також безпосередньо завантажуватися у бетонні контейнери на заправочному майданчику. Деякі металеві бідони можуть бути ліцензовані для транспортування як частина транспортних упаковок.

Бетонні контейнери можуть також використати металеве облицювання у порожнині для зберігання ВЯП та систему герметизації з єдиною кришкою. Процес теплопередачі забезпечується теплопровідністю через усю структуру бетону. У цьому випадку, як правило, реалізуються більш жорсткі обмеження теплових режимів, ніж при системі теплопередачі, заснованій на конвективних потоках. ВЯП розміщується у бетонних контейнерах вертикально, і контейнери також зберігаються у вертикальному положенні.

Порівнюючи в цілому вимоги, висунуті в різних країнах до «сухих» сховищ, можна виділити кілька основних розділів. Це вимоги, висунуті до ВЯП та упаковки, що надходять на «сухе» зберігання; вимоги до умов (середовище, допустимі температури ВЯП та ін.) і тривалості «сухого зберігання»; вимоги із забезпечення ядерної та радіаційної безпеки в процесі зберігання; вимоги до обладнання та будівельних конструкцій «сухих сховищ та ряд інших. Формулювання цих вимог та вид (форма), регламентуючих «сухе зберігання документів (починаючи з національних стандартів і закінчуючи робочими інструкціями) можуть бути різними, що

визначається своєрідністю країн та застосовуваними системами зберігання. [1, 2]

Розглянемо детальніше міжнародний досвід використання С-сховищ для зберігання ВЯП, адже сховища саме цього типу використовуються на території України і є найбільш перспективними на сьогодні.

У Бельгії (табл.1) діє 7 ядерних реакторів. Для підвищення гнучкості поводження з ВЯП було прийнято рішення в міру необхідності побудувати на майданчику кожної АЕС спеціальне сховище. АЕС «Доель» була обрана для контейнерного сховища у спеціальній споруді. Обраний тип контейнера TN-24 має подвійне призначення і застосовується також для транспортування ВЯП. Серед вимог безпеки була поставлена і виконана задача забезпечення збереження ВЯП у випадку падіння військового літака. Завдання вирішене дешевшим за спорудження зміцненої будівлі сховища способом: створенням ударостійкого контейнера, що витримує удар літака F-16 масою 14,6 тон на швидкості 150 м/с.

Таблиця 1

## «Сухі» сховища ВЯП. Бельгія

Тип сховища	Місце зберігання	Поточний стан об'єкту	Об'єм, т
Реакторний басейн	Доель	Працює	2675
Тимчасове сховище («сухе»)			
Реакторний басейн	Тихандж		
Басейн тимчасового зберігання			

Джерело: розроблено авторами за даними [4]

У Чеській республіці (табл.2) 4 діючих реактори в Дуковани та два в Темеліні. На сьогодні перевага віддається багаторічному зберіганню відпрацьованого палива з ядерних реакторів контейнерах на території атомних електростанцій. Також планується після 2065 р. ввести в експлуатацію централізоване геологічне сховище для відпрацьованого ядерного палива та інших радіоактивних відходів. В якості основного модуля використовується металевий контейнер класу CASTOR, адаптований для палива ВВЕР – 440 (АЕС «Дуковани»), пристанційне сховище розраховане на 60 таких. Усі основні функції безпеки забезпечує сам контейнер, натомість будівля для проміжного зберігання в основному призначена для оптимізації операційних процедур, також для захисту від несприятливих погодних умов; крім того споруда є додатковим бар'єром захисту навколишнього середовища. Будівля має окрему зону для отримання контейнерів, відділену від основної бетонною стіною. Підлога сховища залізобетонна. Будівля має єдиний простір з колонами та легким сталевим дахом. Колони підтримують рейки для 130-тонного крану. Стіни сховища зроблені з легкого бетону та вкриті панелями. Усі переміщення контейнерів у сховищі здійснюються з допомогою крану.

Таблиця 2

## «Сухі» сховища ВЯП. Чехія

Тип сховища	Місце зберігання	Поточний стан об'єкту	Об'єм, т
Тимчасове сховище («сухе»)	Дуковани	Заповнене	603
		Працює, буде розширене	80
Тимчасове сховище («сухе»)	Темелін	Вводиться до експлуатації	-

Джерело: розроблено авторами за даними [4]

Сімнадцять енергетичних реакторів діють в Німеччині (табл.3) на дванадцяти майданчиках і всі знаходяться в процесі виведення з експлуатації. ВЯП після витримки у спеціальних реакторних басейнах вивантажують до контейнерів для зберігання та транспортування чи розміщують в тимчасових сховищах на території станції. Остаточне захоронення планується здійснити у глибоких геологічних формаціях без можливості вилучення відходів.

Таблиця 3

## «Сухі» сховища ВЯП. Німеччина

Тип сховища	Місце зберігання	Поточний стан об'єкту	Об'єм, т
Реакторний басейн + тимчасове сховище («сухе»)	Брунсбютель	Працює	76
	Крумель		125
	Брокдорф		322
	Унтервезер		217
	Гранде		425
	Емсланд		435
	Бібліс		704
	Філіпсбург		510
	Неісарвейтхайм		527
	Гундремінген		860
Тимчасове сховище («сухе»)	Ісар	556	
	Грейсфолд	583	
	Ахаус	55	
	Горлебен	37	

Джерело: розроблено авторами за даними [4]

В Угорщині (табл.4) діють чотири реакторних блоки (м. Пакш). Охолоджують ВЯП там у реакторних басейнах. Для тимчасового зберігання застосовують блочні «сухі пристрої. Остаточного рішення щодо переробки чи направлення до сховища ВЯП немає. Більш ймовірним є варіант прямого захоронення. Розглядається також варіант відправки ВЯП до Російської Федерації або сумісний його розподіл або довготривале зберігання на території утворення.

Таблиця 4

## «Сухі» сховища ВЯП. Угорщина

Тип сховища	Місце зберігання	Поточний стан об'єкту	Об'єм, т/м <sup>2</sup>
Тимчасове сховище («сухе»)	Пакш	Працює, буде розширене	719,7

Джерело: розроблено авторами за даними [4]

Литва нещодавно вивела з експлуатації два реактори в Ігналіні. ВЯП направляють до тимчасового «сухого сховища на 50 років, по факту його введення в експлуатацію після витримки у реакторних басейнах. Наразі провадяться дослідження з подальшої обробки відпрацьованого палива, розглядаються три варіанти: зберігання у Литві, зберігання чи переробка за кордоном. Ведеться розробка «сухого контейнерного сховища ВЯП Ігналінської АЕС (для ВЯП RBMK-1500). Спорудження сховища включає ряд стадій. Першою є ліцензування (успішно пройдене у 1998 році) контейнера класу CASTOR RBMK-1500. В подальшому планується перехід на використання для зберігання бетонних контейнерів системи CONSTOR. Основними вимогами до сховища у Литві є:

1. Термін зберігання до 50 років.
2. Можливість вивезення ВЯП з майданчика в будь-який час.

3. Час життя виробничої структури 50 років.

4. Пасивне тепловідведення.

5. Міцність при надзвичайній ситуації (падіння літака, землетрус)

Майданчик для зберігання захищений стіною з укріпленого бетону та бар'єром з системою попередження. Контейнери розміщуються вертикально на зміцненій бетонній підлозі. Відстань між центрами контейнерів складає близько трьох метрів. Система радіологічного моніторингу діє вздовж периметра сховища.

Таблиця 5

## «Сухі» сховища ВЯП. Литва

Тип сховища	Місце зберігання	Поточний стан об'єкту	Об'єм, т
Тимчасове сховище («сухе»)	Ігналіна	Працює, буде розширене	541,7

Джерело: розроблено авторами за даними [4]

Два енергетичних реактори працюють на румунській АЕС «Чернавода» (табл.6), також там планується спорудження ще одного. У реакторних басейнах здійснюють тимчасове зберігання відпрацьованого палива впродовж 6 років. Залишок палива зберігається в «сухих контейнерах приблизно 50 років та з 2050 року планується його остаточне захоронення у глибоких геологічних формаціях. Станом на 2009 рік відомо лише про наміри Румунії вирішувати проблему розширення сховища для відпрацьованого палива, про конкретні дії в цьому напрямку з відкритих джерел невідомо нічого.

Таблиця 6

## «Сухі» сховища ВЯП. Румунія

Тип сховища	Місце зберігання	Поточний стан об'єкту	Об'єм, т
Тимчасовий склад («сухий»)	Чернавода	Працює, буде розширений	159

Джерело: розроблено авторами за даними [4]

На території Словенії (табл.7) діє один енергетичний реактор на АЕС «Кршко», що знаходиться у спільній власності Словенії та Хорватії. Тимчасове зберігання ВЯП здійснюється у спеціальних басейнах на території атомної електростанції. Після закриття реактора відходить разом з ВЯП перемістять до «сухого сховища на 35 років. До 2020 року має бути ухвалене рішення щодо остаточного захоронення ВЯП. У 2065 планується введення в експлуатацію сховища на території Словенії, Хорватії чи третьої країни в глибокій геологічній формації.

Таблиця 7

## «Сухі» сховища ВЯП. Словенія

Тип сховища	Місце зберігання	Поточний стан об'єкту	Об'єм, т
Тимчасове сховище («сухе»)	Кршко	На стадії планування	323

Джерело: розроблено авторами за даними [4]

На 6 майданчиках в Іспанії (табл.8) експлуатують 8 реакторів, ще 2 знаходяться у процесі виведення з експлуатації. Довготривале зберігання ВЯП здійснюють як у зовнішніх басейнах чи контейнерах на території атомних електростанцій. Далі його переміщують до центрального сховища на зберігання впродовж більш як 60 років. В силу повільної



міжнародної розробки концепцій рішення про будівництво сховища ВЯП у геологічних формаціях відкладене.

Таблиця 8

**«Сухі» сховища ВЯП. Іспанія**

Тип сховища	Місце зберігання	Поточний стан об'єкту	Об'єм, т
Контейнер для зберігання	Гвадалахара	Працює	923

Джерело: розроблено авторами за даними [4]

У Росії на даний момент працюють 32 енергетичних реактори. Накопичене внаслідок їхньої діяльності ВЯП спершу зберігають у реакторних басейнах від 3 до 5 років. Затим, залежно від типу реактора, тепловиділяючі елементи направляють на переробку або ж до тимчасових сховищ. Це можуть бути централізовані чи пристанційні сховища (переважно басейни). В майбутньому надаватиметься перевага «сухим тимчасовим сховищам».

На даний момент у США працює 104 енерге-

тичних реактори. Поводження з виробленим на них ВЯП регламентує Концепція поведження з цивільними відходами.

Відпрацьоване паливо зберігається у басейнах на території атомної електростанції. До того ж на території половини реакторі розташовані установки для тимчасового зберігання, що не залежать від самого реактора. Аби збільшити ємність для зберігання, застосовуватимуться коробки для «сухого зберігання», що в свою чергу, будуть розташовані в бетонних бункерах чи контейнерах. [3]

**Висновки і пропозиції.** Підсумовуючи слід зазначити, що попри використання ядерної енергії впродовж більш як 50 років жодна країна не розробила та не запровадила ефективну стратегію утилізації усіх видів відходів та ВЯП зокрема. Тому все більшого поширення набуває технологія «сухого» зберігання ВЯП впродовж тривалого часу – так зване відкладене рішення, а отже досліджувана тема потребує подальшої розробки для сприяння фахівцям у пошуку найбезпечнішого типу «сухого» сховища.

**Список літератури:**

1. Андрушин І.А. Обзор проблем обращения с радиоактивными отходами и отработавшим ядерным топливом / Андрушин И.А., Юдин Ю.А. – Саров: ФГУП «РФЯЦ-ВНИИЭФ», 2010 г. – Часть II. – С. 83-94.
2. Радиоактивные отходы АЭС и методы обращения с ними: Моногр. / А.А. Ключников, Э.М. Пазухин, Ю.М. Шигера, В.Ю. Шигера. – Чернобыль: ИПБ АЭС НАН Украины, 2005 г. – Гл. 27. – С. 410-417
3. Утилизация Ядерных отходов в Европейском союзе: Рост объемов и никакого решения. – Воронеж. – 2011 г. – С. 27-68.

**Коньшин В.И., Вишнеvский П.Ф.**

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

## ИЗУЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ «СУХИХ» ХРАНИЛИЩ ОТРАБОТАННОГО ЯДЕРНОГО ТОПЛИВА КОНТЕЙНЕРНОГО ТИПА

**Аннотация**

Был рассмотрен международный опыт «сухого» хранения отработавшего ядерного топлива. Кратко описаны типы хранилищ «сухого» хранения. Приведены данные об использовании хранилищ контейнерного типа в разных странах.  
**Ключевые слова:** отработанное ядерное топливо, «сухое» хранение, международный опыт, типы хранилищ, контейнерные хранилища.

**Konshyn V.I., Vyshnevskyi P.F.**

National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

## STUDY OF INTERNATIONAL EXPERIENCE IN THE USE OF «DRY» SPENT FUEL STORAGE OF CONTAINER TYPE

**Summary**

Investigated international experience of «dry» storage of spent nuclear fuel. Briefly described types of repositories of «dry» storage. Indicated data on the use of storage container type in different countries.

**Keywords:** spent nuclear fuel, «dry» storage, international experience, types of storage, container storage.

## МОДЕЛИРОВАНИЕ И РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА РАБОТЫ АПС-РМПГ СРЕДСТВАМИ ПАКЕТА MATLAB SIMULINK+ STATEFLOW

Муха А.А.

Институт проблем математических машин и систем  
Национальной академии наук Украины

Статья посвящена проблеме имитационного моделирования алгоритма работы гарантиеспособной системы для обеспечения безопасности движения на железнодорожных переездах. Приводятся результаты моделирования средствами пакета Matlab Simulink+Stateflow алгоритма функционирования электронной гарантиеспособной системы автоматической переездной сигнализации нового поколения с возможностью сигнализации о занятости переезда на путевой железнодорожный светофор и в кабину машиниста.

**Ключевые слова:** отказоустойчивость, гарантиеспособная система, имитационное моделирование.

**Вступление.** На этапе разработки, важным пунктом синтеза системы является ее моделирование. На сегодняшнее время благодаря, наличию высокотехнической ресурсной базы, стали широкодоступными визуально-логические методы моделирования сложных структур, логика работы которых, изменяема во времени. Одной из таких методик, является имитационное моделирование системы с использованием математического аппарата **Matlab Simulink +Stateflow**. Основным достижением этого аппарата моделирования, является то, что он обеспечивает повышенную степень наглядности работы модели благодаря использованию анимации, отображающей изменения в системе, сопровождающиеся переходами от одного состояния к другому при выполнении заданных характеристик функционирования.

Целью работы, является синтез отказоустойчивого алгоритма функционирования АПС-ЭГ нового поколения, возможностью сигнализации о занятости переезда на путевой железнодорожный светофор и в кабину машиниста.

Для достижения поставленной цели, в рамках проекта по созданию АПС-РМПГ [1] (автоматическая переездная сигнализация радиомикропроцессорная, гарантиеспособная) были проведены работы по созданию алгоритма функционирования и подтверждению его работоспособности. С этой целью было поведено описание алгоритма работы системы и моделирование ее функционирования в среде Matlab Simulink+Stateflow, на основе которого сгенерирован код для программируемых логических контроллеров (PLC).

### 2. Структурные особенности системы и регламент работы АПС-РМПГ

Рассмотрим структурную схему технических средств, входящих в систему АПС-РМПГ Рис. 1.

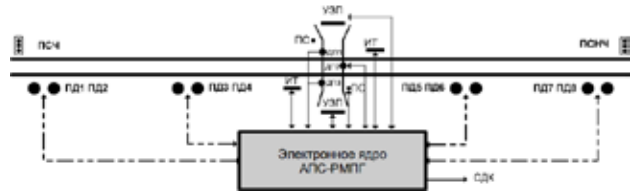


Рис. 1. Структурная схема АПС-РМПГ (упрощенная, без учета радиомодулей)

Нами используются следующие условные обозначения:

**УЗП** – устройства заграждения переезда

**ПС** – переездные светофоры;

**ДП1, ДП2, ДП3** – датчики перемещения;  
**ПД1, ПД2, ПД3, ПД4, ПД5, ПД6, ПД7, ПД8** – чувствительные датчики счета осей;  
**ПСЧ** – проходной светофор системы автоблокировки четного направления;  
**ПСН** – проходной светофор системы автоблокировки нечетного направления;  
**ЗС** – звуковой сигнал серены;  
**ИТ** – информационное табло;  
**СДК** – система диспетчерского контроля;  
**ПЕ** – подвижная единица;  
**АТС** – автотранспортное средство.

Алгоритм работы АПС-РМПГ составлен с учетом действующих стандартов и регламента функционирования, а именно инструкции по оборудованию и эксплуатации железнодорожных переездов, утвержденной Минтрансвязи от 26.01.2007 № 54. [2]

Согласно данным требованиям, определяются время извещения о приближении ПЕ к переезду (для оповестительной сигнализации с электрошлагбаумами – 40 с.), длины участков приближения рассчитываются исходя из соответствующего времени извещения, скорости АТС на переезде (8 км/ч) максимальной длины АТС (24 м) и максимальной скорости поезда на участке (120-140 км/ч).

Для безопасного функционирования и выполнения поставленных условий и устойчивости системы к отказам в структуре системы используется 8 ПД размещенных на участке переезда симметрично, относительно пересечения полосы движения ТС Рис. 2.

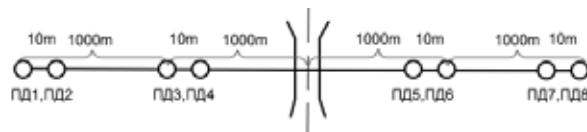


Рис. 2. Схема размещения ПД на участке переезда

Как видно из схемы датчики размещены парно, что обеспечивает их дублирование в случае отказа одного из них. Смещение ПД1 относительно ПД2 составляет 10 м. – такое расположение позволяет определить скорость ПЕ уже на этапе вхождения его на участок переезда и заранее оптимизировать время закрытия комплекса УЗП. Согласно приведенной схеме Датчики ПД1, ПД2 и ПД7, ПД8 отвечают за формирование сигнала открытия переезда и включения ПС, ПСЧ, ПСН, определение количества осей ПЕ на участке, скорости вхождения ПЕ на участок. Датчики ПД3, ПД4 и ПД5, ПД6 – используются для оптимизации времени открытия / закрытия переезда, оптимизации включения/выключения ПС, ПСЧ, ПСН, а в

случае по-парных отказов ПС1, ПС2 и ПС7, ПС8 выполняют их функции с целью обеспечения условий безопасности.

Система АПС-РМПГ предусматривает использование в качестве ПД, многофункциональных датчиков с частотно-модулированным выходным сигналом и схемой обработки для дальнейшего использования в цифровых системах [3], имеет 3 выхода, вых.1 – направление движения ПЕ инвертированный, вых.2 – импульсный 0/1 (количество осей ПЕ), вых.3- сигнал нарушения работы ПД 0/1.

**2.1. Безопасная длина участков приближения**

Расчет границ длины участков приближения в зависимости от времени извещения рассчитывался согласно требованиям [2] и исходя из следующих соображений:

$L_p = (V_{max} * T_i) / 3.6$ (1)	$V_{max}$ – максимальная скорость движения поездов на участке переезда (км/ч); 3.6 – коэффициент перевода скорости из км/ч в м/с;
$T_i = T_1 + T_2 + T_3$ (2)	$T_1$ – время извещения о приближении поезда к переезду; $T_2$ – время срабатывания переездной сигнализации (с); $T_3$ – гарантийное время (с);
$T_1 = (L_u + L_a + L_o) / V_a$ (3)	$T_1$ – время за которое АТС проедет переезд (с) и определяется по формуле (3); $V_a$ – скорость АТС на переезде; $L_u$ – длина участка переезда (м); $L_a$ – длина АТС (м); $L_o$ – расстояние АТС до УЗП (м).

На основе полученных формул составлена модель вычислений Рис. 3. и получена зависимость длины участка приближения от скорости движения поезда с учетом требований к времени извещения.

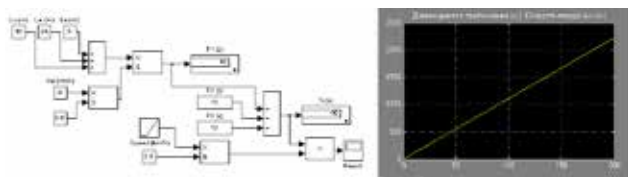


Рис. 3. Вычисление зависимости длины участка приближения от скорости движения поезда

Значения  $T_1, T_i$ , занесены в модель Рис. 4. для обеспечения задержки закрытия КУЗП и задержки включения ПС1/ПС2.

Выбор длины участков указаны на Рис. 2 и также занесены в модель Рис. 4

Согласно расчетной длине участков максимальной скоростью ПЕ составляет 140 км/ч, за это время система обеспечивает формирование сигнала закрытия с учетом допустимого времени извещения в  $T_i=40$  сек.

**3. Описание процесса моделирования и алгоритма работы АПС**

Моделирование осуществлялось посредством описания блока «Вычислительный канал АПС» Рис. 4. состояний и действий системы в процессе ее нормально функционирования и работы при отказах ПД. Также была создана модель генерации сигналов ПД «Блок имитации сигналов ПД» Рис. 4. с учетом их размещения на участке переезда, которая

обеспечила имитирование работы ПД для ввода их сигналов в систему АПС РМПГ.

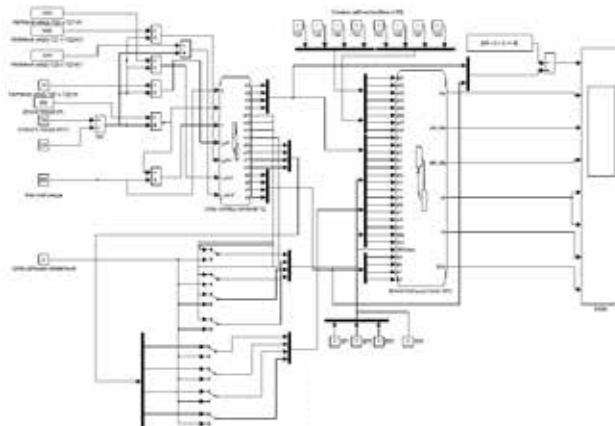


Рис. 4. Имитационная модель алгоритма функционирования АПС РМПГ

При моделировании учитывались:

1. Структурные особенности системы: количество и расположение ПД, ПС, УЗП, ДП, ИТ.
2. Безопасная длина участков приближения
3. Параметры ПЕ: скорость, длина, количество осей, характер движения (с остановкой, без остановки, остановка и движение в обратном направлении)
4. Требования к безопасному времени извещения и закрытия переезда.
5. Регламент работы АПС
6. Требования отказоустойчивости и гарантийности системы

Для имитации воздействий на систему, в модель были занесены исходные параметры ПЕ: скорость, длина, количество осей, характер движения (с остановкой, без остановки, остановка и движение в обратном направлении)

Логика блока «Вычислительный канал АПС» Рис. 5. включает состояния:

- Идентификации сигналов ПД и их маскирование в случае их отказа или сбоя Identify;
- Отслеживания активности ПД и счета осей Normal, Normal1;
- Определения местонахождения ПЕ на участке переезда Logic, Logic1;
- Вычисления скорости Speed;
- Закрытия УЗП UZP;
- Функционирования ПС, ЗС (PS\_Alarm), ПСЧ(PSCH), ПСНЧ(PSN);
- Отслеживания зоны переезда ДП (MOTION);
- Отправки сигналов в канал СДК (SDK).

В процессе моделирования разработана соответствующая логика работы системы Рис. 5, которая согласно входящим данным отслеживает:

- вхождение ПЕ на участок переезда, учитывая сигналы ПД;
- счет количества осей ПЕ во время его прохождения по участку переезда;
- скорость ПЕ при вхождении на участок переезда;
- в постоянном режиме отслеживаются сигналы ПД об их рабочем состоянии.

Построенная модель позволила произвести отладку алгоритма функционирования системы, при движении ПЕ в четном и нечетном направлениях, а также с аварийной остановкой в зоне переезда и движением в обратном направлении. Было проверено выполнение условий гарантийности и реакции системы на разнотипные отказы ПД, сбоя счета осей и ошибки определения направления.



Таблица 1  
Рабочие состояния системы при отказах ПД1,2,7,8

	ПД1	ПД2	ПД7	ПД8
1	0	1	1	1
2	1	0	1	1
3	1	1	0	1
4	1	1	1	0
5	0	1	1	0
6	1	0	0	1
7	0	1	1	0

Описание логики работы АПС в виде состояний

системы позволило контролироваться отказы ПД. Состояния системы при которых выполняются требуемые [2] условия и система остается рабочем состоянии Таб.1. 0 – отказ ПД или сбой счета осей или определения направления.

В случае отказов ПД3,4,5,6 Таб.2. система остается в рабочем состоянии. В случае возникновения отказов ПД1,2,7,8 оптимизация времени закрытия перезда и предупредительных сигналов, согласно скорости ПЕ прекращается. При возникновении большего числа отказов ПД1,2,7,8 чем указано в Таб.1, в система теряет возможность поддержания параметра безопасного времени закрытия  $T_i$ .

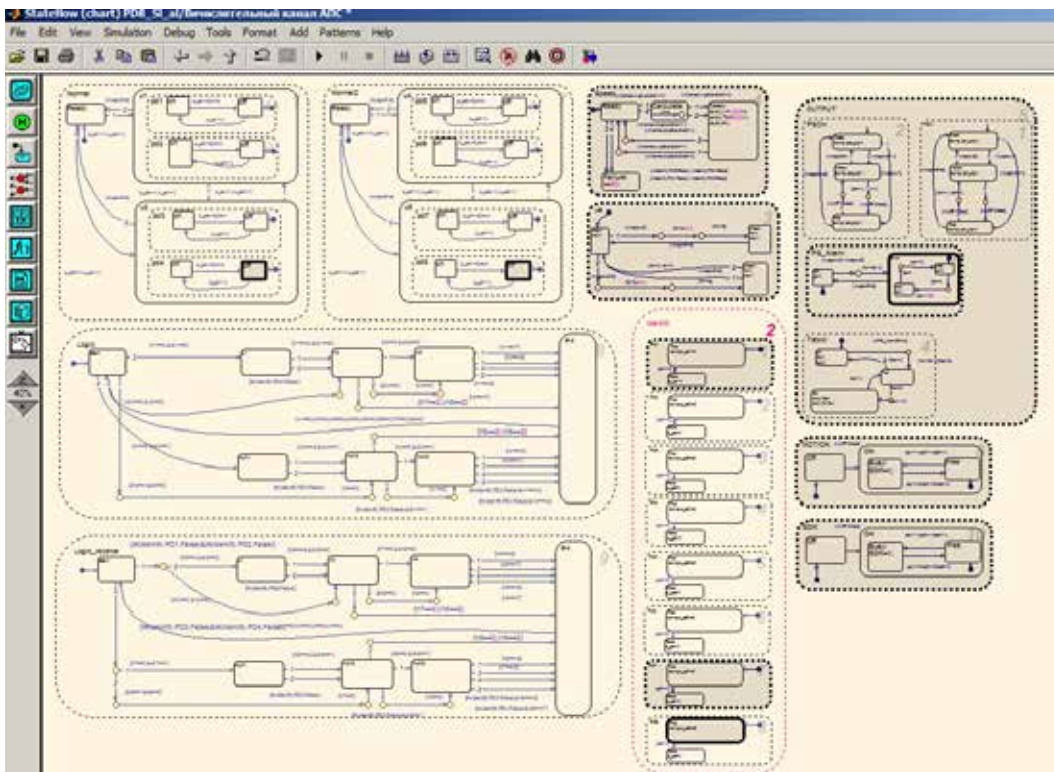


Рис. 5. Блок логики АПС (Диаграмма Stateflow)

4. Результаты моделирования работы АПС-ЭГ

Таблица 2.  
Рабочие состояния системы при отказах ПД3,4,5,6

	ПД3	ПД4	ПД5	ПД6
1	0	1	1	1
2	1	0	1	1
3	1	1	0	1
4	1	1	1	0
5	0	1	1	0
6	1	0	0	1
7	0	1	1	0

В процессе моделирования выработан отказоустойчивый, гарантоспособный алгоритм который обеспечивает проезд по участку перезда ПЕ:

- в четном и нечетном направлениях, а также с аварийной остановкой в зоне перезда и его движением в обратном направлении;
- максимальной длиной 1900 м;
- минимальным количеством осей ПЕ 2 шт.;
- максимальной скоростью ПЕ 140 км/ч;
- при одновременных отказах нескольких ПД.

На временной диаграмме Рис. 6. приведены сигналы счета осей ПД для случая прохождения ПЕ в четном направлении. Как видно из графика сигналы поступают в вычислительный канал согласно временным интервалам, которые отвечают заданным параметрам скорости ПЕ 100 км/ч, длинны ПЕ 500 м. На 5 секунде ПЕ вступает на участок перезда (Сигнал с ПД1) на 167 секунде ПЕ покидает пределы участка перезда. Проверить соответствие возможно произведя расчет прохождения участка длиной в  $4000\text{ м} + 500\text{ м}$  (длина ПЕ) разделив на его скорость.  $\frac{4000\text{ м} + 500\text{ м}}{100\text{ км/ч} \div 3.6} \approx 167\text{ с}$ . Аналогичным образом возможно убедиться в своевременности подачи остальных сигналов Рис. 6, Рис. 7.

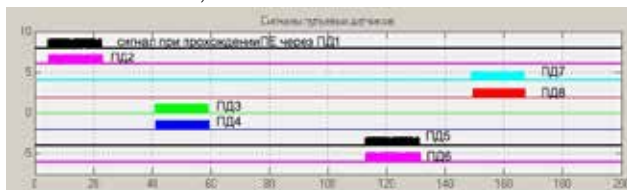


Рис. 6. Временная диаграмма сигналов ПД (Скорость ПЕ 100 км/ч, длина 500 м.)



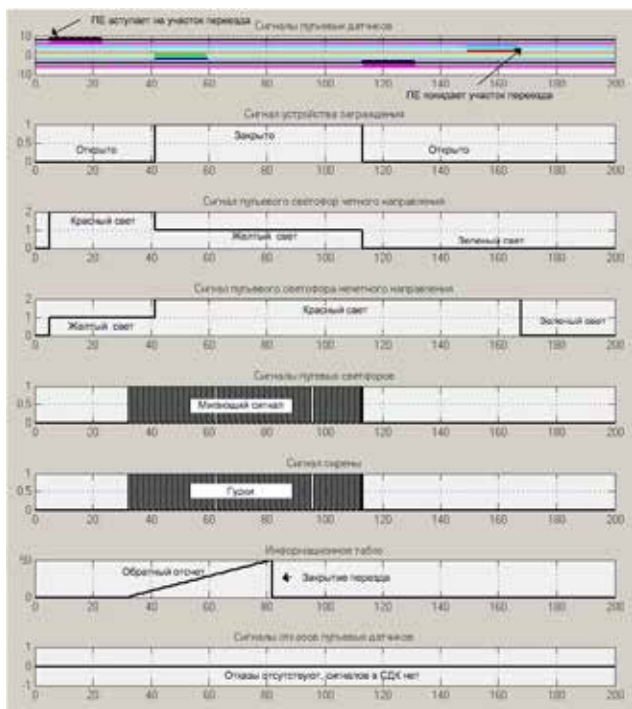


Рис. 7. Временная диаграмма сигналов на выходе АПС-РМПГ, четное направление (скорость ПЕ 100 км/ч, длина 500 м. с пояснениями)

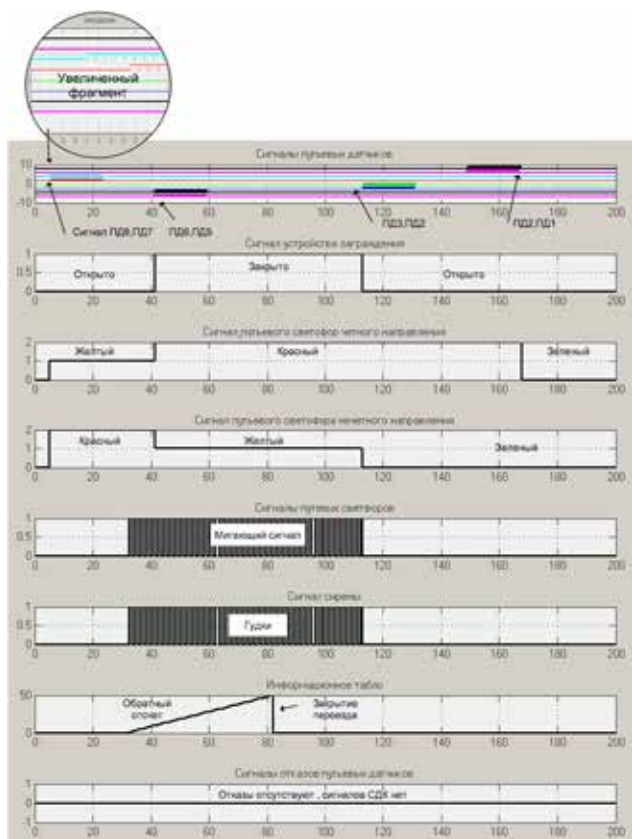


Рис. 8. Временная диаграмма сигналов на выходе АПС-РМПГ, нечетное направление (скорость ПЕ 100 км/ч, длина 500 м. с пояснениями)

Временная диаграмма сигналов на выходе АПС Рис. 7. отображают регламентное нормальное поведение системы при котором обеспечивается своевременное безопасное и оптимальное закрытие УЗП и включение оповестительных сигналов.

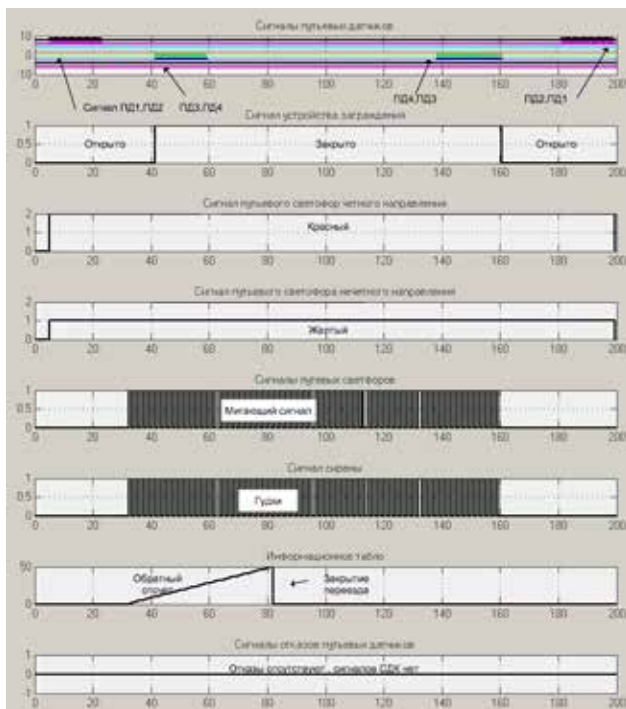


Рис. 9. Временная диаграмма сигналов на выходе АПС-РМПГ, четное направление, остановка на участке перезда, следование в обратном направлении (ПЕ 100 км/ч, длина 500 м. с пояснениями)

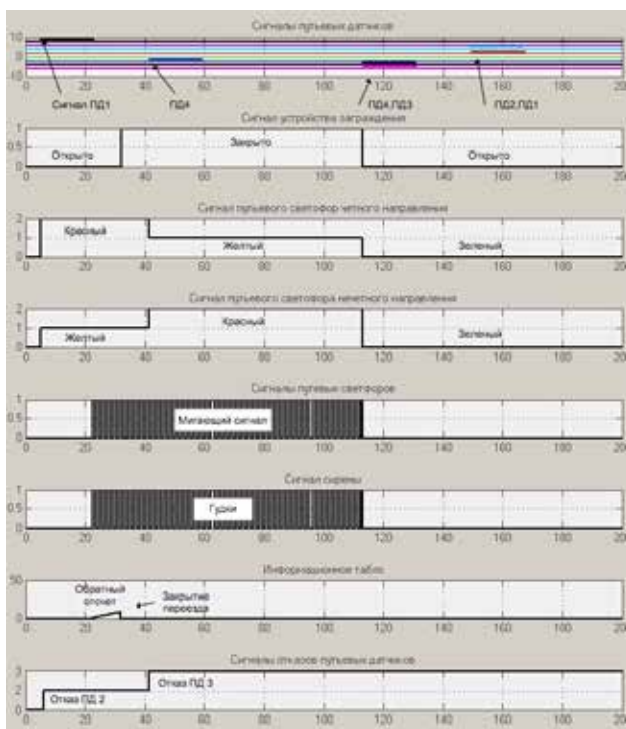


Рис. 10. Временная диаграмма сигналов на выходе АПС-РМПГ, четное направление, отказы ПД2, ПД3 (скорость ПЕ 100 км/ч, длина 500 м. с пояснениями)

Отдельное внимание необходимо обратить на Рис. 9., который демонстрирует временную диаграмму сигналов на выходе АПС-РМПГ, при движении ПЕ в четном направлении, с остановкой на участке перезда, а затем продолжение движения в обратном направлении.

В указанной ситуации, ПЕ двигаясь в четном

направлений пересікає ПД1, ПД2 – ПД3, ПД4 і здійснює зупинку безпосередньо на переїзді, створюючи тим самим, загрозу або непридатність для проїзду АТС. УЗП відкривається тоді, коли система отримує сигнал напрямлення від найближчого ПД, яким в даному випадку виявився ПД4, ПД3. Основним недоліком в даному випадку, є те, що ПЕ може виявитися обслуговуваним засобом і здійснювати тривалу зупинку, поблизу перетину ЖД колій з автодорогою, блокуючи тим самим проїзд АТС. Такі випадки, зустрічаються достатньо рідко і регламент роботи, як правило, обговорюється з дежурним по станції, який в свою чергу має право дати відповідну команду на відкриття переїзду, а по завершенні роботи, повернути систему в штатний режим роботи.

Рис. 9. зображує часову діаграму сигналів на виході АПС при русі ПЕ в парному напрямку, і виникненні відмов ПД2, ПД3 (в даному випадку відсутня повна відмова ПД, відсутня інформація від датчика) при цьому швидкість ПЕ становить 100 км/ч, довжина 500 м. Як видно з діаграми після проходження ПЕ через ПД1 – сигнал від ПД2 в систему не надходить, на цей момент в алгоритмі передбачено приймати швидкість ПЕ рівною максимально можливою на ділянці – 140 км/ч. Виходячи з цього дієвість часу закриття УЗП встановлюється рівним 40 сек. А відмова ПД3 покривається дублюванням його функцій ПД4. Означеними випадками, проводиться виведення сигналу рівня 2 і 3 в канал СДК.

Аналогічні дослідження були виконані для інших вірогідних комбінацій відмов і умов роботи системи. Згідно з проведенними імітаційними випробуваннями, отримані необхідні діаграми станів.

#### Список літератури:

1. Федухин А.В., Муха А.А., Гладков А.В. Новий підхід до автоматизації переїздів на ж.д. транспорті // Математичні машини та системи. – 2011. – № 3. – С. 135-141
2. Міністерство транспорту та зв'язку України, Про затвердження Інструкції з улаштування та експлуатації залізничних переїздів // Наказ № 54 від 26.01.2007
3. Кириленко А.Г., Счетчики осей в системах залізничної автоматики та телемеханіки // ДВГУПС, 2003. – 75 с.
4. <http://www.mathworks.com/products/sl-plc-coder/>

**Муха А.А.**

Інститут математичних машин та систем  
Національної академії наук України

## МОДЕЛЮВАННЯ І РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ РОБОТИ АПС-РМПП ЗАСОБАМИ ПАКЕТУ MATLAB SIMILINK+ STATEFLOW

#### Анотація

Стаття присвячена проблемі імітаційного моделювання алгоритму роботи гарантоздатної системи для забезпечення безпеки руху на залізничних переїздах. Приведено результати моделювання засобами пакету Matlab Simulink+Stateflow алгоритму функціонування електронної гарантоздатної системи автоматичної переїздної сигналізації нової генерації з можливістю сигналізації про зайнятість переїзду на шляховий залізничний світлофор і в кабіну машиніста.

**Ключові слова:** відмовостійкість, гарантоздатна система, імітаційне моделювання резервування, відмовостійкість, реконфігурація.

Благодаря моделированию в Matlab Simulink + Stateflow удалось составить алгоритм работы системы АПС-ЭГ, избежав:

- конфликтов состояний системы;
- конфликтов переходов системы;
- выдержать уровни сигналов и значения переменных;
- исключить заикливания системы.

**Выводы.** В результате моделирования получен алгоритм работы АПС-РМПП, описанный с помощью диаграммы состояний Stateflow, а так же сгенерирован код, соответствующий стандарту IEC 61131 для программируемых логических контроллеров (PLC) и программируемых контроллеров автоматизации (PAC) [4].

```

CASE is_Speed OF
  sfun_target_IN_Calculate:
    (* During 'Calculate': '<S1>:181' *)
    IF (USINT_TO_DINT(is_p42) = USINT_TO_DINT(sfun_target_IN_on) AND (dr2 = 2) THEN
      (* Transition: '<S1>:186' *)
      is_Speed := sfun_target_IN_Detect;
      (* Entry 'Detect': '<S1>:152' *)
      Ta := 2000 / (1000 / vt);
    ELSIF (USINT_TO_DINT(is_p43) = USINT_TO_DINT(sfun_target_IN_on) AND (dr3 = 1) THEN
      (* Transition: '<S1>:186' *)
      is_Speed := sfun_target_IN_Detect;
      (* Entry 'Detect': '<S1>:152' *)
      Ta := 2000 / (1000 / vt);
    ELSE
      (* Transition: '<S1>:183' *)
      vt := vt + 1;
    END IF;
END CASE;

```

Рис. 11. Фрагмент PLC кода (Описание блока вычисления скорости ПЕ)

Соответствующий код занял 1600 строк и имеет подробные комментарии, что позволяет относительно просто произвести его проверку и сопоставление алгоритму Рис. 11. В дальнейшем полученный код может быть использован в интегрированной среде разработки (IDE) поставщика средств промышленной автоматизации, для компиляции кода и запуска его на контроллерах PLC или PAC.

**Mukha A.A.**

The Institute of Mathematical Machines and Systems Problems of the  
Ukraine National Academy of Science

## MODELING AND DEVELOPMENT WORK ALGORIMA APS-RMPG TOOLS IN THE MATLAB SIMILINK + STATEFOLW

### Summary

The article deals with the problem of simulation works algoritma dependability system to ensure safety at level crossings. The article shows the algorithm of the system is modeled on Matlab Simulink+Stateflow performance of an electronic system of dependable automatic crossing signals the possibility of a new generation signaling employment railroad track crossing at a traffic light and the driver's cab.

**Keywords:** fault tolerance, dependable systems, reconfiguration. simulation.

УДК 531.383

## КОМПЛЕМЕНТАРНИЙ ФІЛЬТР ДЛЯ КВАДРОКОПТЕРА З КОМПЕНСАЦІЄЮ ТЕМПЕРАТУРНОГО ДРЕЙФУ НУЛЯ ДАТЧИКА КУТОВОЇ ШВИДКОСТІ

**Новацький А.О., Коломійцев П.Є., Сапсай П.О.**

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Моделювання роботи комплементарного фільтра. Застосування комплементарного фільтра для задачі визначення положення квадрокоптера. Безплатформена інерціальна навігаційна система. Компенсація температурного дрейфу нуля датчика куткової швидкості.

**Ключові слова:** квадрокоптер, комплементарний фільтр, температурний дрейф нуля, мікроелектромеханічний датчик.

Останнім часом у світі почала розвиватися галузь безпілотних літальних апаратів (мультикоптерів), які призначені не тільки для дослідження небезпечної для людини місцевості, а також і для здійснення деяких послуг, наприклад, доставки товарів. Якщо мультикоптер має чотири двигуни, то його називають квадрокоптером. В умовах, які небезпечні для життя чи здоров'я людини, для дослідження місцевості, здійснення фото або відеозйомки, вимірювання параметрів навколишнього середовища, використовується різного роду роботизована техніка. Для ефективного виконання поставлених завдань літальний апарат (квадрокоптер) повинен мати надійну і ефективну підсистему стабілізації, оскільки від якості її роботи залежить успіх виконання поставленого перед літальним апаратом завдання. Класичний літак (планер) конструктивно має властивість стійкості – властивість відновлювати без втручання пілота кінематичні параметри руху до моменту збурення і повертатися до вихідного режиму польоту після припинення збурень. Але літак (планер) позбавлений можливості зависання – дуже важливої ознаки для робота-дослідника. Квадрокоптер конструктивно властивістю стійкості не володіє, але має ряд якостей, які необхідні для робота-дослідника, а саме: маневреність, можливість розміщення додаткового обладнання, наприклад, фотоапарата, вертикальне переміщення та ін. Стабілізувати квадрокоптер вручну дуже складно для людини, тому виникає необхідність у використанні мікропроцесорної техніки і ряду датчиків для створення підсистеми стабілізації. Саме цей блок квадрокоптера дозволяє йому завжди залишатися в заданому положенні (в стійкому стані), незважаючи на дію різних зовнішніх збурень – вітру, бортового вантажу, змінної щільності повітря та ін.

Для визначення положення квадрокоптера у просторі використовується безплатформена інерціальна навігаційна система, оскільки вона є легкою, споживає малу потужність, має невисоку вартість та проста в експлуатації [5].

Обробка даних від датчиків положення квадрокоптера у просторі потребує окремого розгляду, оскільки виникає ряд наступних проблем: зашумленість показів, висока чутливість та температурний дрейф нуля датчиків.

Далі в статті буде запропоновано метод визначення кутів тангажу та крену квадрокоптера з компенсацією температурного дрейфу нуля датчика куткової швидкості.

Задачу визначення кутів нахилу відносно горизонту вирішує пристрій, який називається інклінометр, і який може бути побудований на основі мікроелектромеханічних датчиків. Датчики на основі мікроелектромеханічних систем (MEMS, microelectromechanical systems) дуже поширені у портативній техніці, але через шуми вимірів такий інклінометр будують на основі декількох датчиків [1]. Інклінометр для квадрокоптера може бути сконструйований за допомогою датчика куткової швидкості (гіроскопа) та акселерометра. Вихідним сигналом сучасних MEMS-гіроскопів є кутова швидкість, яка може бути масштабована під різний вимірюваний діапазон. Таким чином, застосувавши один з методів дискретного інтегрування (оскільки вихідний сигнал датчика – цифровий), можна отримати значення кута нахилу. Однак у MEMS-гіроскопів існує великий недолік – дрейф нуля. Це означає, що при зупинці обертання гіроскопа він буде показувати ненульове значення куткової швидкості, причому величина дрейфу нуля гіроскопа сильно залежить від температури навколишнього середовища. Наступним недоліком є застосування процедури дискретного інтегрування, точність якої прямо пропорційна кількості обчислювальних процесів за-



лежно від кроку інтегрування. Наприклад, є різницеве рівняння

$$y(n) = y(n-1) + \delta[x(n), x(n-1), T],$$

де  $y(n)$  – вихідна величина (в даному випадку кут відхилення), що представляє собою оцінку інтеграла, а  $\delta[x(n), x(n-1), T]$  – величина приросту на черговому інтервалі дискретизації, яка залежить від методу дискретного інтегрування [4]. Для прикладу розглянемо найпростіший метод дискретного інтегрування – метод прямокутників. Величина приросту  $\delta[x(n), x(n-1), T]$  знаходиться як площа прямокутника (рис. 1)

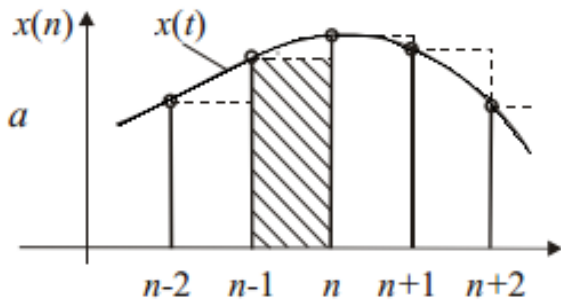


Рис. 1. Дискретне інтегрування методом прямокутників

У цьому випадку різницеве рівняння дискретного інтегратора має вигляд

$$y(n) = y(n-1) + T \cdot x(n-1).$$

Як наслідок попередніх недоліків, при обчисленні кута відбувається накопичення помилки через обмежені обчислювальні можливості мікроконтролера. А це означає, що побудова інклінометра на основі інформації, отриманої лише від гіроскопа, не приведе до необхідного результату.

Акселерометр може застосовуватися як для вимірювання проєкцій абсолютного лінійного прискорення, так і для непрямого вимірювань проєкції гравітаційного прискорення. Акселерометр дозволяє визначати точні кути нахилу приладу тільки в стані спокою. Таким чином, грунтуючись тільки на інформації від акселерометра можна побудувати інклінометр, але він буде нестійкий до зовнішніх впливів. Прикладом зовнішнього впливу може бути вібрація корпусу квадрокоптера від роботи двигунів або порив вітру. Частково зняти цей вплив можна за допомогою ФНЧ, але побічним ефектом подібної обробки сигналу є значне зменшення швидкості інклінометра.

Для об'єднання двох датчиків і усунення їх недоліків застосовується комплементарний фільтр [3]. Основна формула для розрахунку відфільтрованого кута нахилу  $\alpha$  має наступний вигляд:

$$\alpha[n] = (1 - K) \cdot (\alpha[n-1] + Gyro[n] \cdot dt) + K \cdot Acc[n],$$

де  $Gyro[n] \cdot dt$  – приріст кута за одну ітерацію обчислення, отриманий від датчика кутової швидкості,  $Acc[n]$  – значення кута нахилу квадрокоптера, отримане від акселерометра,  $K$  – коефіцієнт комплементарного фільтра.

Як видно з останньої формули, підсумкова величина кута нахилу являє собою суму попереднього значення кута, інтегрованого значення показів датчика кутової швидкості за одну ітерацію та миттєвого значення акселерометра. Головне завдання комплементарного фільтра полягає в тому, щоб зменшити шуми від високої чутливості акселерометра та зменшити накопичення помилки від дискретного інтегрування та дрейфу нуля датчика кутової швидкості. На кожній ітерації обрахунку відбувається коригування кута нахилу за допомо-

гою показів акселерометра. Сила цієї корекції визначається коефіцієнтом фільтра. Вибір коефіцієнта залежить від величини дрейфу нуля гіроскопа, від швидкості накопичення помилок обчислення і від умов використання квадрокоптера. Так, занадто велике значення призведе до того, що на результат роботи фільтра буде сильно впливати вібрація корпусу квадрокоптера. Занадто ж мале значення може виявитися недостатнім, щоб ліквідувати помилку дискретного інтегрування. Як правило, коефіцієнт комплементарного фільтра підбирається вручну для кожного інклінометра виходячи з вищевказаних умов.

На рис. 2 наведено модель інклінометра на основі акселерометра і датчика кутової швидкості у середовищі MATLAB Simulink.

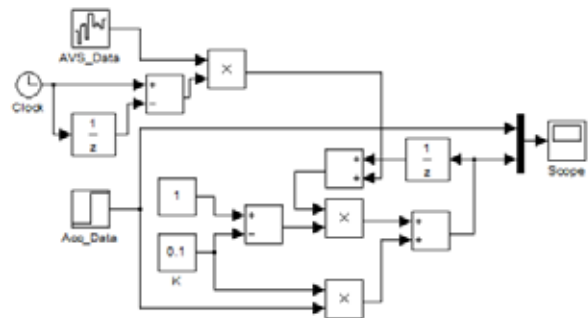


Рис. 2. Схема моделі комплементарного фільтра в MATLAB Simulink

Блок «AVS\_Data» моделює покази датчика кутової швидкості, а блок «Acc\_Data» – покази акселерометра.

У процесі моделювання (рис. 3) було отримано графік зміни в часі кута нахилу квадрокоптера з виходу комплементарного фільтра в залежності від показів акселерометра.

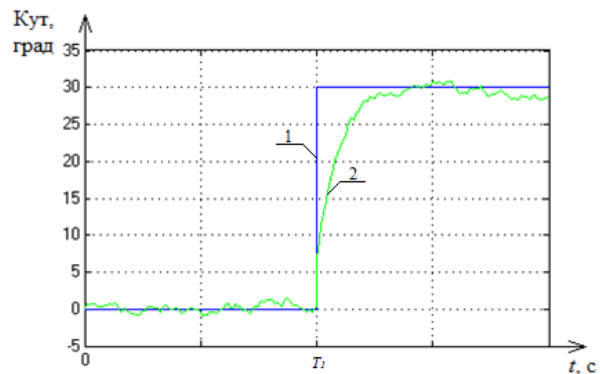


Рис. 3. Результат моделювання:

- 1 – сигнал від акселерометра;
- 2 – сигнал на виході комплементарного фільтра.

У деякий час при  $t = T_1$  отримане значення від акселерометра «притягує» інтегроване значення від датчика кутової швидкості. Таким чином комплементарний фільтр дозволяє на виході зменшити шум від акселерометра [2]. Аналіз результатів показав, що сигнал на виході комплементарного фільтра найбільш наближений до реального значення кута.

Як показує графік на рис. 3 для визначення кута нахилу комплементарному фільтру необхідний деякий час, оскільки процес визначення реального кута нахилу є ітераційним процесом. У динамічно-



му режимі, коли покази від акселерометра змінюються значно швидше, ніж це показано на моделі (рис. 3), важливо максимально точно обрахувати приріст кута нахилу від датчика кутової швидкості за ітерацію дискретного інтегрування. Як було зазначено вище, основними джерелами похибки визначення приросту кута нахилу є температурний дрейф нуля та неточність дискретного інтегрування. Збільшити точність дискретного інтегрування можна за рахунок вибору більш точного методу, наприклад, методу трапеції зі змінним кроком інтегрування, оскільки за рахунок обробки внутрішніх або зовнішніх переривань мікроконтролером час ітерації може коливатися [4]. Для визначення температурної залежності дрейфу нуля датчика кутової швидкості пропонується застосувати підхід, зображений на рис. 4. Він дозволяє зробити вибірку показів датчика при зміні температури середовища та знайти аналітичну залежність.



Рис. 4. Схема отримання вибірки показів датчика

На рис. 4 датчик кутової швидкості приєднаний до мікроконтролера за допомогою протоколу взаємодії з периферійними пристроями (I<sup>2</sup>C). Мікроконтролер передає зчитані дані на персональний комп'ютер через певний інтерфейс (віртуальний СОМ порт), а потім за допомогою програми, написаної на мові високого рівня, дані заносяться у таблицю з певною дискретністю. Далі отримані дані можна обробити та побудувати залежність дрейфу нуля датчика кутової швидкості від температури навколишнього середовища.

Під час дослідження температурного дрейфу нуля використовувався датчик MPU-6050. Даний датчик об'єднує у собі трьохосовий акселерометр, трьохосовий датчик кутової швидкості та термометр. Дослідження виконувалось у діапазоні температур від 0° до 100 °С зі швидкістю зміни температури  $\frac{dT}{dt} \approx 0,22 \frac{^\circ\text{C}}{\text{h}}$ . Результати дослідження температурного дрейфу нуля зображено на рис. 5.

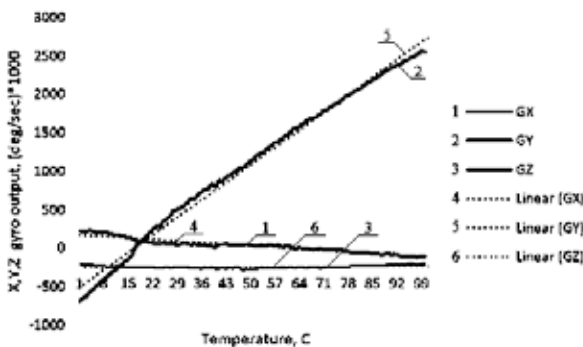


Рис. 5. Залежність дрейфу нуля датчика кутової швидкості від температури навколишнього середовища

На рис. 5 зображено три криві залежності, де

кожна крива відповідає певній осі датчика. Для визначення кута тангажу та крену використовується лише вісь та датчика. Вісь може використовуватись, наприклад, для визначення кута ризику. Для компенсації помилок у розрахунках кута ризику через вісь можна застосовувати комплементарний фільтр в сукупності з магнітометром або цифровим компасом.

З дослідів видно, що температурний дрейф нуля має умовно лінійну залежність, і найбільше температура впливає на вісь датчика. За допомогою використання лінеаризованої залежності можна побудувати аналітичний вираз дрейфу нуля датчика від температури за кожною віссю і використовувати його для компенсації при обчисленні значення приросту кута.

Для визначення аналітичного виразу для дрейфу нуля за кожною віссю необхідно вибрати дві точки на лінеаризованій залежності з числа даних експериментальної вибірки та застосувати наступний вираз аналітичної геометрії для визначення рівняння прямої на площині:

$$\frac{x-x_1}{x_2-x_1} = \frac{y-y_1}{y_2-y_1},$$

де дві точки на лінеаризованій залежності мають координати  $A(x_1, y_1)$  та  $B(x_2, y_2)$ .

Таким чином, для осі X маємо:

$$A(16,130), B(71,-32);$$

$$\frac{x-16}{71-16} = \frac{y-130}{-32-130}$$

$$y = -\frac{162}{55}x + \frac{9742}{55} \text{ або}$$

$$GX = -\frac{162}{55}T + \frac{9742}{55},$$

де GX – вихід осі X датчика кутової швидкості з розмірністю  $[\frac{1000 \cdot \text{c}}{\text{c}}]$ , а T – температура датчика з розмірністю  $[\text{C}]$ .

Відповідно для осі Y маємо:

$$A(16,10), B(76,1914);$$

$$\frac{x-16}{76-16} = \frac{y-10}{1914-10},$$

$$y = \frac{1904}{60}x + \frac{29864}{60} \text{ або}$$

$$GY = \frac{1904}{60}T + \frac{29864}{60},$$

де GY – вихід осі Y датчика кутової швидкості з розмірністю  $[\frac{1000 \cdot \text{c}}{\text{c}}]$ , а T – температура датчика з розмірністю  $[\text{C}]$ .

Як відзначалось вище, наявність аналітичного виразу залежності дрейфу нуля датчика від температури дозволяє компенсувати даний вплив при обчисленні інтегралу приросту кута у комплементарному фільтрі за ітерацію обчислення. Вираз для компенсації впливу температури за віссю X матиме наступний вигляд:

$$G_{\text{gyroX}}[n] = GX[n] - \left( \frac{-\frac{162}{55}T[n] + \frac{9742}{55}}{1000} \right) \text{ або}$$

$$G_{\text{gyroX}}[n] = GX[n] + \frac{162}{55}T[n] - \frac{9742}{55},$$

де  $G_{\text{gyroX}}[n]$  – компенсоване значення вихідної величини за віссю X у розмірності  $[\frac{\text{c}}{\text{c}}]$ ,  $GX[n]$  – зчитане значення вихідної величини за віссю X у розмірності  $[\frac{\text{c}}{\text{c}}]$ , T – температура датчика з розмірністю  $[\text{C}]$ .

Відповідно вираз для компенсації впливу температури за віссю Y матиме наступний вигляд:

$$GyroY[n] = GY[n] - \left( \frac{1904 T[n] - 29864}{1000} \right) \text{ або}$$

$$GyroY[n] = GY[n] + \frac{-1904 T[n] + 29864}{1000}$$

де  $GyroY[n]$  – компенсоване значення вихідної величини за віссю  $Y$  у розмірності  $\left[ \frac{^\circ}{c} \right]$ ,  $GY[n]$  – зчитане значення вихідної величини за віссю  $Y$  у розмірності  $\left[ \frac{^\circ}{c} \right]$ ,  $T$  – температура датчика з розмірністю  $[^\circ C]$ .

Комплементарний фільтр для обробки інформації від декількох датчиків є простим у виконанні і здатний вирішувати завдання побудови інклінометра для безпілотних літальних апаратів. Використання даного фільтра є простим з точки зору аналітичних розрахунків, моделювання та реалізації на мікропроцесорній техніці. Застосування аналітичної компенсації температурного дрейфу нуля датчика кутової швидкості дозволяє інерціальній навігаційній системі квадрокоптера більш точно обраховувати реальне значення кута тангажу та крену, а отже дозволяє застосовувати квадрокоптер для дослідження середовища зі змінною температурою.

### Список літератури:

1. Распопов В. Я. «Микромеханические приборы: учебное пособие»/ Распопов В.Я.–М.: Машиностроение, 2007. – 400 с. :ил.
2. «Математические модели теплового дрейфа гироскопических датчиков инерциальных систем»/ Джашитов В.Э., Панкратов В.М./Под общей редакцией академика РАН В.Г. Пешехонова. СПб.: ГНЦ РФ–ЦНИИ «Электроприбор», 2001. – 150 с.
3. Белокуров В.А., Горкин В.Н., Костиков В.Г., Кошелев В.И., Павлов О.В., Холопов И.С. «Использование трехосных гироскопов и акселерометров для задач определения пространственной ориентации подвижных объектов», ISSN 1995-4565. Вестник РГРТУ № 3 (выпуск 41), Рязань, 2012.
4. «Спеціальні розділи математики. Чисельні методи. Метод. вказівки до виконання лабораторних робіт для студ. бак. 6.091401 «Комп'ютеризовані системи, автоматика і управління» / Уклад.: Я.Ю. Дорогий, Є.В.Глушко. – К. : ІВЦ «Політехніка», 2007. – 201 с.
5. Матвеев В.В., «Основы построения бесплатформенных инерциальных систем», СПб.: ГНЦ РФ ОАО «Концерн «ЦНИИ Электроприбор», 2009.

**Новацкий А.А., Коломийцев П.Е., Сапсай П.А.**

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

## КОМПЛЕМЕНТАРНЫЙ ФИЛЬТР ДЛЯ КВАДРОКОПТЕРА С КОМПЕНСАЦИЕЙ ТЕМПЕРАТУРНОГО ДРЕЙФА НУЛЯ ДАТЧИКА УГЛОВОЙ СКОРОСТИ

### Аннотация

Моделирование работы комплементарного фильтра. Применение комплементарного фильтра для задачи определения положения квадрокоптера. Бесплатформенная инерциальная навигационная система. Компенсация температурного дрейфа нуля датчика угловой скорости.

**Ключевые слова:** квадрокоптер, комплементарный фильтр, температурный дрейф нуля, микроэлектромеханический датчик.

**Novatsky A.A., Kolomiitsev P.E., Sapsay P.A.**

National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

## QUADROTOR COMPLEMENTARY FILTER WITH ZERO DRIFT TEMPERATURE COMPENSATION OF THE ANGULAR VELOCITY SENSOR

### Summary

Quadrotor complementary filter modelling. Employment of complementary filter for the problem of determining the quadrotor position. Strapdown inertial navigation system. Temperature compensation of the zero drift for the angular velocity sensor.

**Keywords:** quadrotor complementary filter, temperature drift zero, MEMS sensor.

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ БОРОШНЯНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЛІКУВАЛЬНО-ПРОФІЛАКТИЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Чуйко А.М., Чуйко М.М., Ноздрачова О.С., Гаряга А.О.

Харківський торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

Розглянуто основні підходи до розробки борошняних виробів лікувально-профілактичного призначення, які є основою для розробки наукової концепції формування якості борошняної продукції, максимально збалансованої за основними харчовими речовинами, а також збагачених різноманітними добавками тваринного та рослинного походження. Встановлено, що використання продуктів переробки харчової кістки (кісткового бульйону, кісткового жиру і харчового кісткового напівфабрикату), порошок із сушеної шипшини і буряка дозволить максимально збагатити борошняні вироби найбільш цінними есенціальними харчовими речовинами і надасть борошняним виробам адаптогенні, біостимулюючі, антиоксидантні й інші функції.

**Ключові слова:** борошняні вироби, кальцієві добавки, рослинні добавки, нетрадиційна сировина, антиоксиданти, якість продукції. Цінними.

**Постановка проблеми.** Найважливішим фактором, який обумовлює стан здоров'я сучасної людини, зв'язує її з навколишнім середовищем і впливає на спроможність організму протистояти несприятливим впливам, є харчування. У різноманітному асортименті продуктів харчування на долю борошняних виробів приходить до 40 %. Це, насамперед, хлібобулочні вироби, борошняні кондитерські, кулінарні вироби, макаронні й інші вироби, споживання яких в усьому світі в загальному обсязі продуктів харчування займає вагоме місце. Будучи енергетично цінними, вони, проте, не задовольняють потреби людини в біологічно активних речовинах [1]. Тому виробництво борошняних виробів, що характеризуються підвищеною харчовою і біологічною цінністю з високими споживчими властивостями, є актуальною проблемою для України, яка опинилася в умовах економічної й екологічної криз, особливо після аварії на Чорнобильській АЕС. Ситуація, що створилася, привела до того, що поряд зі зниженням харчової цінності борошняних виробів зменшилося споживання основних харчових речовин, вітамінів і т. ін. Наслідком такого дисбалансу в харчуванні з'явилася збільшення росту цілого ряду захворювань: серцево-судинних, шлункових, онкологічних і інших, що приймає для України загрозливі розміри.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Всесвітня організація охорони здоров'я виробила стратегію для створення так названої «здорової» їжі, основним напрямком якої є зниження споживання насичених жирів, цукру, солі при одночасному підвищенні споживання харчових волокон, мінеральних речовин, вітамінів, антиоксидантів і т. ін. [1] Кабінет Міністрів України затвердив Міжгалузеву комплексну програму «Здоров'я нації» на період до 2018 року, основною метою якої є збереження й зміцнення здоров'я населення, зокрема, шляхом формування збалансованого харчування, а також реабілітацію здоров'я крізь механізми лікувально-профілактичного харчування. Тому особливого значення набуває розробка концепції формування якості борошняних виробів лікувально-профілактичного призначення, максимально збалансованих за основними харчовими речовинами, а також збагачених різноманітними добавками тваринного та рослинного походження, що додають борошняним виробам адаптогенні, біостимулюючі, антиоксидантні й інші функції. Важливо також, щоб збагачені борошняні вироби, по можливості, не відрізнялися від традиційних, мали високі показники якості та

непомітно підвищували вартість продукції, інакше вона буде недоступна для тих, кому призначалася в першу чергу. В Україні такої концепції, зокрема, зв'язаної зі збагаченням борошняних виробів одночасно нутрієнтами тваринного та рослинного походження поки що немає.

У природі немає жодного продукту в якому містилися б усі необхідні в достатній кількості нутрієнти (білки, ліпіди, вуглеводи, вітаміни, мінеральні речовини тощо). Відомо, що біологічно активні речовини, які входять до складу тканин людини, а також надходять з їжею виявляють захисні властивості і підвищують імунітет. Здатність запасати в запас біологічно активні речовини в людини відсутня, тому вони повинні в неї надходити регулярно й у повному наборі [2].

Найбільш ефективним способом поліпшення забезпеченості населення біологічно активними речовинами є додаткове збагачення ними продуктів масового споживання. У більшості країн світу здійснюється збагачення борошна, макаронних і хлібобулочних виробів, маргарину, цукру, соків, безалкогольних сухих продуктів вітамінами і мінеральними речовинами [3].

**Виділення раніше не вирішених частин загальної проблеми.** Необхідність виконання такої роботи пов'язана з тим, що на сьогодні в Україні практично відсутня концепція формування якості борошняних виробів лікувально-профілактичного призначення та науково обґрунтовані технології борошняних виробів, збагачених одночасно багатьма нутрієнтами, які необхідні для підвищення захисних сил організму проти небезпечних екологічних факторів. Відомо, що до організму людини основна кількість біологічно активних речовин надходить з рослинною їжею, а, наприклад, кальцію – тільки з молочними продуктами [4]. Тому актуальність поставленої проблеми не викликає сумнівів.

З вищевикладеного випливає науковий і соціальний ефект від виконання роботи, кінцевою продукцією якої буде розробка сучасної концепції формування якості борошняних виробів лікувально-профілактичного призначення та рекомендації щодо використання продуктів переробки тваринного та рослинного походження у технологіях борошняних виробів. Розробка такої концепції та рекомендації щодо впровадження розробок на сьогодні в Україні вкрай необхідні. Результати реалізації концепції будуть використані для вирішення важливої загальнодержавної проблеми – попередження ряду захворювань і загального зміцнення імунітету

людини найпростішим шляхом – через продукти харчування лікувально-профілактичного призначення, яким може бути присвоєний знак «Здорове харчування».

Перевагами нових розробок, що пропонуються, є: підвищений вміст в борошняних виробках біологічно активних речовин; розширення асортименту продукції, що виробляється; забезпечення населення України високоякісними борошняними виробами лікувально-профілактичного призначення; підвищення конкурентоздатності експортного потенціалу харчової галузі; впровадження нової продукції без потреби встановлення додаткового обладнання та перенавчання персоналу.

**Мета статті.** Метою даної роботи є наукове обґрунтування і розробка сучасної концепції формування якості борошняних виробів лікувально-профілактичного призначення шляхом їх якомога більшого збагачення нутрієнтами тваринного та рослинного походження за двома основними напрямками, якими автори займалися в останні роки.

**Виклад основного матеріалу.** Перший напрямок пов'язаний зі збагаченням борошняних виробів продуктами тваринного походження, насамперед, кальцієм, нестача якого приводить до кальцієвого дефіциту і розвитку таких захворювань як остеопороз, порушення розвитку скелету в дітей, рахіт. Добова потреба в кальції дорослої людини складає 800-1200 мг. Асиміляція кальцію тканинами залежить від співвідношення його з іншими компонентами їжі, у першу чергу з фосфором. Співвідношення кальцію, що рекомендується, і фосфору в їжі складає 2:1. Труднощі підтримки такого співвідношення обумовлені тим, що більшість продуктів значно багатше фосфором, ніж кальцієм. Відомо, що продукти, у складі яких переважають сполуки кальцію над фосфором, мають лікувально-профілактичні властивості, що підтверджується дослідженнями на тваринах [5]. Через вищесказане зрозуміло, чому зараз відбувається бум у збагаченні кальцієм харчових продуктів, особливо в США. Багато хто називають кальцій «чарівним препаратом». Крім збільшеного споживання продуктів природно-багатих кальцієм, таких як молоко, підвищене споживання кальцію може бути досягнуто, насамперед, додаванням солей кальцію органічних і неорганічних кислот до різних продуктів харчування. Придатними добавками, у цьому випадку, крім глюконату кальцію, цитрату кальцію, сульфату кальцію і гідроксиду кальцію є лактат кальцію, карбонат кальцію і фосфат кальцію. З числа згаданих сполук кальцію цитрат і глюконат кальцію не можуть використовуватися через їхню високу вартість; не може використовуватися і гідроксид кальцію через лужну реакцію. Лактат кальцію, карбонат кальцію і фосфат кальцію є придатними складами, хоча лактат кальцію має невеликий вміст кальцію – 13%.

Загальновідомо, що завдяки білку забезпечується 11-13 % загальної енергетичної потреби організму. При цьому 50 % білка рекомендованої норми повинно бути тваринного походження. Засвоєння тваринних білків складає 97 %, рослинних – лише 83-85 %, що зумовлене значним вмістом баластних речовин у продуктах рослинного походження. Посилуючи перистальтику кишечника, ці речовини сприяють більш швидкому виведенню амінокислот, що не всмокталися, з організму. Крім того, клітковина, яка входить до складу клітинних оболонок, погіршує проникнення травних ферментів усередину клітин. Тому як найбільш перспективне джерело легкозасвоюваної кальцію, білка і жиру нами було запропоновано використання продуктів переробки

харчової кістки – кісткового бульйону, кісткового жиру і харчового кісткового напівфабрикату (ХКН). В залежності від виду виробів використовується один чи декілька напівфабрикатів з кістки [6].

Другий напрямок зв'язаний з одержанням борошняних виробів підвищеної харчової і біологічної цінності шляхом використання багатофункціональних добавок з вітчизняної нетрадиційної рослинної сировини, що володіє антиоксидантною дією і дозволяє збагатити борошняні вироби вітамінами, харчовими волокнами, мінеральними речовинами і т. ін.

Багатолітній світовий досвід використання в щоденному раціоні людини рослинних біодобавок показав, що з їх допомогою можливо достатньо швидко й легко заповнити дефіцит життєво необхідних харчових речовин. В даний час близько 80 % населення США і 50 % населення Європи регулярно споживають біологічно активні добавки в тій чи іншій формі, що привело практично до зникнення хвороб, породжуваних недостатком вітамінів, мікроелементів, харчових волокон і інших біологічно активних речовин. За оцінками американських фахівців, витрати на вітаміни тільки в хлібобулочних виробках забезпечують 5-10-кратну економію на лікування захворювань, що розвиваються на ґрунті авітамінозів. Із середини 80-х років 20-го століття поряд із синтетичними біологічно активними добавками, що використовувалися до цього, у харчуванні населення розвинених країн світу одержали поширення біологічно активні добавки з натуральної сировини (фруктів, ягід, овочів, прянощостей, лікарсько-технічної рослинної сировини) [7].

В Україні багаторічні дослідження фахівців Українського НДІ продуктів харчування, Національного університету харчових технологій (НУХТ), Харківського державного університету харчування та торгівлі (ХДУХТ), Одеської національної академії харчових технологій (ОНАХТ), Держкомітету харчової промисловості України дозволили створити новий напрямок, що займається попередженням негативного впливу на організм несприятливих факторів навколишнього середовища шляхом використання різних композицій біологічно активних речовин із традиційної і нетрадиційної рослинної сировини (фруктових і овочевих порошоків, паст, екстрактів, концентратів, харчових волокон зі злакових, пектинових добавок і ін.) [3,7].

Як за першим, так і за другим напрямком отримані добрі достовірні результати, згідно яким використання продуктів переробки харчової кістки і добавок з нетрадиційної рослинної сировини дозволяє не тільки збагатити борошняні вироби біологічно активними речовинами, але й збільшити вихід готової продукції, а також знизити чи замінити частину таких дорогих продуктів як яйця, цукор, жир, і, тим самим, знизити собівартість готової продукції.

Об'єднання цих двох напрямків, а також теоретичне й експериментальне обґрунтування отриманих результатів дозволить розробити концепцію формування якості борошняних виробів лікувально-профілактичного призначення, що за багатьма показниками будуть перевершувати раніше розроблені аналоги.

Як було показано раніше [8], харчовий кістковий напівфабрикат (ХКН) є не тільки перспективною добавкою з метою збагачення макаронних виробів кальцієм, але й дозволяє одержати макарони високої якості, сприяє збільшенню виходу виробів і зниженню тривалості їх варіння. Встановлено, що найбільш раціональним є введення ХКН у макаронні вироби в концентрації 5% до маси борошна. Уведен-



ня ХКН у рецептуру макаронних виробів дозволяє поряд із зазначеними позитивними технологічними властивостями раціоналізувати співвідношення у виробках між Са і Р. Якщо в макаронах, приготуваних по традиційній рецептурі цей показник складає 1:4,79, то при введенні 5% ХКН (відносно борошна) цей показник складає 2,7-3:1 на користь Са, а з врахуванням того, що всі блюда містять підвищену кількість Р у порівнянні з Са використання ХКН у технології приготування макаронів дозволяє збагатити раціон харчування Са і раціоналізувати співвідношення Са:Р в раціоні в цілому.

Вивчення можливості використання ХКН у вигляді пасти та порошку при виробництві борошнених виробів показало, що внесення добавки у кількості 10-30 % та 5-10 % відповідно до маси борошна практично не впливає на органолептичні та фізико-хімічні показники виробів та сприяє збагаченню їх Са і білком. Встановлено також можливість заміни до 30 % маргарину на кістковий жир при виробництві борошнених виробів без погіршення їх органолептичних і фізико-хімічних показників, що дозволяє вирішувати проблему дефіциту тугоплавких жирів.

На підставі проведених досліджень використання біологічно активних добавок рослинного походження (порошків з чорноплідної горобини, виноградних вичавків, буряку, моркви, календули, кропиви) було встановлено, що для сповільнення процесу окислення жирів, які містять борошняні кондитерські вироби, і збільшення термінів їх зберігання, раціональним є попердне введення в ці жири вищезазначених добавок в концентраціях, які б не погіршували органолептичні та фізико-хімічні показники якості готових виробів. Наприклад, для пісочних напівфабрикатів ці концентрації складають 2-5 % до маси жиру чи 1-3% до маси борошна [9].

Внесення рослинних добавок у таких концентраціях підвищує значення ефективної в'язкості різних видів тіста і характеризує їх як більш стійкі до механічних впливів системи, що з технологічної точки зору є перевагою і вказує на можливість одержання випечених напівфабрикатів високої якості.

При розробці технології виробництва хлібобулочних виробів із добавками рослинного походження і оцінці їх якості після випічки було встановлено, що внесення таких сприяє збільшенню об'єму, пористості дріжджових виробів, а також зниженню їх упіску й усушки. На підставі проведених досліджень розроблені технології й окремі рецептури виробни-

цтва напівфабрикатів і виробів з бісквітного, пісочного і дріжджового тіста. За результатами наукових розробок отримано 3 деклараційні патенти України на винаходи [9].

Якщо уважно подивитись на деякі традиційні і нетрадиційні продукти тваринного та рослинного походження, то можна побачити, що багато з них містять одночасно декілька важливих для організму людини нутрієнтів і навіть є рекордсменами за їх вмістом. Так, у продуктах переробки харчової кістки міститься значна кількість білків, Са, Р, жиру. Рекордсменом серед рослинних продуктів за вмістом білка, заліза, вітамінів (вітаміни В1, В2, РР, С, β-каротин та інші) є сушена шипшина. Багато пектинових речовин, фітонцидів, вітаміну Р, клітчатки, К, Mg, Na, Fe містить буряк. Недолік йоду в організмі можна заповнювати використанням у виробництві борошнених виробів йодованої солі.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, з огляду на вміст деяких нутрієнтів і біологічно активних речовин у борошні і продуктах, використовуваних у виробництві борошняної продукції, слід зазначити, що використання продуктів переробки харчової кістки (кісткового бульйону, кісткового жиру і харчового кісткового напівфабрикату), порошку із сушеної шипшини і буряка дозволить максимально збагатити борошняні вироби найбільш коштовними есенціальними харчовими речовинами. Комбінуючи ці добавки у відповідному співвідношенні в борошнених продуктах, можна створити вироби з прогнозованими характеристиками харчової та біологічної цінності для відповідних вікових груп населення, різного фізичного навантаження та стану здоров'я. З урахуванням біологічної цінності всіх компонентів, що вводяться в борошняне тісто, використовуючи математичне моделювання планується вибрати оптимальні кількісні співвідношення добавок, які додаються, для найбільш збалансованого складу в борошнених виробках основних біологічно активних речовин.

В подальшому планується проведення оцінки якості борошняної продукції з досліджуваними добавками за органолептичними, фізико-хімічними та мікробіологічними показниками якості, що дозволить знайти ряд закономірностей, розробити технології та сформулювати сучасну концепцію формування якості виробів із борошна лікувально-профілактичного призначення, а також надати практичні рекомендації для впровадження результатів досліджень у виробництво.

## Список літератури:

1. Milner, J. Functional foods: The US perspective [Текст] / J. Milner // American Journal of Clinical Nutrition. – 2010. – Т. 71(6). – С. 1654-1659.
2. Position of the American Dietetic Association: functional foods [Текст] // Journal of American Dietetic Association. – 2009. – Т. 109(4). – С. 735-746.
3. Новые фитодобавки и их использование в продуктах питания: Монография / Р.Ю. Павлюк, А.И. Черевко, А.И. Украинец и др. ХГУПТ, НУПТ. – Харьков; Киев, 2008. – 300 с.
4. Донская Г.А., Скобелева Н.С., Королев А.А. Молочные продукты для профилактики остеопороза // Молочная пром-сть. – 2009. – № 9. – С. 10-11.
5. Поворознюк В.В. Остеопороз у населения Украины // Здоровье и питание. – 1998. – № 2. – С. 8-11.
6. Чуйко А.Н., Томашевская Р.Я., Мартыш Е.В. Перспективы обогащения изделий из пресного теста дефицитными микронутриентами // Тезисы докладов 6 Международной научной конференции студентов и аспирантов «Техника и технология пищевых производств». – Могилёв, 24-25 апреля 2008. – С. 162-163.
7. Новые технологии биологически активных растительных добавок и их использование в продуктах иммуномодулирующего и радиозащитного действия: Монография / Р.Ю. Павлюк, А.И. Черевко, В.В. Погарская, В.В. Яницкий и др. ХГУПТ, НУПТ. – Харьков; Киев, 2002. – 202 с.
8. Нові напрями формування якості макаронних виробів, збагачених на біоорганічні сполуки кальцію: Монографія / М.М. Чуйко, А.М. Чуйко: ХТБІ КНТЕУ. – Харків, 2014. – 134 с.
9. Нові напрями використання вторинних продуктів переробки винограду у виробництві борошнених виробів: Монографія / Г.М. Лисюк, Н.В. Верешко, А.М. Чуйко. – Харків: ХДУХТ, 2011. – 220 с.

**Чуйко А.Н., Чуйко М.Н., Ноздрачева Е.С., Гаряга А.О.**  
Харьковский торгово-экономический институт  
Киевского национального торгово-экономического университета

## **КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ МУЧНОЙ ПРОДУКЦИИ ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

### **Аннотация**

Рассмотрены основные подходы к разработке мучных изделий лечебно – профилактического назначения, которые являются основой для разработки научном концепции формирования качества мучной продукции, максимально сбалансированной по основным пищевым веществам, а также обогащенных различными добавками животного и растительного происхождения. Установлено, что использование продуктов переработки пищевой кости (костного бульона, костного жира и пищевого костного полуфабриката), порошка из сушеного шиповника и свеклы позволит максимально обогатить мучные изделия наиболее ценными эссенциальными пищевыми веществами и предоставит мучным изделиям адаптационные, биостимулирующие, антиоксидантные и другие функции.

**Ключевые слова:** мучные изделия, кальциевые добавки, растительные добавки, нетрадиционная сырье, антиоксиданты, качество продукции.

**Chuiko A.M., Chuiko M.M., Nozdrachova E.S., Garyaga A.O.**  
Kharkiv Trade and Economic Institute of  
Kyiv National Trade and Economic University

## **CONCEPTUAL APPROACHES TO DEVELOPMENT OF FLOUR PRODUCTS OF CURATIVE AND PREVENTIVE ORIENTATION**

### **Summary**

The basic approaches for designing pastry health care setting, which is the basis for the development of scientific concept formation quality flour products, most balanced by the nutrients and enriched with various additives and animal fats. Established that the use of food products processed bone (bone broth, bone fat and bone semifinished food), powder of dried rose hips and beet companies will enrich flour most valuable of essential nutrients and provide flour products, adaptogenic, biostimulating, antioxidant and other functions.

**Keywords:** flour products, calcium supplements, herbal supplements, alternative materials, antioxidants, quality products.

# СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ НАУКИ



## ПОПЕРЕДНИК І СТРОК СІВБИ, ЯК ФАКТОР СОРТОВОЇ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ ПШЕНИЦІ ЯРОЇ У ПІВДЕННІЙ ЧАСТИНІ ПРАВОБЕРЕЖНОГО ЛІСОСТЕПУ

Кравченко В.С.

Уманський національний університет садівництва

В результаті проведених досліджень встановлено, що рівень врожайності середньостиглого сорту ярої м'якої пшениці вище, ніж раннеспелого. А також зазначено, що в південній частині Правобережного Лісостепу висівати яру пшеницю доцільно після сої в першій половині першої декади квітня.

**Ключові слова:** сорт, попередник, строки сівби, агроценози, урожайність пшениці, якість зерна.

**Постановка проблеми.** Яра пшениця – одна з найважливіших зернових культур України. Значення її зростає у роки з несприятливими умовами осінньо-зимового періоду. Пшениця яра м'яка культура ранніх строків сівби, але їх вплив та реакція на попередники різностиглих сортів культури досліджено недостатньо. Тому метою дослідження було вивчення особливостей формування врожайності різностиглих сортів ярої пшениці залежно від попередника і строку сівби.

**Мета статті.** Головною метою досліджень було виявити вплив попередника і строку сівби на польову схожість, ріст, густоту стеблестою сортів пшениці ярої. Встановити вплив попередника і строку сівби на врожайність і якість зерна пшениці ярої м'якої.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Строки сівби ярої пшениці в зоні Лісостепу багато десятиліть викликають пильний інтерес, а часом – і гострі суперечки в науковому та агрономічному середовищі. Нині склалося дві протилежні точки зору на цю проблему. Перша визнавала лише ранні строки сівби – негайно після настання фізичної стиглості ґрунту. Прихильниками таких поглядів були, наприклад, В.В. Мачнева, С.А. Семіна.

Однак є й інші погляди. Так, для Полісся крапці наслідки дає пізніша сівба. Головним аргументом на користь цього є можливість очистити площу від сходів ранніх ярих бур'янів, а ще такі посіви краще забезпечені азотом, що пов'язано з інтенсивністю накопичення нітратів, як вважають Каленська С.М. і Князев Б.М.

Безумовно, строки сівби впливають на розвиток рослин. Так, В.А. Власенко відмічає, що на посівах ранніх строків сівби підвищується коефіцієнт реалізації потенціальної продуктивності сорту. При ранніх строках він сягає 0,94, а на пізніх – 0,85. У результаті підвищується врожайність, вирівняність насіння, вміст білка в зерні, посівні якості зерна.

**Методика досліджень.** Дослідження вказаних питань проведені у 2000-2011 рр. Обліки, спостереження і лабораторні аналізи проводили згідно існуючих методів польових і лабораторних досліджень.

Схема досліджу:

фактор А – сорт. У досліді висівали два сорти: ранньостиглий – Вітка, середньостиглий – Колективна 3; фактор В – попередник. У досліді – це соя і кукурудза на зерно; фактор С – строки сівби. У досліді сівбу ярої пшениці проводили в інтервалі 5 днів, розпочинаючи з першої п'ятиденки квітня, враховуючи, що пшениця яра – культура ранніх строків сівби, і що навесні вологість посівного шару і температура ґрунту змінюються за досить короткий відрізок часу.

Норма висіву насіння 5 млн/га. Площа ділянки 75 м<sup>2</sup>, облікова 50 м<sup>2</sup>. Повторність триразова. Зби-

рання пшениці проводили зерновим комбайном «Сампо-500».

Досліди проведені у польовій сівозміні кафедри рослинництва Уманського національного університету садівництва, де культури вирощуються за екологічно-доцільними, енергоощадними технологіями.

**Виклад основного тексту.** Основою формування продуктивного агрофітоценозу пшениці, як і інших польових культур є достатня польова схожість насіння [1, 4, 6 та ін.]. У нашому досліді цей показник, передусім, залежав від рівня зволоженості посівного та орного шару, яка дещо відрізнялась по роках а також попередниках – сої і кукурудзи. Найнижчі показники на початку квітня у 2009 році. У 2010 і 2011 роках вологи було цілком достатньо як після сої, так і після кукурудзи (табл. 1).

Таблиця 1  
Запаси продуктивної вологи у посівному (0-10 см) та орному (0-20 см) шарах ґрунту, у в першій і другій п'ятиденках квітня, мм

Строки сівби	2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	шар ґрунту, см					
	0-10	0-20	0-10	0-20	0-10	0-20
	I	II	I	II	I	II
1	11/9	19/18	12/12	22/20	11/10	20/19
2	8/7	18/16	11/11	21/19	10/9	20/19
3	7/7	16/14	11/10	19/18	9/8	18/17

Примітки. 18-20 мм продуктивної вологи у шарі 0-20 на період сівби є достатнім [6]. I – після сої, II – після кукурудзи.

Таблиця 2  
Польова схожість різних сортів пшениці ярої залежно від строку сівби, %

Строки сівби	Сорт Вітка				Сорт Колективна 3			
	2009 р.	2010 р.	2011 р.	середнє	2009 р.	2010 р.	2011 р.	середнє
попередник – соя на зерно								
1	74,2	93,7	93,4	86,9	74,6	93,4	93,4	87,1
2	72,3	93,0	92,8	86,0	72,1	92,0	91,8	85,3
3	68,4	91,8	90,7	83,6	69,2	91,6	90,7	83,8
попередник – кукурудза на зерно								
1	73,6	92,4	93,1	86,4	74,2	93,1	93,4	86,9
2	71,8	92,7	92,4	85,6	71,8	91,7	91,3	84,8
3	68,2	91,3	90,2	83,2	69,4	91,3	90,4	83,7

Деяке, на рівні тенденції зниження вологості ґрунту після кукурудзи пояснюється більшою кількістю заораної органіки – подрібнених стебел куку-



рудзи. Порівняно з масою соломи сої, це покращило фільтрацію вологи в орному шарі, а також помітно прискорило досягання верхнього шару ґрунту, поверхня якого була менше вирівняна після весняного боронування чим після сої.

Показники польової схожості 84–87% для ранніх ярих зернових слід вважати достатніми, оскільки пшениця, як і інші зернові, зниження польової схожості добре компенсує куцненням [1, 6, 8, 9, 11].

Важливе значення мають умови наступного періоду вегетації посівів. Крім певного погіршення зволоження верхнього шару ґрунту, в другій половині першої декади і в другій декаді квітня у 2009 і 2010 роках, знижувалась відносна вологість повітря відповідно з 56 % до 53 % і з 71 % до 67 %. Лише у 2011 році показник не змінювався.

Загалом, найменш сприятливими були умови першої половини вегетації пшениці, особливо для третього строку сівби, у 2003 р. що вплинуло на середні показники формування агрофітоценозів обох сортів пшениці.

Обліки показали, що значної різниці між показниками коефіцієнта куцнення рослин вказаних різностиглих сортів, залежно від попередника і строку сівби немає. Так, на посіві сорту Вітка після сої найвищий показник був у варіанті другого строку сівби – 1,72, найнижчий – за першого – 1,53. Коефіцієнти куцнення сорту Колективна 3 за всіх строків сівби по цьому попереднику були практично однакові – 1,63–1,66.

Дещо нижчі показники куцнення після кукурудзи (табл. 3). Але для сучасних сортів ярої пшениці в умовах півдня Лісостепу – показники коефіцієнтів куцнення є оптимальними [6, 7, 11, 12].

Слід відзначити неоднозначність підходу щодо коефіцієнту куцнення в зональному плані. Як показують дослідження кафедри рослинництва Уманського НУС у південній частині Лісостепу високі показники коефіцієнта куцнення небажані, оскільки цей процес триває певний час і досить часто наступні пагони появляються в умовах меншої зволоженості верхнього шару ґрунту. Це збільшує в агроценозі кількість стебел-недогонів. У таблиці 3 ця пряма залежить між коефіцієнтом куцнення і кількістю недогонів показана досить чітко: вищому показнику коефіцієнта куцнення відповідає більша кількість недогонів.

Сучасні сорти, як ранні, так і пізньостиглі, на відміну від сортів 40–50 років минулого століття відрізняються короткою соломиною. Довге стебло потребує додаткових поживних речовин, які доцільно використати на формування листової поверхні і колосу. Разом з тим, порівняння висоти рослин у досліді має значення, оскільки цей показник також впливає на стан вегетації посіву [1, 5, 6, 7, 9, 10]. У цьому плані можна відмітити перевагу першого і другого строків сівби (табл. 3).

Спостереження показали, що проходження фенологічних фаз за другого і, особливо, третього строків сівби було дещо іншим порівняно з першим: куцнення відбувалось на кілька днів пізніше, але фаза трубкування наставала майже одночасно з першим строком. Це можна пояснити, тим що для настання чергової фази вегетації потрібна певна сума температур. За пізніших строків сівби ця сума набирається за коротший час. Тому маса рослин перед настанням фази трубкування за другого і, особливо, третього строків сівби була менша. Так, на початку фази трубкування маса рослин сорту Вітка за першого строку сівби після сої становила 0,64 кг/м<sup>2</sup>, а сорту Колективна 3 – 0,67 кг/м<sup>2</sup>; за другого строку відповідно – 0,56 і 0,62 кг/м<sup>2</sup>; третього – 0,46 і 0,51 кг/м<sup>2</sup>. Трохи нижчі ці показники після кукурудзи на зерно.

Були відмінності також по висоті рослин, яка, наприклад, у ранньостиглого сорту Вітка знижувалась з першого до третього строку з 67,3 до 61,4 см, у середньостиглого сорту Колективна 3 – з 81,4 до 76,2 см.

Різною була і густина посіву перед виходом в трубку та перед збиранням. Так у сорту Вітка до збирання за першого строку сівби збереглося 92,3% продуктивних стебел, за другого – 89,7%, за третього – 85,9%; у сорту Колективна 3 – відповідно – 91,7%, 90,3%, 89,3% (табл. 3). Ця різниця, в основному, обумовлена польовою схожістю насіння та умовами у період куцнення рослин, що впливали на подальший ріст і розвиток стебел.

У кінцевому наслідку, на період збирання стебел з повноцінним колосом у рослин сорту Вітка за першого строку після сої було 649 на 1 м<sup>2</sup>, за другого – 612, за третього – 543; після кукурудзи – 607, 593, 564; у сорту Колективна 3 густина трохи менша: після сої відповідно – 636, 593, 562; після кукурудзи – 603, 567, 542 шт/м<sup>2</sup> (табл. 3).

Таблиця 3

**Формування агрофітоценозів різностиглих сортів пшениці ярої м'якої залежно від попередника і строку сівби (2009-2011 рр.)**

Сорт	Строк сівби	Коефіцієнт куцнення	Висота рослин, см	Кількість стебел, шт/м <sup>2</sup>		Збереглося стебел до збирання, %	в т.ч. недогонів, шт/м <sup>2</sup>	Стебел з повноцінним колосом
				на початку трубкування	перед збиранням			
попередник – соя на зерно								
Вітка	1	1,53	67,3	703	649	92,3	16	633
	2	1,72	63,6	682	612	89,7	23	589
	3	1,69	61,4	632	543	85,9	27	516
Колективна 3	1	1,65	81,4	694	636	91,7	14	622
	2	1,63	78,3	657	593	90,3	26	567
	3	1,66	76,2	629	562	89,3	31	531
попередник – кукурудза на зерно								
Вітка	1	1,49	66,4	657	607	92,4	19	588
	2	1,68	63,2	649	593	91,3	26	567
	3	1,63	66,7	612	564	92,2	31	533
Колективна 3	1	1,58	78,3	652	603	92,5	17	582
	2	1,54	76,5	623	567	91,0	28	539
	3	1,62	73,8	603	542	90,0	34	508

Урожайність і якість зерна різних сортів пшениці ярої за різних строків сівби

По-пере-дник	Строк сівби	Урожайність, т/га				Показники якості зерна (2009-2011 рр.)		
		2009 р.	2010 р.	2011 р.	середнє	Маса 1000 насінин, г	Скловидність, %	Натура, г/л
Соя на зерно	сорт Вітка							
	I	3,84	5,04	4,93	4,60	42,3	63,8	756
	II	3,72	4,87	4,82	4,47	41,7	64,2	748
	III	3,46	4,62	4,48	4,09	38,4	64,6	742
	сорт Колективна 3							
	I	3,96	5,23	5,03	4,74	42,8	63,4	763
	II	3,84	5,02	4,87	4,57	42,3	63,7	754
III	3,63	4,76	4,46	4,28	39,2	64,2	747	
Кукурудза на зерно	сорт Вітка							
	I	3,62	4,78	4,72	4,37	4,16	62,7	752
	II	3,47	4,42	4,35	4,08	4,08	63,9	742
	III	3,26	4,27	4,18	3,90	3,82	63,2	738
	сорт Колективна 3							
	I	3,78	4,96	4,81	4,52	4,21	63,1	761
	II	3,67	4,68	4,53	4,29	4,17	63,2	748
III	3,42	4,36	4,32	4,08	3,86	63,7	742	
НІР05		0,12	0,21	0,6				

Внаслідок різниці у показниках формування врожаю, найвища урожайність зерна була за першого строку сівби – у першій п'ятиденці квітня, нижча за другого строку (у другій п'ятиденці) і найнижча – за третього строку сівби – у третій п'ятиденці квітня (табл. 4).

Показники якості врожаю пшениці – маса 1000 зерен, скловидність і натура зерна уже за другого строку сівби були помітно нижчі, ніж за першого, і значно нижчі за третього строку (табл. 4).

Виявилось, що за другого строку сівби врожайність пшениці ярої знижується в незначній мірі – у сорту Вітка – на 3% і сорту Колективна 3 – на 4%, але за третього строку сівби досить значна і вона вже сягає, відповідно – 9 і 11% (табл. 4).

У цілому, по більшості показників росту і розвитку перевагу має середньостиглий сорт пшениці ярої Колективна 3, що визначило вищу врожайність і показники якості зерна цього сорту.

У найбільшій мірі на врожайність пшениці впливали погодні умови. Із трьох років досліджень був один несприятливий (2009), що врожайність знижу-

валася на 0,9-1,1 т/га. Це значно знизило середні за три роки показники.

Якість пшениці – маса 1000 насінин, скловидність і натура зерна за другого строку сівби були помітно нижчі, за третього строку значно нижчі порівняно з першим.

Економічна та енергетична ефективність вирощування пшениці ярої у Лісостепу високі. У значній мірі, на ці показники впливало також те, що пшениця у сівозміні вирощується за екологічнодоцільною, енергоощадною технологією.

#### Висновки.

1. При вирощуванні ярої пшениці у південній частині Правобережного Лісостепу перевагу слід надавати середньостиглим сортам порівняно із ранньостиглими.

2. Яру пшеницю м'яку краще висівати у першій половині першої декади квітня після сої.

3. Високі показники економічної і енергетичної ефективності вирощування пшениці ярої забезпечують високу конкурентоспроможність цієї культури у південній підзоні Лісостепу.

#### Список літератури:

- Алімов Д.М., Шелестов Ю.В. Технологія виробництва продукції рослинництва. Підручник, 1995. – 344 с.
- Каталог сортів рослин, придатних для поширення в Україні. – К. 2005 і наступні роки.
- Бєбякин В.М., Старичкова Н.И., Дорогобед А.А. Качество зерна пшеницы в зависимости от сорта и условий его произрастания // Зерновое хозяйство. – 2003. – № 3. – С. 22-24.
- Беркутова Н.С. Методы оценки и формирования качества зерна. – М.: Росагропромиздат, 1991. – С. 72-78.
- Лихочвор В.В., Петриченко В.Ф. Рослинництво. Сучасні інтенсивні технології вирощування основних польових культур. – Львів: НВФ (Українські технології), 2006 – 730 с.
- Зінченко О.І. Рослинництво: підручник/Зінченко О.І., Салатенко В.Н., Білоножко М.А., за ред. Зінченка О.І. – К.: Вища освіта, 2003 – 591 с.
- Влияние условий выращивания на качество зерна яровой пшеницы / Батоев Б.Б., Дудникова Ф.Я., Денисенко Г.А. // Материалы науч.чтений, посвящ. 100-летию закладки первых полевых опытов И.И. Жилинским. – Новосибирск, 1997. – С. 17-19.
- Вплив строків сівби на врожайність сучасних сортів пшениці ярої в умовах центрального Лісостепу / Федченко Г.В., Власенко В.А., Солона В.Й. // Науково-технічний бюлетень МПП ім. В.М. Ремесла УААН, Вип.5. – К.: Аграрна наука, 2006. – С. 257-262.
- Танчик С. П. Технологія виробництва продукції рослинництва: підручник/ С. П. Танчик, М.Я. Дмитришак, Д.М. Алімов та ін. / за ред. С. П. Танчика. – К.: Слово, 2008. – 988 с.
- Макарова В.И. и др. Зависимость урожайности яровой пшеницы от сроков посева и норм высева // Современные аспекты адаптивного земледелия: Матер. Междунар. науч.-практ. конф. – Йошкар-Ола, 1998. – С. 148-149.
- Носатовский А.И. Пшеница. Биология. – М.: Колос, 1965. – 567 с.

12. Protik R. The importance of agrotechnical methods for a high whet grain yield // Romanian agr. reseach. – Fundulea. – 1999. – № 11/12. – Pp. 89-94.
13. Nass H.G. Determination of characters for yield selection in spring wheat// Canad. J. of Plant Sci. – 1973. – Vol. 53. – № 4. – Pp. 755-762.

**Кравченко В.С.**

Уманский национальный университет садоводства

## **ПРЕДШЕСТВЕННИК И СРОК СЕВА, КАК ФАКТОР СОРТОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ ВЫРАЩИВАНИЯ ЯРОВОЙ ПШЕНИЦЫ В ЮЖНОЙ ЧАСТИ ПРАВОБЕРЕЖНОЙ ЛЕСОСТЕПИ**

### **Аннотация**

В результате проведенных исследований установлено, что уровень урожайности среднеспелого сорта яровой мягкой пшеницы выше, чем раннеспелого. А также отмечено, что в южной части Правобережной Лесостепи высевать яровую пшеницу целесообразно после сои в первой половине первой декады апреля.

**Ключевые слова:** сорт, предшественник, строки сева, агроценозы, урожайность пшеницы, качество зерна.

**Kravchenko V.S.**

Uman National University of Horticulture

## **PRECEDING CROP AND TERM OF SOWING AS A FACTOR OF VARIETAL CULTIVATION TECHNOLOGY OF SPRING WHEAT IN SOUTHERN PART OF THE RIGHT-BANK FOREST-STEPPE**

### **Summary**

As a result of the studies we found that the level of productivity of mid-grade soft spring wheat is higher than early-grade. Moreover, soft spring wheat should be sown in the southern part of the Right-Bank Forest-Steppe in the first half of the first decade of April.

**Keywords:** variety, sowing terms, agrocenosis, wheat capacity, grain quality.

УДК 332.3

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЫ**

**Герасименко А.А., Богачев Л.А.**

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В статье проанализирована современная ситуация в сельском хозяйстве Украины. Определены основные тенденции развития, которые влияют на динамику показателей сельского хозяйства. Рассчитаны прогнозные показатели валовой продукции сельского хозяйства. В статье сформулированы основные задачи аграрной политики в долгосрочной перспективе.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, животноводство, экономическая ситуация, новая ферма.

**Постановка проблемы.** В аграрной сфере экономики развитие инновационной деятельности сдерживается вследствие несовершенства законодательной базы и недостаточного государственного стимулирования инновационной деятельности, ограниченности внутренних и внешних источников финансирования инноваций и невозможности их быстрой мобилизации, низкого уровня инвестиционной привлекательности отрасли.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблема инновационной деятельности всегда привлекала внимание отечественных и иностранных ученых. Обстоятельные исследования различных аспектов инновационного развития и эффективности инноваций осуществили в своих работах такие ученые: иностранные – С. Валдайцев, Л. Водачек,

А. Водачкова, П. Элиот, Г. Ковалев, Ю. Морозов, С. Румянцева, Б. Санто, А. Стрикленд, Б. Твисс, А. Томпсон, Э. Уткин, Р. Фатхутдинов, И. Шумпетер, Ю. Яковец; отечественные – А.И. Амоша, Ю.М. Бажал, Л.К. Безчасний, В.И. Бойко, А.М. Бузни, С.А. Володин, В.М. Геец, В.И. Захарченко, О.В. Крисальний, И.И. Лукинов, С.М. Окропильный, П.Т. Саблук, Л.И. Федулова, М.Г. Чумаченко и другие. Проблеме государственного регулирования, материального, финансового, информационного обеспечения инновационной деятельности и развития инновационного предпринимательства в агропромышленном производстве уделяли внимание В.Г. Андрейчук, А.П. Гайдуцкий, М.В. Зубец, М.И. Кисиль, М.Ю. Коденська, М.Х. Корецкий, М.Ф. Крапивко, М.И. Крупка, М.И. Малик, Г.М. Пидлисецкий, М.А. Са-

дыков, А.В. Чупис, О.М. Шестопаль, В.В. Юрчишин и др. [3, 2009 – 686 с.].

#### **Нерешенные составляющие общей проблемы.**

Украина по уровню техники и технологии в сельском хозяйстве отстает от передовых стран на 40 лет. Только два процента ее сельскохозяйственных угодий обрабатываются по технологиям сберегающего земледелия. В результате потери урожая достигают 30 %. Удельные затраты электроэнергии у Украине в несколько раз выше, чем в США и в Западной Европе. В Украине в сельском хозяйстве трудятся 13 % всего трудоспособного населения страны, что в 2 – 4 раза больше, чем на Западе.

Существует целый ряд проблем преодоления отсталости украинского сельского хозяйства, среди основных:

- высокие цены на горючее, которые делают невозможным высокорентабельное производство сельскохозяйственной продукции;

- высокие процентные ставки на кредит (15-16%), обусловленные высокими рисками невозврата заемных средств кредиторами;

- высокие таможенные пошлины на сельскохозяйственную технику и незащищенный внутренний рынок от демпинговых поставок продуктов питания зарубежными производителями;

Социальные проблемы сельских жителей: необходимо строительство жилья на селе, улучшение социальных условий для крестьян. Хозяевами на селе стали крупные корпорации, не заинтересованные в процветании села.

Исследование состояния материально-технической базы аграрных предприятий показывает, что 2/3 объектов недвижимости изношены на 50-70%, а средств механизации – на 70-95%. Поэтому первоочередной проблемой дальнейшего развития аграрного производства является его технико-технологическое переоснащение.

И наконец, из-за высокого уровня коррупции и взяточничества, нестабильности политической и экономической ситуации в стране, недостаточного развития финансовой системы государства и трудности в работе с отечественными партнерами, поток иностранных инвестиций в с/х почти отсутствует.

**Цель статьи.** Целью является теоретическое обоснование вопросов совершенствования инновационной деятельности в сельском хозяйстве, разработка методических основ по формированию инновационной стратегии развития отраслей направленной на обеспечение продовольственной безопасности страны.

**Изложение основного материала исследования.** Инновационная деятельность осуществляется благодаря прогрессивным научно-техническим достижениям и является решающим фактором преодоления кризисных явлений, стабилизации и роста экономики. Объективно обусловленный процесс преобразования научного знания в физическую реальность, периодического инновационного обновления имеет свои закономерности и является самостоятельным научным направлением. Основу для инновационного развития создают экономические субъекты, осуществляющие инновационную деятельность в целях извлечения выгод. Однако ее результативность зависит от состояния внешней и внутренней экономической среды, наличие необходимых условий для внедрения и рационального использования инновационной продукции.

Инновационное обеспечение развития сельского хозяйства – это создание соответствующей инновационной инфраструктуры, привлечение вновь и

усовершенствованных конкурентоспособных технологий, продукции или услуг, а также организационно-технических решений производственного, административного, коммерческого или иного характера, существенно улучшающие структуру и качество производства и социальной сферы, осуществления деятельности, направленной на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок, которые в совокупности обеспечивают повышение конкурентоспособности отрасли.

Сельское хозяйство является одной из приоритетных отраслей экономики. Его развитие способствует повышению материального благосостояния населения, укреплению экономической и продовольственной безопасности государства, росту экспортного потенциала. Учитывая вышеизложенное, возникает необходимость детального анализа современного состояния и перспектив развития сельского хозяйства Украины. Стабильным хозяйством нужны не столько прямые дотации, сколько нужна последовательная ценовая политика и доступные, долгосрочные кредиты, чтобы развивать и модернизировать производство. К этому можно добавить, что молочным фермам кроме кредитов и господдержки нужны еще и настоящие хозяева. В противном случае животноводство – отрасль потенциально прибыльная и высокорентабельная – еще надолго останется убыточной и, по-прежнему будет стоять перед бюджетами всех уровней с протянутой рукой. Примером инноваций в животноводческой отрасли является создание в 2012 году первой в Украине современной демонстрационной молочной фермы семейного типа на 120 коров в селе Александровка Покровского района Днепропетровской области. Это первая ферма такого типа, которая открыта в Украине [1, с. 305-308].

Новая ферма – это современный производственно-учебный комплекс, в котором будут обучать и поддерживать желающих создать собственную семейную ферму. На базе фермы будут действовать учебный класс для обучения крестьян эффективному производству качественного молока и других передовых методов хозяйствования. Специалисты этого комплекса бесплатно будут предоставлять крестьянам образовательные, информационные и квалификационные консультации – от создания проекта собственной семейной фермы к оформлению всех документов, ее строительства и успешного функционирования уже на этапе производства молока и его реализации молокоперерабатывающим предприятиям региона через созданные молочно-кооперативы. Производственная мощность первого пускового комплекса фермы составляет 540 тонн молока в год или 8-9 тыс. кг молока в пересчете на одну корову. На производстве будет использоваться комплексная автоматизация и механизация технологических процессов: автоматизированная система доения, поения и кормления, механизированная уборка [3].

Техническое обеспечение сельскохозяйственного производства характеризуется не только количеством технических средств, но и их надежностью, производительностью, соответствием требованиям экологии и безопасностью машин в работе. По всем названным параметрам Украина стоит значительно ниже стран с развитым сельским хозяйством. Отечественные энергетические средства и сельскохозяйственные машины по качеству отстают от мировых на 2-3 поколения. Параметры производительности у них ниже 20-40%, а по отдельным машинам – в десятки раз, при больших затратах



труда на их обслуживание и эксплуатацию, более высокой материалоемкости. По экологическим требованиям значительная часть отечественных технических средств не отвечают параметрам Евро-2, не говоря уже о Евро-3 и Евро-4, условия труда на них менее комфортны и безопасны по сравнению с лучшими образцами европейских, японских или американских машин. Из-за технических неисправностей и физического износа ежегодно не используется треть тракторов, комбайнов и других машин. Коэффициент готовности их даже в напряженные периоды не превышает 0,7%. Поэтому растягиваются сроки выполнения работ, потери урожая достигают 20-30%. В частности, по расчетам, еще в 2005 г. потери зерна при уборке урожая оценивались в 8-10 млрд. грн.

Происходит процесс «старения» с/х кадров. Молодое поколение все чаще иммигрирует в большие города, где есть все условия для обучения и работы, интернетного отдыха, из-за чего часть квалифицированных инженерно-технических, конструкторских и рабочих кадров уже считается утраченной.

В то же время рынок мяса и мясопродуктов является чрезвычайно перспективным и социально значимым. Потребление мяса на душу населения в Украине составляет 53 кг, в то время как в развитых странах – 80-100 кг. При этом потребление мяса будет постоянно расти по мере роста доходов населения. Динамика последних лет свидетельствует об этом. Поэтому необходимо вовремя отреагировать на сигналы рынка и сориентировать бизнес относительно перспектив развития данного сектора [2].

Первым мероприятием в Плане реализации Проекта определены меры по расширению доступности кредитных ресурсов для ускоренного развития животноводства. Процентная ставка по кредитам, полученным на срок до 8 лет на строительство и модернизацию животноводческих комплексов будет на две трети субсидироваться из госбюджета. На столь длительный срок это будет сделано впервые.

Второе мероприятие также направлено на обновление основных фондов в животноводстве. Основная его задача – это повышение генетического потенциала животных разводимых в Украине пород и улучшение условий их содержания. Решение этой проблемы предусматривается осуществлять через закупку племенного скота и современного технологического оборудования по положительно зарекомендовавшей себя системе государственного лизинга.

Третьим мероприятием для обеспечения ускоренного развития животноводства и повышения его конкурентоспособности является принятие Реше-

ния Правительства об отмене ввозных таможенных пошлин на технологическое оборудование для животноводства, не имеющее отечественных аналогов. А так же с целью улучшения ситуации с формированием и воспроизводством материально-технической базы аграрного сектора, повышения его до конкурентоспособного уровня и систематического регулирования ценового паритета необходимо:

- внедрить в Украине практику проведения раз в 4-5 лет тематической переписи основных средств в рамках Всеукраинской сельскохозяйственной переписи с целью определения достоверных параметров и состояния имущества аграрного сектора;

- осуществить комплекс мер на государственном и региональном уровнях с целью активизации инвестиционно-инновационных процессов по технико-технологическому переоснащению аграрного производства;

- реформировать амортизационную систему относительно ее инвестиционного направления путем разграничения экономической и фискальной функций;

- усовершенствовать и расширить систему лизинга сельскохозяйственной техники и оборудования;

- улучшить систему государственной поддержки технико-технологического переоснащения, охватив ею всех производителей сельскохозяйственной продукции;

- вести национальные стандарты технического сервиса в гарантийный и послегарантийный периоды эксплуатации сельскохозяйственной техники с участием заводов производителей и поставщиков;

- увеличить подготовку механизаторов широкого профиля, повышение квалификации и аттестацию инженерно-технических работников [4, с. 116-119]

**Выводы.** Для повышения инновационного потенциала сельского хозяйства и повышения роли науки и научной деятельности предложено осуществлять целенаправленную и поэтапную государственную поддержку инновационного развития не только по финансовым потребностям науки, но и непосредственно сельского хозяйства, в зависимости от возможностей государства. В основу системы государственной поддержки инновационного развития сельского хозяйства должны быть положены принципы соответствия ведущих направлений научно-технического развития основным проблемам и перспективам развития отрасли. Отрасль трещит по швам, как старый поношенный костюм. Еще немного, и будем питаться только чужими продуктами, потому что свои некому будет выращивать, еще чуть-чуть, и мы можем потерять одну из стратегических составляющих нашей независимости – продовольственную безопасность и стать колонией Запада.

#### Список литературы:

1. Курмаев П.Ю. Современное состояние и перспективы развития животноводства в Украине [коллективная монография] / Под ред. В.Ф. Беседина, А.С. Музыченко. К. : НИЭИ, 2010. – С. 305-308.
2. Канока Д.В. <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/2626.html>;
3. Статистический справочник Украины 1998-2008 г.г. – К., Госкомстат Украины, 2009 – 686 с.
4. Актуальні проблеми сучасного розвитку України: соціальні, економічні та правові аспекти (2008) / Матеріали міжвузівської наукової конференції викладачів та студентів. – Донецьк, ДонНТУ – 2008, с. 116-119.

**Герасименко А.О., Богачов Л.А.**

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

## **ІННОВАЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ**

### **Анотація**

У статті проаналізовано сучасна ситуація в сільському господарстві України. Визначено основні тенденції розвитку, які впливають на динаміку показників сільського господарства. Розраховані прогнозні показники валової продукції сільського господарства. У статті сформульовані основні завдання аграрної політики в довгостроковій перспективі.

**Ключові слова:** сільське господарство, тваринництво, економічна ситуація, нова ферма.

**Gerasimenko A.A., Bogachev L.A.**

Kharkov National Automobile and Highway University

## **INNOVATIVE AGRICULTURAL PROBLEMS OF MODERN UKRAINE**

### **Summary**

This paper analyzes the current situation in Ukrainian agriculture. The main trends of development that affect the dynamics of agriculture. Calculated projected figures of gross agricultural output. The article defines the main objectives of agrarian policy in the long term.

**Keywords:** agriculture, animal husbandry, economics, new farm.

# ІСТОРИЧНІ НАУКИ



## ПОСТАТЬ РОМАНА ДМОВСЬКОГО В ПОЛЬСЬКІЙ ІСТОРІОГРАФІЇ

Зелінський М.В.

Чорноморський державний університет імені Петра Могили

У статті надається короткий аналіз ступеня вивчення політичної діяльності лідера польської націонал-демократичної партії Романа Дмовського в польській історичній науці. Автор зосереджує свою увагу на спірних підходах різних вчених.

**Ключові слова:** Польща, історія Польщі, Дмовський, польська націонал-демократія, історіографія.

У польській політичній думці контроверсійна і неординарна постать Романа Дмовського (1864-1939) належить до однієї із ключових фігур національно-визвольного руху кінця XIX – першої половини XX століття. Він, без сумніву, був однією з найбільш помітних і цікавих особистостей тогочасного польського політикума. Йому належить виняткова роль у створенні ідеології сучасного польського інтегрального націоналізму і у відродженні польської державності в 1918 році. Багатогранна суспільно-політична діяльність Р. Дмовського й досить викликає сталий інтерес польських та зарубіжних науковців.

Метою даної статті є аналіз існуючого стану досліджень з проблематики Дмовського і історіографічна оцінка його постаті в польській історичній науці. До того ж необхідність реконструкції цілісного образу Романа Дмовського, створеного в історіографії, та об'єктивна оцінка його політичної спадщини визначають актуальність обраної теми.

На сьогодні наукові досягнення польської історичної науки в області дослідження проблематики Р. Дмовського є надзвичайно обширні і різноманітні. Спектр публікацій, присвячених лідеру національної демократії досить різноплановий: від незначних газетних і журналістських статей до ґрунтовних наукових монографій. А загальна кількість публікацій, присвячених його особистості, давно вже перевищила не одну сотню робіт.

Враховуючи методологічні розбіжності в оцінках політичної спадщини лідера ендеції, що історично склалися в польській історіографії, умовно можна виокремити наступні етапи вивчення цієї проблематики: 1) історіографія міжвоєнного періоду або історіографія II Речі Посполитої (1918-1939 рр.); 2) історіографія періоду Польської Народної Республіки (ПНР, 1944-1989 рр.); 3) сучасна польська історіографія (після 1989 року).

Крім того, в окрему групу доцільно виокремити праці представників польської діаспорної історіографії (1945-1989).

Перша спроба ретельно проаналізувати політичну діяльність табору національної демократії і її лідера – Романа Дмовського, була зроблена ще на початку XX ст. відомим громадським діячем, літературним критиком, публіцистом, редактором краківського часопису «Krytyka» – В. Фельдманом [1]. Цей дослідник, будучи прибічником соціалістичних ідей і пілсудчиком, у своїх працях піддав нищівній критиці політичну ідеологію лідера ендеції, назвавши її «дмовщиною». В. Фельдман звинуватив Дмовського в «зоологічному» антисемітизмі і у зрадницькій «угодовській» співпраці з урядом Російської імперії.

Ґрунтовні дослідження, хоча і не завжди об'єктивні, суспільно-політичної і публіцистичної спадщини Р. Дмовського розпочалися тільки після здобуття поляками державної незалежності у листопаді 1918 р. Після цієї події, протягом наступних двох

десятиліть, науковий здобуток польських дослідників у цьому напрямку збільшився в рази. Незважаючи на залучення широкої джерельної бази, відміною рисою тогочасних публікацій був високий рівень політичної заангажованості і значна роль суб'єктивізму у висвітлюванні тих чи інших подій. Не останню роль у цьому відігравав чинник протистояння двох найвпливовіших політичних таборів II Речі Посполитої: націонал-демократів та пілсудчиків.

Дослідники, що стояли на боці націонал-демократії, у своїх працях всіляко збільшували історичну роль Р. Дмовського, як провідного державного діяча і підкреслювали його незаперечні заслуги у справі відновлення Польської держави, а сама постать «пана Романа» висвітлювалась в дещо ідеалізованому вигляді. Автори цих розвідок не ставили перед собою конкретну мету – об'єктивно проаналізувати діяльність керівника табору національної демократії, а здебільше займалися пропагандою партійної ідеології. З цієї причини не отримало достатнього висвітлення і тема відношення Р. Дмовського до національних питань, зокрема, українського. Тим не менш, не зважаючи на заангажовані погляди дослідників міжвоєнної Польщі і елементи тодішньої політичної кон'юнктури, тогочасні роботи становлять певну наукову цінність.

Ще за життя Р. Дмовського починають публікуватися роботи біографічного плану, що належали перу, як його прихильників, так і завзятих опонентів. Одними з перших досліджень, присвячених біографії провідника ендеції, були праці Й. Петрицького [2], Б. Марчлевського [3]. Невдовзі з'являються праці З. Василевського [4], С. Сецеховіч [5], Я. Галицького [6]. Справжній бум щодо вивчення спадщини Дмовського припав на рік його смерті – 1939. Протягом року у польській пресі виходять численні публікації, присвячені споминам про особистість лідера ендеків і друкується величезна кількість публікацій. Серед них можна відзначити: варшавський часопис «Pamięci Romana Dmowskiego 9.VIII.1864-2.I.1939» [7], а також роботи Ф. Фікуса [8], К. Кініорського [9], В. Яблоновського [10], Я. Залускі [11], Ю. Барановського [12].

Важливу історіографічну цінність має збірник «O Romanie Dmowskim. Wybrane wspomnienia z prasy obozu narodowego z 1939 roku» [13]. Він складається з антології текстів, написаних відомими представниками польської націонал-демократії на шпальтах різноманітних періодичних видань табору ендеків у рік смерті Р. Дмовського – 1939 р. Збірник цілком присвячений оцінці постаті лідера ендеції і є прекрасним джерелом для розуміння той ролі, яку він відігравав у націонал-демократичному русі II Речі Посполитої. До приблизно такого ж за своєю характеристикою джерела історичної інформації щодо діяльності Р. Дмовського можна віднести збірник спогадів його прихильників і однопартійців під назвою «Roman Dmowski. Przyczynki-Przemówienia» [14].



Апафіозом міфологізації постаті провідника ендецького табору можна вважати стислий біографічний есе під назвою «Dmowski», опублікований істориками П Речі Посполитої І. Хжановського і В. Конопчинського у п'ятому томі «Polski Słownik Biograficzny» (Krakow, 1939-1945) [15].

Великий науковий інтерес із окресленої теми становить оригінальна праця відомого ендека, близького соратника Дмовського – С. Козіцького [16]. Декілька розділів цієї роботи присвячені висвітленню діяльності вшехпольського руху в Наддніпрянській Україні (Русі) і в Галичині.

Не залишали поза увагою особистість Р. Дмовського його непримиренні політичні опоненти – пілсудчики. У 1933 р. виходить фундаментальна праця відомого представника цього табору – В. Побуг-Маліновського [17]. Автор, використовуючи великий масив першоджерел, спробував надати свою власну оцінку діяльності національної демократії до Першої світової війни, звинувативши своїх опонентів у тому, що саме вони були зрадниками польських національних інтересів, співпрацюючи з російською владою.

Серед досліджень міжвоєнного періоду слід також відзначити працю відомого польського діяча і публіциста ендецького табору М. Сейди [18] і науковця К. Грабика [19].

Незважаючи на трагічні події Другої Світової війни, що призвела до занепаду П Речі Посполитої у вересні 1939 р., інтерес польських дослідників до особистості Дмовського не зменшився. На цей раз головна увага до постаті лідера ендеції була прикута, як з боку польських емігрантських дослідників, так і з боку офіційної історіографії ПНР.

Першість у цьому напрямку належить польським науковцям, що емігрували на Захід після закінчення Другої світової війни, у зв'язку з встановленням комуністичної влади у Польщі. Саме на Заході опинилися приватні архіви багатьох представників націонал-демократичного табору. Осередками наукового вивчення спадщини провідника ендеції стали Великобританія і США, де польськими політичними емігрантами були засновані дослідницькі центри у містах Лондон і Чикаго, отримавши назву Institute Romana Dmowskiego.

Спалахом збільшення уваги до проблематики Дмовського послугувало святкування 100-річного ювілею з дня його народження, яке широко відзначалося в середовищі польської еміграції у 1960-х роках. В цей час публікується ціла низка важливих праць, переважно мемуарного характеру, а увага еміграційних істориків здебільшого зосереджена на публікації документів. Зокрема це роботи: І. Воликівської [20], М. Ніклевичової [21], М. Кулаковського [22], Т. Белецького [23]. Варто зазначити, що узагальнюючих або синтетичних праць на цю тематику майже не було. Втім, на цьому фоні можна виділити роботи Є. Гертиха [24]. Цим дослідником ретельно були проаналізовані політичні концепції Дмовського, зокрема, його ставлення до вирішення національних питань.

Не відстаючи від наукових досягнень своїх зарубіжних колег, історики ПНР у 1960-х р. на високому науковому рівні опублікували низку своїх робіт, які значно розширили межу досліджень з окресленої теми.

Суттєвим внеском у розробку проблематики Дмовського стала праця польського публіциста А. Міцевського – одного з перших післявоєнних дослідників біографії лідера ендеції в ПНР [25]. Його науково-публіцистична робота вийшла друком у 1971 р. і стала своєрідною відповіддю комуністич-

них істориків ПНР емігрантським дослідникам. Провідник ендеків, на переконання А. Міцевського, був типовим представником буржуазії, а його суперечлива та брутальна політика мала антидемократичний характер і наближалася в бік тоталітарних тенденцій. Також А. Міцевський звинуватив Дмовського у тому, що він в союзі з царським режимом Росії боровся проти польського робітничого руху і сприяв пролиттю братської крові.

Майже одночасно з роботою А. Міцевського, у 1971 р. виходить і фундаментальна праця Е. Тереза з історії польської націонал-демократії [26].

З числа досліджень кінця 1960-х – першої половини 1970-х р. заслуговує на увагу праця відомого знавця дипломатичної історії Польщі А. Деруги [27]. Автор докладно дослідив проблему східних кордонів у територіальній концепції Р. Дмовського в роки становлення польської державності. Окремі аспекти цієї проблематики висвітлені також і у роботах А. Юзвенко [28], в яких аналізуються польсько-російські відносини під час громадянської війни в Росії, а також роль українського чинника у геополітичних проектах різних політичних таборів, зокрема, ендецького.

Оригінальними і науково значимими у продовженні дослідження політичної спадщини ідеолога польського націоналізму стали роботи Романа Вапінського – авторитетного знавця історії польського націоналістичного руху, автора значної кількості ґрунтовних досліджень, присвячених безпосередньо Р. Дмовському [29]. Історик, спираючись на великий фактичний матеріал ретельно дослідив і проаналізував біографію, а також політичну кар'єру і погляди Дмовського. Успіх робіт Р. Вапінського був настільки значний, що вони стали авторитетними у фахових колах. У своїх численних роботах 1960-1990-х років Р. Вапінський намагався надати ґрунтовну та обережну оцінку діяльності лідера польської націонал-демократії. Попри те, націоналістична ідеологія Дмовського оцінювалася Вапінським, безумовно, як брутальна і шовіністична. Значну увагу дослідник зосередив на дослідженні еволюції поглядів Дмовського стосовно вирішення українського питання в процесі формування східних кордонів П Речі Посполитої.

У другій половині 1970-х р. виходить праця К. Грюнберга [30], в якій автор аналізує та порівнює геополітичні проекти Дмовського і Пілсудського у справі відбудови польської держави.

З 1975 р. починає виходити багатотомний науковий збірник «Polska myśl polityczna XIX i XX wieku», на шпальтах якого друкуються статті тогочасних польських істориків: В. Вжесінського [31], В. Сулея [32], А. Юзвенко [33], Є. Томашевського [34] та ін. Дослідники відобразили процес формування національно-демократичної течії польського політикуму в другій половині XIX ст. – на початку XX ст. і надали важливі відомості та факти, щодо значимості т.зв. «східних кресів» в національних змаганнях поляків.

В цілому треба визнати, що офіційна польська історіографія навіть у комуністичні часи була менше зв'язана ідеологічними догмами, ніж радянська. Однак і в деяких польських істориків простежується певна тенденційність в оцінці польського націонал-демократичного руху. Втім, незважаючи на ідеологічну заангажованість, офіційна історіографія ПНР спромоглася досягти помітних успіхів у напрямку вивчення політичної думки націонал-демократичного руху і, загалом, об'єктивно намагалася відобразити роль ендецького табору в польській історії.

Починаючи з 1970-х років, у зв'язку з поширенням демократичних настроїв у польському суспільстві та виникнення антикомуністичної опозиції у країні, чимало фахових дослідників почали відкрито виступати проти явних спотворень минулого в офіційній історіографії. Поступова відмова від ідеологічних догматів і обмежень призвела до зростання інтересу з боку громадян до вивчення спадщини головних архітекторів II Речі Посполитої – Ю. Пілсудського та Р. Дмовського. Серед публікацій того періоду можна відзначити есе «Розмова в Цитаделі» [35] відомого польського дисидента Адама Міхніка, яка побачила світ у 1982 році. У цій роботі Дмовський – «цей найлогічніший з-поміж польських політичних мислителів, спритний гравець, холодний реаліст» отримав негативну оцінку, а його політичну доктрину визнано, як застарілу і недолугу [35, с. 15].

З початку 1980-х рр. починають з'являтися праці авторитетного польського історика ідеї і русиста А. Валіцького, що були присвячені історії ідеології і філософії польського націоналізму [38]. Зокрема, автор надав власний аналіз ідейної спадщини Р. Дмовського, дотримуючись обережної оцінки у своїх висновках.

У другій половині 1980-х років у польській історіографії починають з'являтися ґрунтовні дослідження з історії націонал-демократії, автором яких став К. Кавалець [36]. Найбільш значною його роботою з цієї тематики можна вважати монографію «Roman Dmowski 1864–1939» [37].

Починаючи з 1989 р. розпочався сучасний етап дослідження політичної спадщини націонал-демократії. Як і раніше, тематика Дмовського залишилась однією з ключових проблем польської історіографії, хоча і менш пріоритетною. На відміну від польської історіографічної традиції доби ПНР, характерною рисою нового етапу стає спроба сучасних польських істориків політично «реабілітувати» лідера ендеції і подолати суб'єктивні чинники в оцінці його постаті.

Проявом принципу плюралізму різних точок зору на роль Р. Дмовського у справі відновлення польської державності можна вважати узагальнюючі праці з історії Польщі таких польських істориків, як М. Тимковського, Я. Кєневича, С. Хольцера [39], Г. Дильонгової [40], А. Дибковського, М. Жарина, Я. Жарина [41], М. Ескерта [42], С. Кєневича [43] та ін.

Висвітлення окремих питань з проблематики Дмовського знаходимо і на шпальтах еміграційних або офіційних періодичних часописів Польщі: «Przegląd Humanistyczny», «Kwartalnik Historyczny», «Dzieje Najnowsze», «Zapiski Historyczne», «Studia z Dziejów ZSRR i Europy Środkowej», «Przegląd Zachodni», «Przegląd Historyczny», «Annales Universitatis Mariae Curie-Sklodowska».

Серед багатьох робіт, що вийшли протягом 1990-х р. слід відзначити статтю В. Лазуги [44], в якій надано порівняльний аналіз поглядів відомого лідера краковських консерваторів М. Бобжинського і Р. Дмовського щодо проектів політичного розвитку польських земель у складі Австро-Угорщини.

Важливість російського чиннику у політичних планах лідера ендеції розглядається у працях В. Булхака [45]. Різні аспекти політичної діяльності Р. Дмовського досліджуються в роботах А. Борковського [46]. В центрі уваги дослідження історика А. Ватори [47] зосереджена діяльність національ-

них демократів в Галичині. Слід також згадати числені публікації А. Чубінського [48]. Взаємовідносинам Дмовського і Польського Костюлу присвячена праця Д. Савіцького [49].

Упродовж останнього десятиліття тенденція до збільшення кількості робіт, присвячених Дмовському і, загалом, темі польського націоналізму в сучасній історіографії Польщі значно прискорилась. У цьому плані знаковим явищем польської історіографії став науковий збірник «Nacjonalizm polski do 1939 roku. Wizje kultury polskiej i europejskiej» [50].

Не можна оминати і колективну працю «Roman Dmowski i jego współpracownicy» під ред. М. Біалокура, М. Пательського, А. Щепяняка [51]. У цій праці особливий інтерес становить стаття Р. Висоцького «Akceptacja czy negacja? Kwestia ukraińska w poglądach Romana Dmowskiego», в якій автор надає ґрунтовний аналіз політичних поглядів Дмовського стосовно українського питання [52].

Політична думка ендеції, що представлена її головними ідеологами – Я. Поплавським, З. Баліцьким і Р. Дмовським досліджена у роботі А. Пушкової-Банкі [53].

Геополітичні концепції дванадцяти видатних польських політичних мислителів, у тому числі і Романа Дмовського, викладено у праці П. Еберхардта [54].

Проблемі оцінки ідей італійського фашизму і німецького націонал – соціалізму у публіцистиці Р. Дмовського присвячена праця М. Анджейчака [55].

Свій внесок у дослідження різних аспектів суспільно-політичної діяльності Р. Дмовського зробили такі польські історики як Й. Енгельгард, М. Мотас [56], І. Залеська [57], Й. Вісніцький [58], С. Май [59].

Із останніх ґрунтовних праць, слід відзначити працю Г. Кживеця [60]. В сучасній польській історіографії вона була сприйнята досить критично, тому що автор зобразив постать Р. Дмовського в дуже сумному вигляді – в іміджі шовіністичного політика.

Діяльність лідера ендеції у вирішенні українського питання в 1918-1923 рр. досліджено у монографії Я. Пісулінського [61].

Як бачимо, в польській історіографії постать Р. Дмовського зазнала неоднозначних характеристик, а його політична спадщина й досить залишається суперечливою, а отже, становить певний науковий інтерес.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що в офіційній історіографії II Речі Посполитої особистість Р. Дмовського та його діяльність отримала в цілому позитивні оцінки з боку польських істориків, переважно правого спрямування. Ситуація кардинально змінилася на протилежну за часів існування ПНР. І в першому, і в другому випадках вирішальну роль в оцінці діяльності Дмовського відігравали ідеологічні та політичні чинники. Що ж стосується сучасної польської історіографії, то вона дотримується більш зваженої позиції у цьому питанні. До того ж, у зв'язку з неоціненними втратами надзвичайно цінних архівних документів польської націонал-демократії, передусім, партійних, із-за бурхливих подій першої половини ХХ ст., польські історики мали дуже обмежену джерельну базу, а тому у своїх дослідженнях використовували переважно мемуарну і публіцистичну літературу. А це, в свою чергу, відклало певний відбиток на якості і об'єктивності історичних досліджень означеної проблематики.

**Список літератури:**

1. Feldman W. Stronictwa i programy polityczne Galicji 1846-1906 / Feldman W. – T. 2., Kraków, 1907. – 371s.; Feldman W. (Junius) Współczesni Politycy Polscy. Roman Dmowski / Feldman W. – Kraków, 1912. – Rocznik 14. Pazdziernik. – S. 135-138; Feldman W. Dzieje polskiej myśli politycznej w okresie porzobiorowym (od końca XIX w. do roku 1914) / Wilhelm Feldman. – Warszawa : Księgarnia F. Hoesicka, 1920. – 262 s.; Feldman W. Dzieje polskiej myśli politycznej 1864-1914 / Feldman W. – Warszawa : Instytut Badania Najnowszej Historji Polski, 1933. – 387 s.
2. Petrycki J. Roman Dmowski / Petrycki Jyżef. – Warszawa : Perzyński, Niklewicz i S-ka, 1920. – 81 s.
3. Marchlewski B. Roman Dmowski / Marchlewski Bolesław. – Poznań; Warszawa : Księgarnia Św. Wojciecha, 1922. – 31 s.
4. Wasilewski Z. Współcześni charakterystyki pisarzy i dzieł / Zygmunt Wasilewski. – Warszawa : Nakł. Gebethnera i Wolffa, 1923. – 340 s.
5. Sieciechowicz S. Roman Dmowski. Życie i czyny / Sieciechowicz Stanisław. – Poznań, Wydawnictwo Narodowe, 1936. – 24 s.
6. Halicki J. Dmowszczyzn / Halicki Janusz. – Toruń : Nakładem Zarządu Głównego Z.M.P. «Jedność», 1936. – 44 s.
7. Pamięci Romana Dmowskiego 9.VIII.1864-2.I.1939. / «Warszawski Dziennik Narodowy». – Warszawa : Zachod. Spółka Wydawn., 1939. – 142 s.
8. Fikus F. Roman Dmowski 1864-1939. Życiorys-wspomnienia-zbiór fotografii / Fikus Feliks. – Drukarnia Polska Spółka Akcyjna w Poznaniu, 1939. – 94 s.
9. Kiniorski M. Z czterdziestu pięciu lat wspomnień o Romanie Dmowskim / Kiniorski Marian. – Warszawa : Warszawski Dziennik Narodowy, 1939. – 42 s.
10. Jabłonowski W. Z biegiem lat: Wspomnienia o Romanie Dmowskim / Władysław Jabłonowski. – Częstochowa : A. Gmachowski, 1939. – 63 s.
11. Załuski J. Roman Dmowski. Jego Życie, prace i zasługi dla Ojczyzny / Jan Załuski – Warszawa, 1939. – 64 s.
12. Baranowski J. Roman Dmowski 1864 -1939. / Baranowski Jyżef. – Poznań, 1939. – 62 s.
13. O Romanie Dmowskim. Wybrane wspomnienia z prasy obozu narodowego z 1939 roku / Michał Andrzejczak, Karol Dziuda. – Krzeszowice : Dom wydawniczy «Ostoja», 2011. – 576 s.
14. Roman Dmowski. Przyczynki-Przemówienia / Poznań : Nakładem «Głosu», 1934. – 143 s.
15. Chrzanowski I. i Konopczyński W. Roman Dmowski / Chrzanowski I. i Konopczyński W. // Polski Słownik Biograficzny. – Kraków, 1939-1945. – T. 5. – S. 213-225.
16. Kozicki S. Historia Ligi Narodowej: (okres 1887-1907) / Stanisław Kozicki. – Londyn : «Myśl Polska», 1964. – 623 s.
17. Pobyg-Malinowski W. Najnowsza historia polityczna Polski, 1864-1945 / Władysław Pobyg-Malinowski. – Wydawca : GRYF – S.P.K. Londyn. – T. 1., 1984. – 671 s.
18. Seyda M. Polska na przełomie dziejów. Fakty i dokumenty. T.1. / Marian Seyda. – Poznań, Nakł. Księg. Św. Wojciecha, 1927. – 543 s.; Seyda M. Polska na przełomie dziejów. Fakty i dokumenty. T.2. / Marian Seyda. – Poznań, Nakł. Księg. Św. Wojciecha, 1931. – 666 s.
19. Hrabek K. Ideologia «Przeglądu Wszepolskiego» (1895-1905) / Klaudiusz Hrabek. – Poznań, 1937. – 182 s.
20. Lutosławska-Wollikowska I. Roman Dmowski: Człowiek, Polak, Przyjaciel / Izabella z Lutosławskich Wollikowska. – Wrocław : Wydawnictwo «Nortom», 2007. – 332 s.
21. Niklewiczowa M. Pan Roman. Wspomnienia o Romanie Dmowskim / Niklewiczowa M. – Warszawa-Pułtusk: Wyższa Szkoła Humanistyczna w Pułtusku, 2001. – 338 s.
22. Kułakowski M. Roman Dmowski w świetle listów i wspomnień, t. I / Mariusz Kułakowski. – Londyn : Gryf Publications, 1968. – 432 s.; Kułakowski M. Roman Dmowski w świetle listów i wspomnień, t. II / Mariusz Kułakowski. – Londyn, 1972. – 400 s.; Kułakowski M. Roman Dmowski w świetle listów i wspomnień, t. I-II / Mariusz Kułakowski. – Poznań, Wydawnictwo Dębogyr, 2013. – 892 s.
23. Bielecki T. W szkole Dmowskiego: szkice i wspomnienia / Tadeusz Bielecki. – London: Polska Fundacja Kulturalna, 1968. – 318 p.
24. Giertych J. Pył wieku polskiej polityki: uwagi o polityce Dmowskiego i polityce polskiej lat 1919–1939 i 1939–1947 / Jędrzej Giertych. – London, 1947. – 270 s.; Giertych J. Rola dziejowa Dmowskiego 1914 r. / Jędrzej Giertych. – Chicago: nakł. Komitetu Wydawniczego, 1968 – T.1. – 812 s.
25. Micewski A. Roman Dmowski / Andrzej Micewski. – Warszawa : Wydawnictwo «Verum», 1971. – 422 s.
26. Terej J. Idee, mity, realia. Szkicy do dziejów. Narodowej Demokracji / Jerzy Janusz Terej. – Wiedza Powszechna, 1971. – 245 s.; Terej J. Rzeczywistość i polityka. Ze studiów najnowszymi Narodowej Demokracji / Jerzy Janusz Terej. – «Książka i Wiedza, 1971. – 459 s.
27. Deruga A. Polityka wschodnia Polski wobec ziem Litwy, Białorusi i Ukrainy, 1918-1919 / A. Deruga. – Warszawa : Książka i Wiedza, 1969. – 330 s.
28. Juzwenko A. Stosunek «białej» Rosji do odradzającego się państwa polskiego i jego granic / Adolf Juzwenko // Kwartalnik Historyczny. – 1973. – № 3. – R. 80. – S. 623-639; Juzwenko A. Polska a «biała» Rosja (od listopada 1918 do kwietnia 1920 r.) / Juzwenko F. – Wrocław, 1973. – 296 s.
29. Wapiński R. Endecka koncepcja granic polskich w latach 1918-1921 / Roman Wapiński // Zapiski Historyczny. – 1968. – T. 33. – № 3. – S. 193-216; Wapiński R. Endecka koncepcja polityki wschodniej w latach II Rzeczypospolitej / Roman Wapiński // Studia z Dziejów ZSRR i Europy Środkowej. – 1969. – T. 5. – S. 55-102; Wapiński R. Endecka koncepcja wobec problemów polskich ziem zachodnich / Roman Wapiński // Zapiski Historyczny. – 1966. – T. 31. – № 4. – S. 61-81; Wapiński R. Endecka koncepcja wobec kwestii ukraińskiej i białoruskiej / Roman Wapiński // Słowianie w dziejach Europy. – Poznań, 1974. – S. 301-308; Wapiński R. Idea narodu w myśli społecznej i politycznej endeckiej przed rokiem 1918 / Roman Wapiński // [w:] Idee i koncepcje narodu w polskiej myśli politycznej czasów porzobiorowych // (pod redakcją Janusza Goćkowskiego i Andrzeja Walickiego) – Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe. – 1977. – S. 220-245; Wapiński R. Historia polskiej myśli politycznej XIX i XX wieku / Roman Wapiński. – Gdańsk: Arche – 1997. – 325 s.; Wapiński R. Kresy w polskiej myśli politycznej w XIX i XX wieku (po roku 1945) / Roman Wapiński // Kresy – pojęcie i rzeczywistość. Zbiór studiów. (pod redakcją Kwiryny Handke) – Warszawa : Instytut slawistyki PAN, Towarzystwo naukowe Warszawskie, 1997. – S. 85-108; Wapiński R. Miejsce Narodowej Demokracji w zyciu politycznym Rzeczypospolitej / Roman Wapiński // Dzieje Najnowsze. – 1969. – № 1. – S. 45-60; Wapiński R. Narodowa demokracja (1839-1939) / Roman Wapiński. – Wrocław; Warszawa; Kraków; Gdańsk : Ossolineum, 1980. – 337 s.; Wapiński R. Pokolenia II Rzeczypospolitej / Roman Wapiński // Kwartalnik Historyczny. – 1983. – R. 90. – № 3. – S. 483-504; Wapiński R. Polityka i politycy: O polskiej scenie politycznej XX wieku / Roman Wapiński / Wrocław, Hardcover, Zakład Narodowy im. Ossolińskich. 2006. – 266 s.; Wapiński R. Polska między Wschodem i Zachodem – wyobrażenia i rzeczywistość. Z problematyki przemian cywilizacyjnych w XIX i XX wieku / Roman Wapiński // Nauka. – 1996. – № 1. – S. 17-36; Wapiński R. Roman Dmowski / Roman Wapiński – Lublin, 1989. – 392 s.; Wapiński R. Z dziejów tendencji i nacjonalistycznych. O stanowisku Narodo-



- wej Demokracji wobec kwestii narodowej w latach 1893-1939 / Roman Wapiński // *Kwartalnik Historyczny*. – 1973. – № 4. – S. 817-843; Wapiński R. Kresy, alternatywa czy zależność / Roman Wapiński. – [w:] *Polska Myśl Polityczna XIX-XX wieku*. t. VI, Między Polską etniczną a historyczną / pod red. W. Wrzesińskiego, Wrocław-Warszawa-Kraków, 1988. – S. 9-45.
30. Grnberg K. Dmowski i Piłsudski. Zarys konfrontacji stanowisk w kwestii polskiej przed I wojną światową / Grnberg K. // *Rozprawy z dziejów XIX i XX wieku* (pod redakcją Sławomira Kalembki), Toruń, 1978. – S. 117-131.
  31. Wrzesiński W. Niemcy w polskiej myśli politycznej / Wrzesiński W. // *Polska myśl polityczna XIX i XX wieku*. – T. 1. Wrocław, 1975. – S. 67-117.
  32. Suleja W. Kresy Wschodnie w myśli politycznej polskiej irredenty w okresie powojennym 1864-1914 / Włodzimir Suleja // *Polska myśl polityczna XIX i XX wieku*. T. 6. Między Polską etniczną a historyczną. Wrocław-Warszawa, 1988. – S. 167-186.
  33. Juzwenko F. Rosja w polskiej myśli politycznej / Juzwenko F. // *Polska myśl polityczna XIX i XX wieku*. – T.1. – 1975. – Wrocław. – S. 27-65.
  34. Tomaszewski J. Kresy Wschodnie w polskiej myśli politycznej XIX i XX w. / Jerzy Tomaszewski // *Między Polską etniczną a historyczną*. Polska myśl polityczna XIX i XX wieku. / Pod red. W. Wrzesińskiego. – T. 6. – Warszawa, 1988. – S. 101-150.
  35. Міхнік А. У пошуках свободи. Есеї про історію та політику. Переклад із польської Андрія Павлишина. / Упорядник І. Хруслінська, ред. Л.Фінберг та А.Павлишин / – К.: Дух і Літера, 2009. – 554 с.
  36. Kawalec K. Myśl polityczna Romana Dmowskiego / Krzysztof Kawalec // *Przegląd Zachodni*. – 1999. – № 3. – S. 41-58; Kawalec K. Narodowa Demokracja wobec faszyzmu 1922-1939. Ze studiów nad dziejami myśli politycznej obozu narodowego / Krzysztof Kawalec. – Warszawa, Państwowy Instytut Wydawniczy, 1989 – 289 s.; Kawalec K. O ustroju politycznym państwa Romana Dmowskiego / Krzysztof Kawalec. – Warszawa : Wydawnictwo Sejmowe, 1996. – 201 s.; Kawalec K. Roman Dmowski: wszystko, co polskie jest moje / Krzysztof Kawalec / *Biuletyn Instytutu Pamięci Narodowej*. – 2007. – T. 7. – № 8-9. – S. 117-125; Kawalec K. Spadkobiercy niepokornych. Dzieje polskiej myśli politycznej 1918-1939 / Krzysztof Kawalec / Wrocław : Zakład Narodowy im. Ossolińskich – 2000. – 292 s.
  37. Kawalec K. Roman Dmowski / Krzysztof Kawalec. – Warszawa : Drukarnia Elanders Polska, 1996. – 364 s.
  38. Walicki A. Philosophy and romantic nationalism: the case of Poland / Walicki Andrzej. – Oxford : Clarendon Press, 1982. – 415 s.; Walicki A. Trzy patriotyzmy : trzy tradycje polskiego patriotyzmu i ich znaczenie współczesne / Walicki Andrzej. – Warszawa, 1991. – 83 s.; Walicki A. The Troubling Legacy of Roman Dmowski / Andrzej Walicki // *East European Politics and Societies*. – 1999. – T. 14. – № 1. – S. 12-46.
  39. Тымковський М. Історія Польщі / М. Тымковський, Е. Кеневич, Е. Хольцер: пер. с пол. – М.: Весь Мир, 2004. – 544 с.
  40. Дильонгова Г. Історія Польщі 1795-1990 / Пер. з пол. М. Кірсенка. – Київ : Вид. дім «Києво-Могилянська Академія», 2007. – 239 с.
  41. Дыбковская А., Жарын М., Жарын Я. История Польши с древнейших времён до наших дней / Дыбковская А., Жарын М., Жарын Я. – Варшава : PWN, 1995. – 381 с.
  42. Eckert M. Historia polityczna Polski lat 1918 – 1939 / Marian Eckert – Warszawa : Wydawnictwo WSZiP, 1988. – 175 s.
  43. Kieniewicz S. Historia Polski 1795-1918 / Kieniewicz S. – Warszawa, 1998. – 587 s.
  44. Łazuga W. Dwaj realiści polityczni. Michał Bobrzyński i Roman Dmowski / W. Łazuga // *Źródła polskiej nowoczesnej myśli politycznej w XIX i XX wieku* / pod red. M. Baumgarta, J. Jekiela. – Szczecin, 1996. – 232 s.;
  45. Bulhak W. Dmowski – Rosja a kwestia polska: u źródeł orientacji rosyjskiej obozu narodowego 1886-1908 / Władysław Bulhak. – Warszawa, 2000. – 223 s.; Bulhak W. Dmowski – Rosja a kwestia polska. U źródeł orientacji rosyjskiej obozu narodowego 1886-1908 / Władysław Bulhak // *Roczniki Humanistyczne*. – 2005. – T. 53. – № 2. – S. 181-200.
  46. Borkowski A. Drogi do niepodległości w myśli politycznej i działalności Romana Dmowskiego (przed I wojną światową) / Andrzej Borkowski // *Przegląd Zachodni*. – 1988. – № 5-6. – S. 47-78; Borkowski A. Narodowa Demokracja i Roman Dmowski wobec wojny w 1920 roku. / Andrzej Borkowski // *Zycie i Myśl*. – 1990. – № 7-8. – S. 47-64; Borkowski A. Narodowa Demokracja wobec wojny na wschodzie w 1920 roku. / Andrzej Borkowski // *Biuletyn Naukowy Akademii Rolniczo-Technicznej w Olsztynie*. – 1991. – № 1(8). – S. 61-79; Borkowski A. «Zagadnienie główne». Rosja w myśli politycznej Narodowej Demokracji w latach 1893-1917. / Andrzej Borkowski // *Cywilizacja Rosji imperialnej* (pod red. P.Kraszewskiego) – Poznań : Instytut Wschodni UAM. – 2002. – S. 241-264.
  47. Wątor A. Narodowa Demokracja w Galicji do 1918 roku / Adam Wątor. – Wydaw. Naukowe US, 2002. – 405 s.
  48. Czubiński A. Dzieje najnowsze Polski do roku 1945 / Antoni Czubiński. – Poznań : Wielkopolska Agencja Wydawnicza, 1994. – 681 s.; Czubiński A. Między Niemcami a Rosją / Antoni Czubiński. – Poznań : Instytut Wschodni UAM. – 2002. – 530 s.; Czubiński A. Najnowsze dzieje Polski (1914-1983) / Antoni Czubiński. – Warszawa : Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 1987. – 462 s.; Czubiński A. Studia ostatnie / Antoni Czubiński. – Poznań: Wydawnictwo Poznańskie, 2009. – 458 s.; Czubiński A. Walka Józefa Piłsudskiego o nowy kształt polityczny Europy Środkowo-Wschodniej w latach 1918-1921. – Toruń : Wydawnictwo Adam Marszałek, 2002. – 444 s.; Czubiński A. Walka o granice wschodnie Polski w latach 1918-1921 / Antoni Czubiński. – Opole : Instytut Śląski, 1993. – 314 s.;
  49. Sawicki D. Roman Dmowski a Kościół / Sawicki Dariusz. – Warszawa, 1996. – 116 s.
  50. Stępnik K., Gabrys M. Nacjonalizm polski do 1939 roku. Wizje kultury polskiej i europejskiej / Stępnik Krzysztof, Gabrys Monika – Lublin: Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, 2011. – 460 s.
  51. Roman Dmowski i jego współpracownicy / pod redakcją Marka Białokura, Mariusza Patelskiego i Andrzeja Szczepaniaka. – Wydawnictwo : Adam Marszałek. – Toruń, 2010. – 530 s.
  52. Wysocki R. Akceptacja czy negacja? Kwestia ukraińska w poglądach Romana Dmowskiego / Roman Wysocki / [w:] *Roman Dmowski i jego współpracownicy* / Mark Białokur, Mariusz Patelski, Andrzej Szczepaniak. – Toruń, 2008. – S. 425-445.
  53. Puskow-Banka A. Polska i Polacy w myśli narodowej demokracji na przełomie XIX i XX wieku (Jan Ludwik Popławski, Zygmunt Balicki, Roman Dmowski) / Agnieszka Puskow-Banka. – Wydawnictwo : WAM, 2013. – 316 s.
  54. Eberhardt P. Twórcy polskiej geopolityki / Eberhardt Piotr. – Kraków : Wydawnictwo ARCANA – 2006. – 275 s.
  55. Andrzejczak M. Faszyzm włoski i hitlerizm w publicystyce Romana Dmowskiego w latach 1922-1939 / Michał Andrzejczak. – Wrocław: Wydawnictwo «Nortom», 2010. – 256 s.
  56. Engelgard J., Motas M. Archiwum Narodowej Demokracji / Jan Engelgard, Maciej Motas. – Wydawnictwo : Myśl Polska, 2013. – 322 s.; Motas M. Od Dmowskiego do Giertycha. Szkice z dziejów obozu narodowego // *Wydawnictwo Prasy Lokalnej*, 2012. – 228 s.
  57. Zaleska I. Roman Dmowski na tle problemu prawicowego radykalizmu przełomu XIX i XX w. / Iłona Zaleska // *Kwartalnik Historyczny*. – 2011. – R. 118. – № 4. – S. 753-772.



58. Wiśnicki J. Myśl polityczna Józefa Piłsudskiego i Romana Dmowskiego a tradycja powstańcza / Janusz Wiśnicki / *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska – Lublin-Polonia*, seC. F 1988-1989 – Vol. XLIII/XLIV – S. 175-190.
59. Maj E. Roman Dmowski i Związek Ludowo-Narodowy (1919-1928) / Ewa Maj // *Kwartalnik Historyczny*. – 1993. – R. 100. – № 2. – S. 37-54; Maj E. Romana Dmowskiego broszura «Kościół, naryd i państwo» // *Annales Universitatis Mariae Curie Skłodowska*. – Lublin : Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej. – 1998. – Vol.V. – Sectio K: Politologia. – S. 63-74; Maj E. Związek Ludowo-Narodowy 1919-1928: studium z dziejów myśli politycznej / Ewa Maj // Wydawn. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, 2000. – 503 s.
60. Krzywiec G. Szowinizm po polsku: przypadek Romana Dmowskiego (1886-1905) / Krzywiec Grzegorz. – Warszawa : Neriton: Instytut Historii PAN, 2009. – 500 s.
61. Pisuliński J. Nie tylko Petlura. Kwestia ukraińska w polskiej polityce zagranicznej w latach 1918-1923 / Jan Pisuliński. – Toruń : Wydawnictwo naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, 2013. – 480 s.

**Зелинский М.В.**

Черноморский государственный университет имени Петра Могилы

## ЛИЧНОСТЬ РОМАНА ДМОВСКОГО В ПОЛЬСКОЙ ИСТОРИОГРАФИИ

### Аннотация

В статье приводится краткий анализ степени изучения политической деятельности лидера польской национал-демократической партии Романа Дмовского в польской исторической науке. Автор концентрирует свое внимание на спорных подходах различных ученых.

**Ключевые слова:** Польша, история Польши, Дмовский, польская национал-демократия, историография.

**Zelinskiy M.V.**

Petro Mohyla Black Sea State University

## FIGURE OF ROMAN DMOWSKI IN THE POLISH HISTORIOGRAPHY

### Summary

In the article is given a short to analyse the degree of study of the political activity of the leader of the Polish National-Democratic Party R. Dmowski representation in Polish historical science. The author focuses his attention on the controversial approaches of different scholars.

**Keywords:** Poland, history of Poland, Dmowski, Polish national democrats, historiography.

УДК 94 (477.63) «1939/1945»

## ЖИТТЄВИЙ ШЛЯХ КРИВОРІЗЬКОГО ЛИЦАРЯ В РОКИ ДРУГОЇ СВІТОВОЇ ВІЙНИ

**Петрухін С.В., Шляхтич Р.П.**

Криворізький педагогічний інститут «Криворізький національний університет»

У статті висвітлюються основні етапи життя Героя Радянського Союзу Василя Ілліча Михлика українського льотчика, талановитого і досвідченого офіцера, який в роки Великої Вітчизняної війни доводив не словами, а ділом сміливість та непохитність українців, які воювали у складі Червоної армії проти нацистської Німеччини.

**Ключові слова:** В.І. Михлик, Ленінград, о. Даго.

Друга Світова війна, залишила великий слід в історії України. Безсумнівно, кожний українець який пережив цей жахливий час може вважатися героєм. І нашим завданням є пам'ятати минулі часи для того, щоб запобігти повторенню помилок наших нащадків в майбутньому. Це можливо лише через вивчення історії свого краю. І саме тому, у цій статті будемо акцентувати увагу на життєвому шляху Героя Радянського Союзу В. І. Михлика.

Василь Ілліч Михлик народився 29 грудня 1922 року в селі Солдатське, нині (Казанківського району Миколаївської області), в українській селянській сім'ї. Коли виповнилося В. І. Михлику три роки помер його батько. В 1926 році разом із матір'ю Варварою, В. І. Михлик переїхав до Кривого Рогу де навчався в криворізькій школі № 8 [4]. В 1938 році він був прийнятий до комсомолу. А через два роки,

по закінченню середньої школи В. І. Михлик вступає до авіаційного училища [5].

В 1940 році він був змушений, як і кожний патріот своєї країни, вступити на службу до рядів Червоної Армії. Своє армійське життя розпочав курсантом 1-го Вольського авіатехнічного училища імені Ленінського комсомолу, яке закінчив у вересні 1941 року [8]. Продовжилася його військова служба в с. Багай – Барановці Вольського району де він у званні сержанта був направлений на посаду авіа механіка [6, с. 7]. А в період між 1942 по 1943 р. перевчився на льотчика в навчальному центрі № 224 [4].

Проте, зустрівся В. І. Михлик із реальною картиною війни лише в травні 1943 р. під час бойових вильотів на Курській дузі. Після корінного перелому у війні він брав активну участь битві над Орлом, Брянском, в боях за ліквідацію блокади Ленінграда, в битві під Нарвой і Псковом, на Карельском пере-

шийку, а також у боях за звільнення Виборгу, Естонії, Литви, Східної Пруссії [5].

Найбільше увагу привертає, діяльність В. І. Михлика в обороні Ленінграда в травні 1943 року [8]. Під час оборони Ленінграда, радянські війська прикладали не людські зусилля, щоб прорвати німецьку блокаду. На долю радянських льотчиків було покладено важке завдання: тримати під вогнем ворожі укріплення, знищувати живу силу і техніку ворога. Робити вильоти вони змушені були декілька разів на день, в різних погодних умовах. Найважливішим завданням льотчиків в цей період була ліквідація ворожої артилерії, а також ППО (протиповітряної оборони) ворога, так як вона створювала Червоній армії певні перешкоди в подальшому просуванні [6, с. 10]. Активну роль в обороні Ленінграду приймав і В. І. Михлик.

В один із зимових днів 1943 року він разом із своїм товаришем, стрільком Іваном Фаюстовим повів червоноармійський ІЛ – 2 на штурм ворожої автocolонії, яка рухалася по залізничній станції Мшинська. Льотчики вже готувалися атакувати автоколонну, але, нащовхнувшись на німецькі літаки класу «Фокке – вульф». Тому, змушені були прийняти бій побудувавши щільний порядок для зменшення шансу бути підбитими. Німецькі літаки, в свою чергу, трималися на значній відстані, причиною було те, що вони боялися кулеметів повітряних стрільків. Зненацька радянські літаки були обстріляні німецькою артилерією. В результаті бою з ворожою авіацією, В. І. Михликом було збито один німецький літак класу «Фокке – вульф». Він робив все, щоб уникнути пошкодження ІЛ – 2. Але все ж таки, його літак був підбитий. Кулеметна черга пошкодила елерон (рульову поверхню, що представляє собою частину хвостової (або кінцевої) частини крила літака, яка була призначена для керуванням позовжньою осі), а також було пошкоджено руль повороту.

Отже, становище В. І. Михлика було не з найкращих. Ситуація набирала критичного стану, він розумів, що не долетить до аеродрому тому, змушений був прийняти безвихідне рішення сісти на території ворога. Німці знаходилися неподалік і він чув їхні постріли, проте, навіть розуміючи те, що він може бути схоплений В. І. Михлик не покинув свого товариша І. Фаюстова і допоміг йому вибратися з літака. Протягом 3 днів вони блукали лісом і лише на четвертий день їм вдалося перейти лінію фронту і вийти до позицій радянських військ [6, с. 9-10]. Отже, героїзм В. І. Михлика проявлявся не тільки в повітряних боях, але і на землі. Він не шкодуючи свого життя, врятував свого товариша і не покинув І. Фаюстова в трудну хвилину.

Пізніше В. І. Михлик потрапив до Ленінграду. Під час перебування там він здійснив близько 188 вильотів. На фюзеляжі літаку В. І. Михлика був намальований силует Петропавловської фортеці, а під нею він написав « За Ленінград ». Так, щоб кожний бачив, що в повітрі – ленінградовець [1].

В серпні 1944 року В. І. Михлика призначають штурманом 566-го штурмового авіаційного полку (277-я штурмова авіаційна дивізія, 13-я Повітряна армія, Ленінградського фронту). В складі дивізії старший лейтенант В. І. Михлик здійснює близько 105 бойових вильотів, завдавши німецьким військам великої шкоди в живій силі і техніці. Того ж самого року, під час боїв за визволення балтійських прибережних островів В. І. Михлику було доручено прикривати висадку радянського десанту на острові Даго. Це було на початку жовтня 1944 року. Підлетівши до острова, В. І. Михлик помітив висадку радянського десанту. Його передова група вже вела

бій за невеликий населений пункт недалеко від берега. Радіостанція наведення нажал не було, і це ускладнювало льотчикам пошук цілі, тому їм довелося шукати ворога самотійно. А для цього треба було дуже низько летіти над землею, щоб при такій погоді розгледіти серед каменів гітлерівців. Відстань між німцями і військами Червоної армії становила всього близько 100 метрів. В такій ситуації можна було вдарити і по своїм військам, але В. І. Михлик повів ланку в атаку. Під сильним вогнем противника наші льотчики зробили 16 заходів на німецькі позиції. В результаті бою було знищено значну частину німецьких військ.

Повертаючись на аеродром В. І. Михлик вдруге вирішив здійснити політ над о. Даго у парі зі своїм кращим льотчиком – О. Артем'євим. Укомплектувавши своє озброєння вони здійснили ще одну атаку на позиції ворога. Коли вони вже підлетіли до того, місця де раніше кипів бій не на життя, а на смерть, то побачили, що на місці колишнього бою вже господарювали радянські піхотинці. Довелося їм знову «мацати землю» і шукати ціль. В результаті, завдяки рішучості В. І. Михлика радянський десант з невеликими втратами зміг зайняти значну частину острова Даго.

Це була його остання штурмова атака на Ленінградському фронті. Восени 1944 року частина в якій служив В. І. Михлик, увійшла до складу 3 – Білоруського фронту. Тут як один із найталановитіших і досвідчених офіцерів, В. І. Михлик був призначений командиром авіаескадрильї і отримав звання капітана. Його ескадрильї брала участь у прориві сильно укріпленої німецької оборони на підступах до Східної Пруссії. Під час проведення наземних військових операцій, літаки дуже тісно взаємодіяли з наземними військами. Вклад, В. І. Михлика у перемогу, був величезний, взаємодіючи з наземною артилерією він не тільки воював в небі і на землі, а також, допомагав нашим артилеристам корегувати їхні постріли, більш влучно попадати в задану ціль [8].

На 3-му Білоруському фронті ескадрильї, під керівництвом В. І. Михлика, здійснила 309 успішних бойових вильотів, причому втратила лише один літак. За час боїв на цьому фронті полк, в якому служив В. І. Михлик, став Червонопрапорним, а дивізія була нагороджена орденом Кутузова. У цьому була заслуга і В. І. Михлика, який своїми бойовими справами повсякденно примножував славу дивізії [7]. Він умів не тільки відмінно пілотувати літак і ефективно використовувати його озброєння, але й добре орієнтуватися як в повітрі, так і на землі. Досвід, накопичений в бойових польотах на різних ділянках фронту, допомагав йому добре розбиратися в наземній обстановці, впізнавати ворога на місцевості та успішно виконувати завдання командування [3, с. 12].

Зароки війни В.І. Михлик із своєю ескадрильєю ІЛ –2 знищив 50 ворожих літаків, 100 гармат, 7 паравозів, 150 вагонів з живою силою і технікою фашистів, 100 гармат [2, с. 6]

23 лютого 1945 за мужність і військову доблесть, проявлені в боях з ворогами, В. І. Михлик був удостоєний звання Героя Радянського Союзу. До березня 1945 року був командиром ескадрильї того ж полку і дивізії в якій він служив раніше (1-я Повітряна армія, 3-й Білоруського фронту). Капітан В. І. Михлик здійснив, ще 82 бойових вильоти, війну вже закінчив у Кенігсберзі. З 29 червня 1945 року за свої заслуги він вдруге був нагороджений медаллю «Золота Зірка». Після війни з підписанням мирного договору розпочалося мирне життя. Проте, до самої смерті В. І. Михлик ніколи не забував най-

величніше місто Ленінград, яке йому випала честь захищати. Помер двічі Герой Радянського Союзу уродженець Кривого Рога В. І. Михлик у день свого народження – 29 грудня 1996 року. Він був похований у Москві на Троєкуровському кладовищі [8]. Наше місто ніколи не забуде нашого захисника, на його честь в Кривому Розі встановлений бронзовий бюст на гранітному п'єдесталі який розміщений на Жовтневій вулиці і вулиці Янова з 23 лютого 1949 року. Скульптором, був А. С. Кондратов, архітектором К. В. Савицький [2, с. 6].

Отже, вклад В. І. Михлика у спільну перемогу радянських військ проти німецьких загарбників є

величезний. Показавши на своєму прикладі те, що український дух незламний і як, що буде потрібно він знову відродиться проти іншого ворога який посміє посягнути на нашу Батьківщину. Проте, найважливіше пам'ятати нашому поколінню те, що такі люди, як В. І. Михлик наші земляки, батьки і родичі здійснили неможливе для того, щоб в нас було майбутнє вони не щадили себе, проливали свою кров за краще життя. І нашим головним завданням на сьогодні є збереження пам'ять про тих хто віддав своє життя за наше майбутнє, бо лише тоді наш український народ зможе усвідомити свою історію, якою потрібно гордитися і ніколи не забувати.

### Список літератури:

1. Буров А.В. Твои герои, Ленинград [Электронный ресурс] / А.В. Буров. Л. : Лениздат, 1970. Режим доступа до ресурсу: <http://blokada.otrok.ru/library/burov/burov.php?t=193>
2. Бухтіяров В. Вклонімся тим святим місцям/ В. Бухтіяров // Сднання поколінь. – 2011. – № 6(8) р. – С. 6
3. Власенко А. Герои Криворожья/ Андрей Власенко // Пульс. – 2 червня 2010. – № 22(099). – С. 12
4. Воронова Т. Копія оригіналу автобіографії В. І. Михлика/ Т. Воронова Фонд Криворізького Міського Історико – Краєзнавчого Музею.
5. Петренко В. Бюст дважды героя Советского Союза В. И. Мыхлика. [Электронный ресурс] / В. Петренко. Режим доступа до ресурсу: [http://krivourog-history.blogspot.com/2011/01/blog-post\\_03.html](http://krivourog-history.blogspot.com/2011/01/blog-post_03.html)
6. Постников С. В. Боевые звезды Вольска : Очерк о волчанах – героях Советского Союза / С. В. Постников Саратов: Научная книга, – 2008. – 230 с., ил.
7. Симонов А. А. Дважды Герой Советского Союза Мыхлик Василий Ильич [Электронный ресурс] / А. А. Симонов. Режим доступа до ресурсу: [http://www.warheroes.ru/hero/hero.asp?Hero\\_id=334](http://www.warheroes.ru/hero/hero.asp?Hero_id=334)
8. Фалалеев Ф. Я. Сто сталинских соколов. В боях за Родину. [Электронный ресурс] / Федор Яковлевич Фалалеев Режим доступа до ресурсу: [http://royallib.ru/read/falaleev\\_fedor/sto\\_stalinskih\\_sokolov\\_v\\_boyah\\_za\\_rodinu.html#471093](http://royallib.ru/read/falaleev_fedor/sto_stalinskih_sokolov_v_boyah_za_rodinu.html#471093)

**Петрухин С. В., Шляхтич Р.П.**

Криворожский педагогический институт «Криворожский национальный университет»

## ЖИЗНЕННЫЙ ПУТЬ КРИВОРОЖСКОГО РЫЦАРЯ В ГОДЫ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

### Аннотация

В статье освещаются основные вехи жизни Героя Советского Союза Василия Ильича Михлика украинского летчика, талантливого и опытного офицера, который в годы Великой Отечественной войны доказал не словами, а делом смелость и стойкость украинцев, которые воевали в составе Красной армии против нацистской Германии.

**Ключевые слова:** В.И. Михлик, Ленинград, о. Даго.

**Petrukhin S.V., Shlyahych R.P.**

Krivoy Rog Pedagogical Institute «National University of Krivoy Rog»

## THE LIFE PATH KRIVOROZHSKOGO KNIGHT IN THE YEARS OF THE WORLD WAR II

The article considers the main stages of the life of Hero of the Soviet Union Vasiliy Ilyicha Muhlika ukrainian pilot, talented and experienced officer, who in the years of the great patriotic war proved not words, but deeds of courage and steadfastness of ukrainians who fought in the Red army against nazi Germany.

**Keywords:** V.I. Muhlik, Leningrad, island Dago.

## ИСТОРИЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ КНЯЖЕСТВ РУСИ: ФОРМИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ И ГРАНИЦ (XI–XII ст.)

Печенина Н.А.

Криворожский педагогический институт «Криворожский национальный университет»

В статье рассматривается историческая политическая география княжеств Руси в XI–XII веках. В центре внимания – процесс формирования территорий и границ юго-западных русских княжеств и земель. Выделены особенности политического развития Галицкого и Волынского княжеств.

**Ключевые слова:** историческая география, территория, границы, княжество, летопись.

**И**сторическая география – это специальная историческая дисциплина, комплексная историко-географическая отрасль знаний, которая изучает пространственные аспекты исторического процесса. Как научная дисциплина она также занимается изучением физико-географической среды прошлых эпох и тех изменений, которые происходили в определенный исторический период на определенной территории. В сфере ее внимания и взаимовлияние человека и природы. В своем развитии она тесно сталкивалась с этнографией, топоимией, с рядом других научных дисциплин.

Проблемами исторической географии занимались историки XVII–XVIII вв., главное внимание уделяя изучению взаимоотношения человека и природы в прошлые исторические периоды. Украинские историки XIX–XX вв. в своих монографиях также рассматривали географические условия жизни народа, описывали природу Украины в разные периоды ее истории.

Процесс возрождения науки усиливается в 90-е годы XX в. При Институте истории Украины НАН Украины начал работать отдел специальных исторических дисциплин, где вопросы исторической географии исследуют П.Тронько, Я.Верменич, Т.Балабушевич, М.Дмитриенко, А.Попельницкая, В.Шандра и др.

Данная статья является попыткой охарактеризовать основные тенденции формирования территорий и границ юго-западных княжеств Руси в XI–XII вв.

В середине XII в. Киевская Русь распадается на самостоятельные княжества и перестает существовать как единое государство. Образуются совершенно самостоятельные княжества и земли. Постепенно оформляется новая политическая карта Руси, на которой Киевская земля сохранилась в пределах между Днестром и Горынью, Полесьем и Степью [5, с. 476].

В отличие от большинства земель, Киевская земля, которая была давним политическим и территориальным центром Древнерусского государства, не превращается в наследственную вотчину какой-либо княжеской линии, а на протяжении XII – 1 половины XIII в. считается собственностью великокняжеского киевского престола.

Формирование территории Киевской земли в основном завершается во 2 половине XI в., когда Русская земля была разделена на три части между Киевом, Черниговом и Переяславом. К киевскому престолу отошли бывшие Полянское Правобережье, земли древлян, юго-западные районы расселения дреговичей, а также земли уличей в бассейне Южного Буга [4, с. 55]. В часы феодальной раздробленности пределы Киевской земли постоянно претерпевали изменения. Иногда к киевским владениям присоединялись земли других кня-

жеств. Киевские князья из династии черниговских Ольговичей удерживали за собой землю вятичей и частично Припятское Левобережье, а во время княжения в Киеве представителей рода Мономаха статус киевских доменных владений получили Посеймье и Туровская волость.

Имел место и обратный процесс, когда в результате раздачи киевских волостей младшим князьям, князьям-изгоям, а нередко и сильным удельным князьям, постоянно претендовавшим на долю в родовом наследии, владения собственно Киева значительно сокращались.

Одновременно с формированием территории Киевской земли определялись и ее границы. На Левобережье, после выделения Черниговщины в отдельное княжество, Киеву оставалась небольшая полоса земли (шириной в 10–15 км), которая вытянулась от Десны до Трубежа [1, с. 7]. Среди киевских владений летопись называет здесь Ольжичи, Лутаву, Моровийск, Городец, Саков, Рудичи. Центром Заднепровской киевской волости был Саков. Лутаву и Моровийск находились на киево-черниговском пограничьи, недалеко от Десны. Здесь происходили встречи и переговоры князей киевских с черниговскими. Впоследствии эти населенные пункты вошли в состав черниговских владений. Как крайний пункт Киевской земли на левом берегу Днестра Ольжичи упоминаются в летописи трижды – под 1142, 1161 и 1183 годами [3, с. 194, 281, 332]. На правом берегу северные рубежи Киевской земли проходили по водоразделу Припяти, Березины и Немана. Эти земли, населенные дреговичами, на протяжении почти всей истории Руси находились под влиянием Киева. Главный город дреговичей Туров был расположен на правом берегу Припяти, в этом районе летопись называет также Чичерск, Брягин, Случеск, Клеческ, Чарторыйск, Дубровицу и другие города, находившиеся под властью киевских князей [3, с. 196].

Западные пределы Киевской земли уже в X–XI вв. дошли до Горыни и Западного Буга, где располагалась Берестейская область. Юго-западные рубежи Киевской земли проходили по линии верхнего течения Южного Буга и Случи. Летопись в числе киевских называет здесь такие города, как Божский, Котельница, Межибожье [1, с. 7]. Между верхним течением Южного Буга, Тетерева и Случи находились Болоховские города Деревич, Губин, Кудин, Дядьков и другие, выделившиеся во второй четверти XIII в. в отдельный княжеский надел.

Южные рубежи Киевской земли во 2 половине XII в. отодвинулись значительно южнее реки Рось и, вероятно, доходили до Тясмина.

Киевская земля в XI–XIII вв. была одной из развитых и густонаселенных областей Руси. Общее количество ее городов, упоминаемых в письменных источниках, достигала 79 [4, с. 58]. Центром Киевской земли оставался Киев, который был одним



из крупнейших городов не только Руси, но и всей средневековой Европы. Важную роль в жизни Киевской земли играли города Вышгород, Белгород, Василев, а также крепости, входившие в систему оборонительного кольца вокруг Киева.

Черниговское, а позже и Новгород-Северское княжества были составными частями древней Русской земли, того государственного и территориального ядра Руси, которое сложилось еще в IX в. Процесс формирования Черниговского удельного княжества завершился в XI в., когда Ярослав Мудрый, отдав Чернигову бывшие земли радимичей, вятичей, а также Муромскую волость и Тмутаракань (современная Тамань), посадил там сына Святослава. Черниговская земля уже в первой четверти XII в. включала территорию, расположенную в бассейнах Десны и Сейма, Сожа и Верхней Оки. Границей между Черниговской и Киевской землями считался Днепр, но на самом деле в районе Киева межа проходила на определенном расстоянии от него. Выше Десны и Припяти черниговские владения переходили на правый берег Днепра. Северные границы Черниговской земли простирались до верховьев Сожа, Ипути, Десны, где находились города Чичерск и Вщиж. Северо-восточная граница княжества доходила почти до Москвы [1, с. 78].

Посеймье занимало промежуточное положение между Черниговской и Переяславской землями. В конце 30-х годов XII в. оно снова вошло в состав Черниговской земли. Главным городом Посеймья был Курск, который находился на границе со Степью и нередко подвергался половецким нападением.

В бассейнах Десны, Сейма и Снова известны города Новгород-Северский, Глухов, Путивль, Трубецк, Сновск, Рыльск, Стародуб. На юге между Десной и Днепром граница Черниговщины проходила по водоразделу Остера, верховьями Трубежа и Супоя. Летопись упоминает здесь Бахмач, Белую Вежу, Лутаву, Морювский и другие населенные пункты [3, с. 274].

Стольный город Черниговской земли – Чернигов, расположенный на Десне, уже с конца IX – начала X в. выступал как важный политический и экономический центр Руси.

В конце XI в., по решению Любечского княжеского съезда, на базе старой Сновской тысячи было создано Новгород-Северское княжество. Главным его городом стал Новгород-Северский на Среднем Подесенье, возникший еще в X в., а в середине XII в. превратившийся в один из выдающихся городов Черниговской земли [4, с. 61]. Формально Новгород-северские князья подчинялись Чернигову, но фактически проводили самостоятельную, независимую политику. Это иногда приводило к тому, что Новгород-Северское княжество попадало в зависимость от князей суздальских, а еще чаще – от киевских.

Крупнейшими городами Посеймья были Курск и Путивль, получившие свои названия от небольших притоков Сейма – Путивльки и Куры. Курск как центр Посеймья упоминается в летописи в конце XI в., но возник город значительно раньше. С середины XII в., в связи с нападениями на юго-восточные рубежи Черниговщины кочевников, быстрыми темпами проходил процесс заселения и освоения земель вятичей. Здесь возникали новые и расширялись старые города и феодальные замки Вщиж, Вятичи, Брянск, Карачев, Козельск, Мценск, Дидославль и др.

Со второй половины XII в. Курск потерял значение главного города восточной части Северской земли. Таким городом, возможно, стал Путивль, расположенный в нижнем течении Сейма.

В отличие от большинства других, Переяславское княжество в XII – первой половине XIII в. фактически не имело политической самостоятельности и находилось в полной зависимости от Киева. На западе и севере границы Переяславской земли проходили по Днепру, Корани, Десне, Остру, на северо-востоке – по верховьям Удае, Сулы, Хорола и Псла. Крайний переяславский пункт на северо-западе – Остерский городок – стоял при впадении в Десну Остра. На востоке переяславские земли граничили со Степью. Центр земли, Переяслав, был выгодно расположен – недалеко от Днепра, при впадении реки Альты в Трубеж [1, с. 124]. Упомянутый уже на первых страницах летописи, он в XII – первой половине XIII в. превратился в один из крупнейших южнорусских городов, стал крепостью, которая сыграла решающую роль в борьбе Руси с кочевниками. К востоку и юго-востоку от Переяслава, начиная от поймы Днепра, были сооружены высокие земляные валы, упоминающиеся в летописи под 1095 г. [3, с. 137]. На северо-западной границе Переяславской земли стояла известная крепость Остерский городок [3, с. 195], на Трубеже летопись упоминает крепости Баруч и Бронькняж, на Удае – города Прилуки, Переволока, Полкостень. Больше городов Переяславской земли располагалось по Суле, которая служила юго-восточной границей древней Руси.

Юго-западные княжества Руси – Волынское и Галицкое – возникли не в результате распада Киевской Руси, а как следствие местного развития: в то время, когда на эту территорию распространилась власть Киева, здесь уже существовали многочисленные города с господствующим классом феодалов, которые смогли объединить земли, населенные дубибами, тиверцами, хорватами, бужанами и другими племенами. Политика великих киевских князей относительно Волыни и Галиции не находила поддержки среди местной знати, и уже с конца XI в. началась ее борьба за обособление этих земель от Киева. Особенно сильную оппозицию киевскому князю составляли младшие сыновья Ростислава Владимировича, которые в 90-х годах XI в. с помощью местного боярства начали объединение Галицкой земли.

Волынь была сравнительно небольшой западной окраиной Древнерусского государства. Зависимость ее от Киева, а позже и от Галича привела к тому, что определить более-менее стабильные границы этой земли чрезвычайно трудно. На востоке сначала рубеж между Киевской и Волынской землями проходил по среднему течению рек Стыри, Горыни и Случи. В конце XII – начале XIII в. вокруг этой пограничной линии между киевскими и галицко-волынскими князьями возникали нередко недоразумения, а примерно с 30-х годов XIII в. Погоринье окончательно отошло к Волыни. Северная граница волынских земель проходила от впадения р. Тура в Припять до водораздела Пины и Муховца. Здесь летопись называет такие волынские города, как Турийск, Любомль, Мельница, Камень, Кобрин. На западе граница Волыни была одновременно и государственной границей Руси с Польшей. Проходила она от устья р. Нури далее на юг через верхнюю Кросну, вдоль р. Тисменицы и Вепри. Конечно, границы эти в известной степени условные, поскольку и к западу от очерченной линии находились древне-русские населенные пункты. Земли между Бугом и Вислой можно считать русско-польским этническим пограничьем, из-за которого тогда не раз возникали конфликты. Граница между Волынью и Галицией до их объединения проходила от р. Сан по р. Любачивка к верхнему течению Северного Буга и дальше на Горынь и Серет. Крайними во-

льнскими городами здесь были Броды, Кременец. Южные рубежи Волыни также не были стабильными. Они то спускались к линии Любачева, Божеска, то поднимались до Белза и Перемышля [2, с. 21].

Волынская земля получила свое название от древнего ее центра – г. Волынь на Буге. Уже в начале XI в. он сошел с исторической арены и уступил место новому стольному городу Владимиру, основанном киевскими князьями на р. Луге почти в центре Волынской земли. Из городов, располагавшихся вблизи Владимира и принадлежавших Владимирскому княжеству в XII в., следует назвать Любомль, Каменец, Червень. Холм, основанный Даниилом Романовичем около 1237 [3, с. 418], должен был играть роль волынского форпоста в борьбе с литовцами и ятвягами. Волынская земля традиционно имела тесные связи с Киевом. Со времен Ярославичей великие киевские князья смотрели на эту окраинную землю как на свою вотчину, в связи с этим Волынь вплоть до середины XII в. не имела собственной династии князей. Только на время княжения Изяслава Мстиславовича Волынь получила статус наследственной вотчины и надолго осталась за его родом.

Формирование Галицкого княжества происходило примерно в таких же условиях. На северо-востоке Галицкое княжество граничило с Волынью, на востоке – с Киевской землей. Рубеж между ними проходил по верхнему течению Горыни, Случи и Южного Буга. Колонизация южных земель началась еще в конце XI в., а уже со второй четверти XII в. в политическую и экономическую зависимость от Галича попали земли Днестро-Дунайского низа. Здесь возникло оригинальное по своей поли-

тической структуре Берладское княжество, населенное разноязычным торгово-промышленным людом, сосредоточенным в городах Берладь, Белгород, Чернь, Романово на Молдове, Сучава, Сирет, Галач, Баня и др. Сначала в них сидели посадники Василька Ростиславича, а затем и Владимира Мономаха.

Во второй четверти XII в. Берладь получила статус княжеского города, и там время от времени сидел Иван Ростиславич. На западе Галицкая земля (Червенщина) граничила с Польшей и Венгрией. Граница между ними проходила от устья Сана по водоразделу рек Вислока и Вислоки, далее – по Карпатам к Семиградью и по Сирету на юг. В состав Галицкого княжества входила также Закарпатская Русь. Основными центрами Галицкой земли были Перемышль, Звенигород, Тереволь и Галич [2, с. 22].

Главным городом Галицкой земли с 40-х годов XII в. стал Галич. Быстрый рост и развитие города обусловлено выгодным географическим расположением. Река Днестр была важным торговым путем, кроме того, в окрестностях Галича залегали значительные залежи соли. Город представлял собой также большой торгово-ремесленный и феодальный центр. Будучи большим епископским центром, Галич быстро набрал также значение культурного центра.

Таким образом, процесс политического дробления был естественным следствием развития феодального строя. Он имел и определенное прогрессивное значение, поскольку сопровождался подъемом экономики в отдельных землях. Однако потеря государственного единства и княжеские междоусобицы подрывали могущество Киевской Руси, чем и воспользовались внешние враги.

#### Список литературы:

1. Древнерусские княжества X–XIII в. – М.: Наука, 1975. – 308 с.
2. Котляр М. Ф. Галицко-Волинське князівство (до 800-ліття утворення) / М. Ф. Котляр // Український історичний журнал. – 2000. – № 1. – С. 21–32.
3. Літопис руський за Іпатіївським списком / [пер. з давньорус. Л. Є. Махновця; відп.ред. О. В. Мишанич]. – К.: Дніпро, 1989. – 591 с.
4. Насонов А. Н. «Русская земля» и образование территории древнерусского государства / А. Н. Насонов. – С-Пб, 2002. – 282 с.
5. Рыбаков Б.А. Киевская Русь и русские княжества XII-XIII вв. / Б.А.Рыбаков. – М., 1982. – 592 с.

**Печеніна Н.А.**

Криворізький педагогічний інститут «Криворізький національний університет»

### ІСТОРИЧНА ГЕОГРАФІЯ КНЯЗІВСТВ РУСИ: ФОРМУВАННЯ ТЕРИТОРІЙ ТА КОРДОНІВ (XI–XII ст.)

#### Анотація

У статті розглядається історична політична географія князівств Русі в XI–XII ст. У центрі уваги – процес формування територій та кордонів південно-західних руських князівств і земель. Виділено особливості політичного розвитку Галицького та Волинського князівств.

**Ключові слова:** історична географія, територія, кордони, князівство, літопис.

**Pechenina N.A.**

Krivoy Rog Pedagogical Institute «Krivoy Rog National University»

### HISTORICAL GEOGRAPHY OF RUSS PRINCIPALITIES: THE FORMATION OF TERRITORY AND BORDERS (XI–XII CENTURY)

#### Summary

The article deals with the historical political geography of Russ principalities in the XI–XII centuries. The process of formation of territories and borders southwestern Russ principalities and lands was analyzed. Author highlights the features of political development of Galitsky and Volhynia principalities.

**Keywords:** historical geography, territory, borders, principality, Chronicle.

# ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ



## КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ БІОГАЗУ В УКРАЇНІ

Андрійчук І.В., Метешоп І.М., Олексин О.П.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Досліджено особливості використання альтернативних енергоресурсів у провідних світових країнах. Сформовано економічні передумови розвитку альтернативних джерел енергії, зокрема біогазу. Виокремлено проблемні питання використання альтернативних енергоресурсів.

**Ключові слова:** альтернативні джерела енергії, біогаз, економічні передумови, нормативно-правова база, фінансові ресурси.

**Постановка проблеми.** Надмірне споживання в промисловості України паливно-енергетичних ресурсів, вичерпування ресурсів основних видів національних енергоносіїв, постійне зростання їх вартості, поставили економіку країни у пряму залежність від імпортованих енергоносіїв. Отже, гострою проблемою держави у сучасних ринкових умовах, яка потребує нагального вирішення, є енергетична.

На сьогоднішній день близько 55% усіх споживаних енергоресурсів Україна імпортує, зокрема імпортний природний газ становить понад 32% всього споживання. [2]

У цьому контексті актуальним є вивчення можливостей використання альтернативних відновлювальних джерел енергії, їх розвиток та всебічне використання. Перспективи їх впровадження у паливний баланс країни доцільно розглядати як один із головних факторів розвитку енергетики України, в цілому.

Наявність широкої сировинної бази в Україні створює всі умови для впровадження інноваційних технологій виробництва біогазу, як одного із альтернативних паливно-енергетичних ресурсів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемами та перспективами виробництва біогазу як альтернативного джерела енергії займаються такі українські дослідники та вчені, як Бойка Є., Гелетухи Г., Демчак І., Долинського А., Железна Т., Жовніра М., Кернасюк Ю., Кобець М., Козоріз М., Коненченков А., Кузнецова А., Ласкаревського В., Лісничий В., Серeda Л. та ін. Проте дана проблематика має на сьогодні багато невирішених питань, що потребують глобальних системних досліджень.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В умовах недостатнього забезпечення України власними паливно-енергетичними ресурсами, біогаз стає одним із найбільш доступних, економічних та перспективних альтернативних джерел енергоресурсів, зокрема для сільського населення та підприємств, зайнятих переробкою сільськогосподарської продукції. Між тим потребують подальшого вирішення питання формування та окреслення передумов розвитку альтернативних енергоресурсів, зокрема біогазу, їх ширшого застосування у практичній діяльності підприємств.

Слід врахувати, що отриманню енергії з біогазу сприяють її високий потенціал і поновлюваний характер, надійність енергозабезпечення та можливість значного зниження викидів шкідливих речовин в атмосферу. Біоенергетика робить значний вклад у вирішення екологічних проблем за рахунок використання відходів, позитивно впливає на соціально-економічний розвиток територій.

**Мета статті.** Розкриття особливостей використання альтернативних енергоресурсів у провідних

світових країнах, формування економічних передумов розвитку альтернативних джерел енергії, зокрема біогазу, виокремлення проблемних питань, бар'єрів у використанні альтернативних джерел енергії є головною метою даної статті.

**Виклад основного матеріалу.** Біомаса, як альтернативний паливно-енергетичний ресурс, впевнено посідає четверте місце у світі за обсягами виробництва та споживання енергії. Її частка у загальному постачанні первинної енергії сягає 10%. [1]

У секторі виробництва теплової енергії біомаса також знаходиться на четвертому місці після вугілля, природного газу та нафти.

Суттєвих успіхів в розвитку біоенергетики досягнуто в Європейському союзі. Так, у Латвії частка біомаси у валовому внутрішньому енергоспоживанні становить близько 28% – лідер серед країн ЄС, у Швеції – 22%, у Фінляндії – 21%, в Данії – 17%, в Австрії – 16%, у Німеччині – 8%. Для порівняння: у США внесок біомаси до загального енергоспоживання становить 3,9%, в Україні – 1,24%. [1]

Найбільше значення біомаса відіграє в секторі виробництва теплової енергії. Наразі з неї виробляється – близько 15% загального обсягу теплової енергії в ЄС.

Майже вся тепла енергія з відновлюваних джерел енергії отримується за рахунок біомаси та органічних відходів.

У низці країн показник виробництва теплової енергії з біомаси значно вищий за середньоєвропейський: Швеція – 61%, Австрія – 37%, Данія – 35%, Фінляндія – 32%.

У структурі самої біомаси, що використовується для виробництва теплової енергії, в більшості країн ЄС основна частка припадає на тверду біомасу. У Фінляндії – 94%, в Польщі – 93%, в Австрії – 89%, у Швеції – 78%.

У Європі використання біогазу набуло найбільшого поширення у таких країнах, як Данія та Німеччина. Там діють тисячі біогазових установок. Отриманий з них біогаз використовується для роботи блочних ТЕЦ, електричною потужністю від 25 кВт до 1,0 МВт та тепловою – від 50 кВт до 2,0 МВт. При цьому ТЕЦ потужністю в 1 МВт є достатньою для забезпечення електрикою декількох сіл або переробного заводу. Надлишок електрики продається енергопостачальним компаніям за пільговим підвищеним тарифом, встановленим як пряма норма закону.

У Швеції почали розвивати інфраструктуру, яка дає змогу заправляти автобуси й легкові автомобілі стисненим біогазом, який заздалегідь збагачено до якості природного газу. Сучасні екологічно чисті технології спалювання твердих побутових відходів великих міст дозволяють одержувати газову суміш для використання у газотурбінних установках



міні-ТЕС потужністю 5,0-15 МВт. У Німеччині вже працює понад 20 таких блочних електростанцій з мобільним контейнером. Важливо зауважити, що стимулюючі тарифи на електроенергію, отриману із поновлюваних джерел, запроваджені в багатьох інших країнах Європи (Австрії, Фінляндії, Швеції, Чехії, Польщі), США і Канаді. [1]

Виходячи із Європейського досвіду можна виділити основні види енергії, що можна отримати із біомаси, вони наведені на рисунку 1.

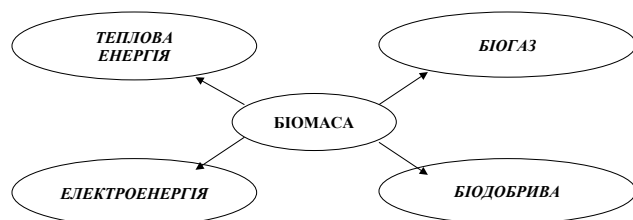


Рис. 1. Основні види енергії з біомаси

Виходячи із опрацьованих наукових джерел можна виділити наступні передумови розвитку альтернативних джерел енергії, зокрема біогазу:

**Природні:** наявність в Україні великого обсягу біологічної сировини необхідної для виробництва біогазу, значний обсяг водних ресурсів (допоміжна сировина при виробництві біогазу)

**Економічні:** стрімко зростаючі ціни на традиційні енергоносії, заміщення імпортного газу біогазом і як наслідок поліпшення платіжного балансу України, невисокі ціни на воду (значно нижче ніж в Європі)

**Фіскальні:** звільнення від сплати податку на прибуток компанії з виробництва альтернативної електроенергії, звільнення від сплати імпортних мит і ПДВ при імпорті обладнання.

**Політичні:** необхідність зниження залежності від зовнішніх постачальників енергоресурсів, лояльність міжнародних фінансових організацій до проектів альтернативної енергетики (можливість залучення фінансових ресурсів на пільгових засадах)

**Екологічні:** Зниження викидів важких частинок в атмосферу, виконання Україною взятих на себе міжнародних екологічних зобов'язань. [2]

Дослідження показали, що для розвитку альтернативних джерел енергії в Україні потрібно подолати дві ключові проблеми: перша – удосконалення нормативно-правової бази, друга, мабуть ще складніша за першу, фінансові ресурси, всі інші проблеми похідні від цих двох.

Основними нормативно-правовими документами, що стосуються сфери використання альтернативних паливно-енергетичних ресурсів та їх фінансового забезпечення, є:

- Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 № 74/94-ВР, згідно якого до АПЕР включають потоки енергії Сонця, вітру, тепла Землі, енергії океанів, морів, річок, біомаси, які постійно існують або періодично з'являються в навколишньому природному середовищі [5, с. 283]. У якому передбачено, що кошти фондів енергозбереження можуть використовуватись для розвитку нетрадиційної енергетики, розробки енергетичних стандартів, норм і нормативів, участі в оснащенні підприємств засобами обліку, контролю та управління енерговикористанням надання податкових пільг підприємствам, які використовують устаткування, що працює на АПЕР;

- Закон України «Про альтернативні види рідкого та газового палива» від 14.01.2000 № 1391-XIV,

що визначає правові, соціальні, економічні, екологічні та організаційні засади виробництва (видобутку) і споживання альтернативних видів рідкого та газового палива на основі залучення нетрадиційних джерел та видів енергетичної сировини і спрямований на створення необхідних умов для розширення виробництва (видобутку) і споживання цих видів палива в Україні [3];

- Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV, у якому окреслено правові, економічні та організаційні засади інноваційної діяльності, зокрема проекти з використання біомаси мають, які носять інноваційний характер [6].

- Закон України «Про альтернативні джерела енергії» (№ 555 – IV від 02/20/2003) [4], де визначено правові, економічні, екологічні та організаційні засади використання енергії біомаси та сприяння розширенню їх використання у паливно-енергетичному комплексі. Фінансування заходів з розвитку біоенергетики в Законі заплановано за рахунок:

- коштів, передбачених в гуртових тарифах на електроенергію та тарифах на теплову енергію, шляхом впровадження спеціальної цільової надбавки до тарифу;

- коштів підприємств, установ, організацій;
- державного та місцевого бюджетів;
- добровільних внесків;
- інших коштів, не заборонених законодавством.

Державне регулювання виробництва енергії із біогазу повинно бути спрямоване не тільки на формування нормативно-правових умов використання енергоресурсів біомаси, але й на усунення існуючих на шляху розвитку бар'єрів.

Так, до законодавчих бар'єрів щодо виробництва енергії із біомаси можна віднести наступні:

1. Необґрунтовано низький коефіцієнт «зеленого» тарифу для електроенергії з біогазу;
2. Некоректне визначення терміну «біомаса»;
3. Необґрунтовані вимоги щодо частки «місцевої складової» – обсягу використання обладнання, матеріалів і послуг вітчизняного виробництва у вартості проектів.
4. Термінологічні помилки в описі основних елементів обладнання для об'єктів електроенергетики, що використовують енергію біогазу.
5. Дискримінаційний підхід до біогазових установок, введених в експлуатацію до 1 квітня 2013 року. [1]

Крім законодавчих, існують інші бар'єри розвитку виробництва біогазу:

1. Недосконала нормативна база.
2. Складність застосування податкових пільг при ввезенні біоенергетичного обладнання.
3. Відсутність цільового фінансування проектів біогазу українського виробництва.
4. Відсутність програми розвитку сектора.

Біогаз може відіграти велике значення у подальшому розвитку й реалізації української енергетичної стратегії, яка орієнтується не лише на охорону клімату та поновлюваність, а й на безпеку енергопостачання та енергетичну «автаркію».

У цілому, просування поновлюваних джерел енергії повинно якнайкраще відповідати потребам ринку з тим, щоб забезпечити ефективність витрат та перетворити виробництво і застосування такої енергії.

Найважливішими практичними кроками створення функціонуючого українського ринку біогазу/біометану є такі:

- формулювання чітких цілей і шляхів розбудови виробництва біогазу і біометану в національній енергетичній стратегії;

• створення законодавчих рамкових умов для регулювання подачі біометану і уможливлення транскордонної торгівлі;

• створення установ для здійснення нагляду, документування і сертифікації подачі біометану і торгівлі ним, а також забезпечення визнання такої сертифікації у транскордонній торгівлі;

• покращення інвестиційного клімату шляхом створення відповідних рамкових умов для інвесторів з метою форсування розвитку ринку поновлюваних енергій;

• створення стимулів для іноземних інвесторів шляхом дебюрократизації і спрощення процесу, а також прозорості, наприклад, підчас видачі ліцензій потенційним інвесторам;

• перевірка інших податкових знижок і/або податкових пільг, обмежуючись українськими компаніями, що імпортують в Україну енергозберігаючі матеріали, установки і запчастини. Ці компанії доцільно звільнити як від сплати ввізного мита, так і від податку на додану вартість. Передусім вигоду від цього отримують спільні підприємства. У випадку будівництва біогазової установки 50 % матеріалів повинні мати вітчизняне походження.)

• підготовка та публікація аналізу потенціалу і місць, придатних для виробництва (газотранспортна інфраструктура, географічні умови, технічний потенціал біомаси для виробництва біогазу / біометану) [8, ст. 72].

Особливої уваги при забезпеченні альтернативними паливно-енергетичними ресурсами відіграють фінансове забезпечення.

Джерелами залучення фінансових ресурсів можуть бути:

- вітчизняні інвестори та кредитори;
- фінансування з боку держави;
- міжнародні фінансові установи (Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європей-

ський інвестиційний банк (ЄІБ), Глобальний екологічний фонд (ГЕФ), Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО), Північний інвестиційний банк (ПІБ).

Щодо практичного досвіду, наприклад, слід виділити те, що на початку 2013 року Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) виділив кредит на суму до 35 млн. євро великому українському виробнику свинини ТОВ «Даноша», дочірньому підприємству датської Axzon Group, на розширення існуючих операцій в Івано-Франківській області, зокрема на будівництво двох біогазових установок. Одну з них «Даноша» запустила при свинокомплексі у Калуському районі. Заплановано, що установка буде переробляти відходи виробництва на біогаз, теплову та електричну енергію. ЄБРР – найбільший фінансовий інвестор в Україні. Станом на 1 серпня 2013 Банк виділив на реалізацію 327 проєктів в Україні на суму понад 11,4\$ млрд. [7]

**Висновки.** Таким чином, світовий досвід використання паливно-енергетичних ресурсів показав, що в умовах постійного зростання потреб у енергоресурсах та їх вартості, одним із основних шляхів енергозабезпечення є інтенсифікація розвитку альтернативних паливно-енергетичних ресурсів, зокрема біогазу. Розробка та удосконалення дієвої нормативно-правової бази, як на регіональному, так і загальнодержавному рівнях, сприятимуть освоєнню використання альтернативних джерел енергії та допомогатимуть вказаному напрямку енергетики відповідати вимогам економічної конкуренції з традиційними видами енергоресурсів. Окрім того, на законодавчому рівні повинно бути закріплено необхідність забезпечення державної підтримки розвитку використання альтернативних ресурсів біогазу шляхом надання державою фінансових стимулів і податкових пільг для інвесторів і виробників енергії.

### Список літератури:

1. Гелетуха Г. Біомаса зірпіє Україну / Георгій Гелетуха // Економ. правда. - 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2013/06/14/379997/>
2. Дмитерко В.М. Біогазові установки під українські реалії. Впровадження на базі агрохолдингу Авангард : 06.12.12 / Дмитерко Володимир Миколайович, Київ, 2012.
3. Закон України «Про альтернативні види рідкого та газового палива» від 14.01.2000 № 1391-XIV // Голос України. – 2000. – № 24.
4. Закон України «Про альтернативні джерела енергії» від 20.02.2003 № 555-IV // Вісник «ВАТ Укрнафта». – 2003. – № 11.
5. Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.94 № 74/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 30. – С. 283.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» 04.07.2002 № 40-IV // Бухгалтерія. – 2002. – № 12.
7. Тимошук Ю./ ЄБРР виділив «Даноші» кредит розміром 35 млн. євро /Юрій Тимошук// Новини Вікна. – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vikna.if.ua/news/category/kl/2013/12/22/15819/view>
8. Шульц Р./ Виробництво і використання біогазу в Україні/ Рейнхард Шульц, Київ, 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ua-energy.org/upload/files/Biogas\\_ukr.pdf](http://ua-energy.org/upload/files/Biogas_ukr.pdf)

**Андрейчук И.В., Метешоп И.М., Алексин О.П.**

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газа

## КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ БИОГАЗА В УКРАИНЕ

### Аннотация

Исследованы особенности использования альтернативных энергоресурсов в ведущих мировых странах. Сформированы экономические предпосылки развития альтернативных источников энергии, в частности биогаза. Выделены проблемные вопросы использования альтернативных энергоресурсов.

**Ключевые слова:** альтернативные источники энергии, биогаз, экономические предпосылки, нормативно-правовая база, финансовые ресурсы.

Andreychuk I.V., Metoshop I.M., Oleksyn O.P.

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

## KEY ISSUES ALTERNATIVE ENERGY BIOGAS UKRAINE

### Summary

The features of the use of alternative energy in the world's leading countries. Current economic preconditions for the development of alternative sources of energy, including biogas. Author determined areas of the use of alternative energy.

**Keywords:** alternative energy, biogas, economic conditions, regulatory framework, financial resources.

УДК 339.15

## МЕРЧАНДАЙЗИНГ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Антоненко К.В., Бардась М.В.

Національний авіаційний університет

Досліджено основні принципи та види мерчандайзингу як інструменту торговельної та збутової політики, які впливають на процеси продажів та обсяги торгівлі. Визначення рівнів його впливу на покупців та удосконалення методичних підходів до формування програми мерчандайзингу торгових підприємств. Важливість та актуальність використання мерчандайзингу як одного з ключових факторів, що сприяє підвищенню результативності збутової політики підприємств.

**Ключові слова:** мерчандайзинг, просування продажів, комунікаційна політика, іміджева складова, комунікаційна складова, POS-матеріали, воблери, шелфтокери, стопер, хардпостер, брендскотч.

**Постановка проблеми.** Сучасні світові тенденції торгівлі мають багато аспектів, як можуть впливати на обсяги та динаміку торгівлі. Особливе місце в сучасних світогосподарських зв'язках та міжнародній торгівлі посідає роздрібна торгівля. Саме вона забезпечує потреби споживачів товарами, які представляються у роздрібній мережі та магазинах.

Для того, щоб зробити роздрібну торгівлю більш ефективною та збільшити обсяги продажів та прибутків (що є досить важливим фактором для власників магазинів, мереж роздрібної торгівлі та відомих брендів). І саме для активізації цих процесів існує інструментарій, який дозволяє впливати на споживачів та відповідно, збільшувати обсяги продажів і прибутковість від проданого товару. Таким важливим інструментом виступає мерчандайзинг.

В умовах насичення суспільства матеріальними благами, загострення ринкової конкуренції, формування системи споживацьких цінностей нового типу та клієнтоорієнтованості сучасного бізнес-середовища, проблема збуту товарів актуалізується для всіх суб'єктів господарювання. Тому дуже актуальним є дослідження одного з найбільш впливових та дієвих інструментів збуту товарів та отримання прибутку – мерчандайзингу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Беручи до уваги наукове підґрунтя розвитку мерчандайзингу, найбільш важливими в науковому розумінні були теоретичні розробки провідних вітчизняних та закордонних фахівців, зокрема: Л.В. Балабанової, А.В. Балабаниць, Б. Бермана, Е. Джоелла, Ю.П. Мтрохіна, Є.В. Ромата, В.В. Снегірьова, К.Канаяна, Р.Канаяна, М. Котляренко, Д. Вейко, Б.В. Іванченко.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Заходи мерчандайзингу є настільки ж важливими, як і розробка бренду чи проведення рекламних акцій, оскільки вони здійснюються в точці продажу, де у продавця є останній шанс по-

казати товар покупцю, вплинути на його вибір та змотивувати купити більше одиниць товару. Усе це визначає важливість та актуальність використання мерчандайзингу як одного з ключових факторів, що сприяє підвищенню результативності збутової політики підприємств.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є дослідити основні принципи та види мерчандайзингу як інструменту торговельної та збутової політики, які впливають на процеси продажів та обсяги торгівлі, а також визначити рівні його впливу на покупців.

**Виклад основного матеріалу.** Мерчандайзинг – напрям у маркетингових комунікаціях, який сприяє стимулюванню роздрібною продажу через залучення уваги кінцевих покупців до певних марок або групам товарів в місцях продажів без активної участі спеціального персоналу. Це спосіб створення оптимальних умов для контакту споживача з просуваним товаром, за допомогою візуального чи іншого способу залучення уваги до товару з метою викликати у споживача бажання купити цей товар [1].

Значення мерчандайзингу люди усвідомили ще в ті часи, коли не використовувалися гроші. Вже при міновій торгівлі продавці прагнули оформити свої прилавки й виставити товар таким чином, щоб залучити якомога більше покупців. Однак тоді мерчандайзинг не виділяла в окрему область і застосовували його швидше інтуїтивно, а не на основі конкретних правил і методик.

Дослідження, що проводяться в ті часи американським Інститутом реклами на місцях продажу POPAI (Point Of Purchase Advertising Institute), показали, що 65% відвідувачів магазинів приймали рішення про покупку, перебуваючи в торговому залі [2]. Це означає, що у більшості покупців, що прийшли в магазин, не було остаточно сформованого рішення щодо вибору того чи іншого товару або марки. Крім цього було виявлено, що 80% товарів масового попиту в магазинах купується під впливом різних імпульсів.



Необхідність мерчандайзингу була доведена після того, як з'ясувалося, що 2/3 всіх рішень про купівлю споживачі приймають, стоячи перед прилавком. Навіть, якщо покупка певного виду товару запланована заздалегідь, 7 з 10 покупців ухвалюють рішення про вибір на користь тієї чи іншої торгової марки безпосередньо в торговому залі [2].

Результатом мерчандайзингу є стимулювання бажання споживачів вибрати і купити просувається товар. Як показує досвід, мерчандайзинг необхідний не тільки роздрібному торговцю, а й іншим учасникам каналу розподілу: виробникам товарів, дистриб'юторам і покупцям. Однак існує помітна різниця в цілях мерчандайзингу виробника і роздрібною торговця. Мета мерчандайзингу виробника – стимулювати бажання споживачів вибрати конкретний товар, торгову марку.

За кордоном першими стали застосовувати мерчандайзинг найбільш організовані роздрібні торговці, якими були мережі супермаркетів. Причому робили вони це не для виробників товару. Було відмічено, що полегшивши пошук і вибір товару, перетворивши процес вибору і покупки в захоплююче заняття і, таким чином, збільшивши час перебування покупця в торговому залі, можна отримати додатковий ефект. Так, було зазначено, що покупці залишають на 13% більше грошей у тих магазинах, де мерчандайзинг продукції бездоганний [3].

Мерчандайзинг може успішно замінити звичні методи стимулювання продажу, а його відносна дешевизна і «простота» застосування підштовхує все більше керівників до розвитку цього напрямку своїх фірмах. Як показує світова практика, мерчандайзинг використовують не тільки роздрібні продавці, а й інші учасники каналу розподілу, а саме виробники та дистриб'ютори.

Застосування мерчандайзингу дозволяє дистриб'юторським і посередницьким організаціям не покладатися на роздрібні мережі в просуванні своєї продукції, а самим впливати на споживчий попит і тим самим забезпечувати собі постійний прибуток [4].

По-суті, мерчандайзинг створює комфортні умови для відвідувачів, допомагає формувати репутацію доброзичливій фірми з ненав'язливою комунікаційною політикою. Для вирішення таких завдань необхідна реалізація комплексу заходів у всіх місцях продажу та спрямована на максимізацію обсягу реалізації товарів

Для досягнення цілей мерчандайзингу використовують різні засоби і методи, застосування яких дозволить скоротити витрати в середині магазину інформаційну та всю маркетингову комунікаційну діяльність за рахунок мінімізації додаткових зусиль для залучення пізнавальних ресурсів відвідувачів торгового залу.

Багато досліджень свідчать, що 65-70% рішень про купівлю відвідувачі приймають безпосередньо в магазині [5]. Це означає, що левову частку прибутку роздрібній торгівлі приносять імпульсні, тобто незаплановані покупки. Роблячи такі покупки, покупці керуються не розумом і логікою, а почуттями та емоціями. Саме ці фактори виступили основою концепції комунікаційного мерчандайзингу.

У будь-яких комунікаціях, якими оперує мерчандайзинг, можна виділити іміджеву і інформаційну складові (табл.1).

Інформаційна складова апелює в основному до вербального і усвідомленого мислення покупця і тому, як правило, діє відразу. Ефективність інформаційних комунікацій можна оцінити відносно точно, досліджуючи зміна продажу просувається товару в торговельній точці у зв'язку з проведенням мерчандайзингових заходів.

### Іміджева та інформаційна складова мерчандайзингу

Іміджева складова мерчандайзингу	Інформаційна складова мерчандайзингу
займана товаром площа	цінники
викладка товару	оголошення на моніторах
упаковка	упаковка (змістовна частина)
візуальна реклама (іміджеві постери, шелф-токери, наклейки на підлозі і на дверях магазину, воблери)	інформаційні листівки та плакати
іміджева відеореклама на різних екранах і моніторах	рекомендації продавців та інших покупців
проекційні зображення	інформаційні аудіоролики та оголошення по трансляції
реклама на продовольчих візках	рухомі рядки
іміджеві аудіоролики	

Примітка: складено автором за даними сайту [www.lnu.edu.ua](http://www.lnu.edu.ua)

Іміджева складова часто діє на рівні підсвідомості, значну роль тут відіграє процес накопичення необхідної кількості ефективних взаємодій. Тому немає жодних гарантій, що результат позначиться на рівні продажів саме в тій торговій точці, де було докладено зусиль з просування, і, тим більше, немає підстав очікувати миттєвого ефекту.

Основними комунікаційними засобами виступають POS-матеріали (Point of sale – місце продажу) – це матеріали, що сприяють просуванню бренду або товару на місцях продажів (шелфтокери, воблери, цінники, стопери, промостійки, диспенсери, пластикові лотки, прапорці, упаковка, викраски, наклейки, декоративні магніти, підставки під кухлі, чашки, склянки, постери, пластикові папки, портфелі, бірки, календарики, листівки, блокноти, лінійки, брелоки, закладки та інші сувенірні вироби, поширювані в місцях продажів) (табл. 2).

Внутрішні комунікаційні місця продажу, які також відіграють не менш важливу роль у прийнятті рішення про покупку, розділяють на такі основні види:

#### 1. Торгові зали.

Основне завдання фахівця з мерчандайзингу – змусити покупців рухатися по всьому магазину і купувати більше товарів, ніж вони запланували. Рекламно-інформаційна діяльність магазину спрямована на оформлення простору торгового залу, інформування відвідувачів про місце продажу товарів різного асортименту і різних виробників всередині магазину [6].

До комунікаційних засобів торгового залу відносять:

- підлогову графіку, стікери (рекламні наклейки), вимпели, гірлянди, мобайли (рекламні зображення великого формату) іджумбі (об'ємні конструкції, формою повторюють просування товару, збільшений в масштабі в кілька разів);
- диспенсери – фірмова емність будь-якого обсягу або підставка для товарів, вони привертають увагу, стимулюють продажі, можуть використовуватися в тактиці надання товару «навалом» або служити основою декоративного викладення;
- етажерки і гірки, а також кишеньки для рекламно-друкованої продукції;
- тумби або спеціальні стійки для виставок, презентацій і дегустацій;



Місця розміщення різних типів POS-матеріалів

Тип POS-матеріалів	Стисла характеристика	Категорія торговельної точки	Місце розміщення
Воблер	Від англ. wobble – гойдатися – вирізане з картону зображення товару з логотипом марки. Кріпиться до основи за допомогою тонкої пластикової стрічки	Усі категорії	За ходом руху потоку покупців. На полицях, стелажах близько від продукту. У зоні біля каси, в місці розрахунку, на вітрині тощо
Шелфтокер	Від англ. shelf – полиця та token – знак, символ – прикріплений до полиці кутник, на якому зображений логотип	Супермаркет, великий магазин, маленький магазин	На полицях, стелажах, безпосередньо під виставленою продукцією
Хардпостер	Від англ. hard – твердий та poster – плакат – рекламні плакати	Великий магазин, маленький магазин	За ходом руху покупців. На стінах, колонах, боках полиць, стелажів, у проміжках між полицями
Стопер	Від англ. stop – зупинятися – різного розміру і форми предмети (наприклад, біля входу в кафе зображення кухаря на картоні)	Супермаркет, гастроном	За ходом руху покупців з боків полиць для розділення груп продуктів, перед входом до підприємства/відділу
Брендскотч	Від англ. brand – клеймо, марка – стрічка з логотипом, приклеєна збоку полиці	Кіоск, супермаркет, великий магазин, маленький магазин, лоток	Безпосередньо під виставленою продукцією

Джерело: Борисов, Б.Л. *Технологии рекламы и PR* / Б.Л. Борисов – М.: Фаир-пресс, 2004. – 624 с. :ил.

- виставкові стенди, часто застосовуються при великих маркетингових компаніях;

- плакати, які можуть бути різних розмірів і різними за технічними властивостями (зазвичай на клейовій основі).

2. Торгове обладнання виступає найважливішим елементом рекламного оформлення. Тому при його розміщенні необхідно домагатися поєднання практичної, функціональної та естетичної сторін [7, с. 22].

3. Упаковка, крім основної функції служить місцем розташування маркетингового комунікаційного об'їгу. Тому розробкою упаковки товару займаються як технологи і дизайнери, так і фахівці з планування маркетингових комунікацій.

**Висновки і пропозиції.** Отже, мерчендайзинг являє собою маркетингову технологію, що перед-

бачає реалізацію комплексу заходів у всіх місцях продажу та спрямована на максимізацію обсягу реалізації товарів. Вплив мерчендайзингу на покупця здійснюється на трьох рівнях – фізичному, психологічному та соціальному. А програма мерчендайзингу повинна бути невід'ємною частиною загальної маркетингової програми підприємства і складатися із сукупності елементів різного рівня складності й організації.

І також, з розвитком торгівлі значимість мерчендайзингу для успіху магазину весь час зростає: ринок все більш і більш сегментується, і в рамках одного формату магазини надають дуже подібний набір товарів по близьких цінах, і тут виграє той, у кого краще організований мерчендайзинг, так як цей метод є найменш витратним і досить ефективним способом підвищити продажі.

#### Список літератури:

1. Андреев, С. Н. *Маркетинг некоммерческих субъектов* Текст.: научное издание / С. Н. Андреев. М.: Финпресс, 2002. – 320 с.
2. Иванов, М.С. *Руководство по маркетингу консалтинговых услуг* / М.С. Иванов, М.В. Фербер. М.: Альпина Паблишер, 2003. – 140 с.
3. Таборова Л.Г. *Умный мерчендайзинг*. М.: «Дашков и К», 2009. – 160 с.
4. Багиев, Г.Л. *Маркетинг: Учебник для вузов*. 3-е изд. / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн; под общ. ред. Г.Л. Багиева. – СПб.: Питер, 2007. – 736 с. : ил. – (Серия «Учебник для вузов»).
5. Батра, Р. *Рекламный менеджмент*. 5-е изд. / Р. Батра, Дж. Майерс, Д. Аакер; пер. с англ. – М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 784 с. : ил. – Парал. тит. англ. Уч. Пос.
6. Годин, А.М. *Маркетинг* Текст.: рек МО РФ в кач-ве учебника для вузов/А.М. Годин. – М.: Дашков и К, 2003. – 604 с.
7. Кананян, К. *Мерчендайзинг* Текст. / К. Кананян, Р. Кананян. М.: РИП-холдинг, 2002. – 236 с.

**Антоненко Е.В., Бардась М.В.**  
Национальный авиационный университет

## МЕРЧАНДАЙЗИНГ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

### Аннотация

Исследованы основные принципы и виды мерчандайзинга как инструмента торговой и сбытовой политики, которые влияют на процессы продаж и объемы торговли. Определение уровней его воздействия на покупателей и совершенствования методических подходов к формированию программы мерчандайзинга торговых предприятий. Важность и актуальность использования мерчандайзинга как одного из ключевых факторов, способствующих повышению результативности сбытовой политики предприятий.

**Ключевые слова:** мерчандайзинг, продвижение продаж, коммуникационная политика, имиджевая составляющая, коммуникационная составляющая, POS-материалы, wobblers, shelf talkers, stopper, hardpostery, brandscotch.

**Antonenko E.V., Bardas M.V.**  
National Aviation University

## MERCHANDISING AS IMPORTANT PART OF INTERNATIONAL TRADE DEVELOPMENT

### Summary

The basic principles and types of merchandising as an instrument of trade and marketing policies that affect the processes of sales and trading volumes. Determination of its impact on customers and improve methodological approaches to establish a program of merchandising trade enterprises. The importance and relevance of the use of merchandising as one of the key factors contributing to improve the effectiveness of marketing policy enterprises.

**Keywords:** merchandising, sales promotion, communication policy, image component, communication component, POS-materials, wobblers, shelf talkers, stopper, hardpostery, brandscotch.

УДК 005.936.3

## ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАЛЬНИХ МЕТОДІВ У ПОРІВНЯЛЬНОМУ АНАЛІЗІ ПІДПРИЄМСТВ

**Барилевич О.М.**

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Досліджено суть процесу бенчмаркінгу. Наведено класифікацію методів порівняльного аналізу. Конкретизовано суть методу DEA. Здійснено розрахунок технічної ефективності із визначенням підприємств-лідерів відповідно до методу DEA за показниками діяльності тридцяти молокопереробних підприємств.

**Ключові слова:** бенчмаркінг, порівняльний аналіз, формальні методи, DEA-аналіз, підприємства.

**Постановка проблеми.** Порівняльний аналіз діяльності підприємств, або бенчмаркінг, дозволяє зрозуміти найбільш вразливі сторони підприємства порівняно з конкурентами та світовими лідерами у певній галузі та є поштовхом до удосконалення його діяльності та підвищення конкурентоспроможності. У зв'язку з цим даний інструмент набирає все більшої популярності серед західних та українських підприємств.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Значний внесок у розвиток концепції та методології бенчмаркінгу здійснили зарубіжні і вітчизняні вчені, зокрема: Р. Кемп, М. Спендоліні, Г.Р. Райтер, Р. Рейдер, Р. Венетуччі, С. Кук, Г. Багієв, О. Михайлова, Н. Козак, Л. Савицька, В. Сліпенький, Л. Місюра, А. Ашуєв, Н. Хананова, О. Ареф'єва та ін. У їх працях висвітлено теоретичні засади застосування бенчмаркінгу на підприємствах.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте цілком сформованої і адаптованої до українських умов теоретико-методоло-

гічної бази бенчмаркінгу, яка б відображала реалії української економіки, нині ще не існує.

**Мета статті.** Визначення методів, які доцільно застосовувати у ході проведення бенчмаркінгу на підприємствах.

**Виклад основного матеріалу.** Суть бенчмаркінгу полягає у запозиченні досвіду і адаптації найкращої практики для удосконалення діяльності підприємства, визначення його стратегій і перспектив подальшого розвитку. Процес бенчмаркінгу є чітко структурованим і містить ряд послідовних кроків: планування, вибір партнера, проектування, збір даних, аналіз, реалізація.

Основною метою етапу планування є визначення об'єкта бенчмаркінгу. Вибір об'єкта порівняння здійснюється шляхом співставлення ключових факторів успіху і проблемних областей підприємства. Окрім того, на вибір об'єкта порівняння впливають наступні чинники: ступінь необхідності удосконалення цільового процесу; рівень внеску від покращення процесу в стратегію підприємства; розмір

підвищення ефективності використання ресурсів компанії внаслідок проведення бенчмаркінгових заходів; область найнижчої задоволеності споживачів; область найвищого тиску конкурентів; подальша придатність застосування зібраної інформації, тощо.

Якщо метою підприємства не є здійснення внутрішнього бенчмаркінгу, то наступним етапом бенчмаркінгового проекту є вибір підприємств-партнерів з бенчмаркінгу. На цьому етапі існує необхідність детального вивчення характеристик даних підприємств і виділення тих із них, які найбільше підходять для здійснення бенчмаркінгу. Найважливішим моментом при цьому є визначення критеріїв, завдяки яким здійснюватиметься вибір. Такими критеріями можуть бути: обсяги виробництва, частка ринку, рентабельність, репутація, а також наявність і ступінь задоволення визначених підприємством ключових факторів успіху [1, с. 103].

У випадку, якщо із об'єктивних причин не вдається здійснити звуження кола потенційних кандидатів, зважаючи на наявність великої кількості підприємств, які мають подібні параметри розвитку, їх порівняльний аналіз і визначення партнерів може бути здійснений із використанням формальних методів (рис. ).

Традиційно використовуються часткові методи (показники) ефективності (partial measures of efficiency). В останні десятиріччя отримали розвиток загальні методи (показники) ефективності (overall measures of efficiency) – вони дозволяють застосовувати декілька вхідних і вихідних факторів.

Неграничний бенчмаркінг (порівняльний аналіз) передбачає порівняння з моделлю середньої компанії. Граничний бенчмаркінг – порівняння з моделлю ефективної компанії.

Параметричні методи порівняльного аналізу ефективності вимагають визначення функціональної форми функції затрат (виробничої функції тощо). Непараметричні методи вимагають лише знання вхідних і вихідних факторів.

За допомогою регресійного аналізу затрат компанії, як функції від обсягів виробництва, вартості чинників виробництва і зовнішніх (не контрольованих компанією) чинників (наприклад, кліматичні умови), визначаються коефіцієнти функції затрат, яка є моделлю середньої за вибіркою компанії.

Порівняння фактичних затрат компанії з розрахованими за формулою моделі середньої компанії дозволяє здійснити якісний аналіз ефективності, тобто визначити, які компанії мають ефективність більш високу, а які нижчу, ніж середня за вибіркою.

Метод аналізу стохастичних границь SFA – статистичний підхід, який оцінює функцію затрат для вибірки компаній і при цьому окремо враховує неефективність і випадкову похибку.

Серед непараметричних методів найбільш поширеним є DEA-аналіз.

Метод DEA (Data Envelopment Analysis) був розроблений у 1978 році Чарнсом, Купером і Родсом [3, с. 436]. DEA є непараметричним методом, сутність якого зводиться до того, що досліджується складний об'єкт з безліччю ресурсів (входів) та продуктів (виходів) і аналізується його діяльність у навколишньому середовищі [4, с. 40]. Даний підхід



Рис. Класифікація методів порівняльного аналізу

Джерело: [2].

також може бути застосований для порівняльного аналізу діяльності підприємств, які витрачають декілька видів ресурсів для виробництва декількох видів продукції. Для кожного об'єкта дослідження визначається величина ефективності, як відношення функції корисності, побудованої на виходах, до функції корисності, побудованої на входах [5, с. 256], після чого виконується порівняння спостережень за допомогою вирішення оптимізаційної задачі лінійного програмування. За допомогою методу DEA, на основі емпіричних даних про ресурси і випуск, будується границя виробничих можливостей підприємств, відповідно до якої здійснюється порівняння і визначення найбільш ефективних із них, а також міри віддаленості інших господарюючих суб'єктів від «найкращих практик». Перевага методу полягає у тому, що він припускає одночасне використання як вартісних, так і натуральних величин, завдяки чому можна узагальнювати численні різномірні вхідні й вихідні параметри.

Залежно від особливостей виробничих систем, у межах методу DEA розглядаються два типи моделей: вхідноорієнтовані, тобто орієнтовані на мінімізацію затрат ресурсів, і вихідноорієнтовані, тобто орієнтовані на максимізацію обсягу випуску. З метою визначення і порівняння ефективності використання підприємствами наявних ресурсів доцільно застосовувати вхідноорієнтовану модель. У цьому разі можливі два варіанти: здійснення аналізу в умовах постійної (CRS) або змінної (VRS) віддачі від масштабу.

CRS модель, як правило, застосовується тоді, коли всі фірми функціонують в умовах оптимального масштабу. В іншому випадку використовується VRS модель, яка, окрім того, дає змогу здійснювати бенчмаркінг проти підприємств подібного розміру. Якщо існує необхідність у здійсненні бенчмаркінгу проти підприємства, що значно менше (чи більше), ніж власне, використовується CRS DEA-модель [6, с. 223].

Формальний вигляд DEA-моделі, що враховує ефект масштабу, можна представити формулою (1):

$$\begin{aligned}
 & \min_{\theta, \lambda} \theta, \\
 & -y_i + Y\lambda \geq 0, \\
 & \theta x_i - X\lambda \geq 0, \\
 & N1'\lambda = 1 \\
 & \lambda \geq 0.
 \end{aligned}
 \quad (1)$$

де  $\theta$  – показник технічної ефективності  $i$ -ої фірми;  $\lambda$  – вектор констант розмірністю  $N \times 1$ , що являє собою вагові значення;  $x_i$  та  $y_i$  – вектори, що відображають інформацію про ресурси ( $K$ ) та випуски ( $M$ ) кожної із  $N$  фірм;  $X$  – матриця ресурсів розмірністю  $K \times N$ ;  $Y$  – матриця випуску розмірністю  $M \times N$ .

Для прикладу розрахунку технічної ефективності із визначенням підприємств-лідерів відповідно до методу DEA нами було розглянуто показники діяльності тридцяти молокопереробних підприємств. У якості входів (ресурсів) моделі використано такі показники, як середньооблікова чисельність працівників, матеріальні затрати на виготовлення продукції, середньорічна вартість основних засобів виробничого призначення. Виходом моделі є виручка від реалізації продукції. Розрахунки здійснювалися з використанням програмного продукту DEAP.

Узагальнені дані розрахунків, наведені в табл., свідчать, що технічно ефективними за VRS DEA-моделлю є одинадцять підприємств, чотири із яких (ВАТ «Городищенський маслозавод», ВАТ «Богодухівський молокозавод», ВАТ «Острозький молокозавод» і ВАТ «Балтський молокозавод») є також ефективними за CRS DEA-моделлю і, відповідно, за масштабом.

Таблиця

## Узагальнені дані розрахунків за DEA-моделлю

	Порядкові номери ефективних підприємств	Кількість ефективних підприємств	Середнє значення показника ефективності
CRS DEA-модель	6, 9, 11, 19	4	0,533
VRS DEA-модель	5, 6, 7, 9, 11, 17, 19, 21, 22, 26, 28	11	0,756
Ефективність масштабу	6,9,11,19	4	0,720

Джерело: Складено за результатами власних розрахунків.

Можливості програмного продукту DEAP дозволяють також для технічно неефективних підприємств визначити такі, що є найближчими за розмірами і, в той же час, знаходяться на кривій виробничих можливостей, тобто є ефективними. Вони можуть бути використані у якості партнерів з бенчмаркінгу.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, використання формальних методів дозволяє значно спростити пошук підприємств, які, за умови відповідності кількісно вираженим критеріям відбору, можуть стати хорошою базою для порівняння, результати якого доцільно використовувати для удосконалення діяльності власного підприємства.

## Список літератури:

1. Барілович О.М. Застосування DEA-аналізу у конкурентному бенчмаркінгу на прикладі молокопереробних підприємств / О.М. Барілович // Міжнародний науково-виробничий журнал «Економіка АПК». – 2012. – № 5. – С. 102-105.
2. Дунайло С. Эффективность распределительных компаний в странах-членах ЭРРА – сравнительный анализ (Электронный ресурс) / С. Дунайло // Материалы заседания Председателей ЭРРА, апрель 2009 года, Варшава. – Режим доступа : <http://www.erranet.org>.
3. Charnes A. Measuring the Efficiency of Decision Making Units / Charnes A., Cooper W.W., Rhodes E. // European Journal of Operational Research. – 1978. – № 2 (6). – Рр. 429-444.
4. Гончарук А. Новый підхід до управління ефективністю у промисловості України / Гончарук А. // Економіка України. – 2006. – № 11. – С. 36-46.
5. Farrel M.J. The measurement of productive efficiency / Farrel M.J. // Journal of the Royal Statistical Society. Series A. General 125. Part 2. – Р. 252-267.
6. Coelli T. An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis / Tim Coelli, D. S. Prasada Rao, George E. Battese. – Boston: Kluwer Academic Publishers, 1998. – 350 p.

**Барілович Е.М.**

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФОРМАЛЬНЫХ МЕТОДОВ В СРАВНИТЕЛЬНОМ АНАЛИЗЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

### Аннотация

Исследована суть процесса бенчмаркинга. Приведена классификация методов сравнительного анализа. Конкретизирована суть метода DEA. Осуществлен расчет технической эффективности с определением предприятий-лидеров в соответствии с методом DEA по показателям деятельности тридцати молокоперерабатывающих предприятий.

**Ключевые слова:** бенчмаркинг, сравнительный анализ, формальные методы, DEA-анализ, предприятия.



Barylovych O.M.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

## THE USE OF FORMAL METHODS IN COMPARATIVE ANALYSIS OF ENTERPRISES

## Summary

The essence of the process of benchmarking is investigated. The classification of methods of comparative analysis is made. The essence of DEA method is specified. The calculation of technical efficiency is carried out with determination of enterprises-leaders in accordance with the method of DEA on the base of performance indicators of thirty dairy processing enterprises.

**Keywords:** benchmarking, comparative analysis, formal methods, DEA-analysis, enterprises.

УДК 338.585:330.43

## МОДЕЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Бегун С.І., Ковтун Н.В.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

З метою ефективного управління собівартістю продукції доцільно використовувати економетричні моделі формування та прогнозування результативного показника. Досліджено та виявлено основні фактори впливу на собівартість однієї тони реалізованої продукції підприємств хлібопекарської галузі України. Розроблено лінійну багатофакторну модель залежності собівартості від факторних ознак, що дозволить прогнозувати її рівень на майбутні періоди та ефективно управляти операційними витратами підприємств хлібопекарської галузі України.

**Ключові слова:** собівартість, хлібопекарська галузь України, економетрична модель, множинна лінійна регресія, матеріаломісткість продукції, коефіцієнт зносу активної частини основних засобів, прогнозування собівартості.

**Постановка проблеми.** Важливою умовою функціонування ринку є взаємодія і взаємоузгодженість інтересів його суб'єктів. Відповідність або невідповідність суб'єкта ринкового суперництва умовам ринкового середовища свідчить про рівень конкурентоспроможності, показує наскільки продуктивний та ефективний суб'єкт щодо конкурентів і споживачів продукції. В найзагальнішому вигляді конкурентоспроможність підприємств визначають як набір переваг, використання яких дозволить зайняти вигідну позицію серед конкурентів.

Головним шляхом підвищення конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств є повне задоволення смаків споживачів через підвищення якісних параметрів випущеної хлібопекарської продукції.

В сучасних умовах розвитку конкурентного середовища на вітчизняному ринку хлібобулочної продукції набуває актуальності проблема оперативного реагування підприємства на зміну господарської ситуації та прийняття оптимальних управлінських рішень щодо визначення обсягів виробництва і реалізації, які б забезпечили достатній рівень доходності та підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів підприємства [6, С. 63]. В конкурентній боротьбі, загостреній фінансово-економічною кризою, хлібопекарське підприємство має здійснювати постійний контроль за структурою ціни та працювати над питаннями зниження собівартості хлібопекарської продукції. Адже собівартість характеризує ефективність усього процесу виробництва на підприємстві, оскільки в ній відображаються рівень організації виробничого процесу, технічний рівень, продуктивність праці тощо. Чим краще працює підприємство, ефективніше використовує виробничі ресурси, тим нижча собівартість продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема організації ефективної системи управління

собівартістю продукції на виробничому підприємстві присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених. Значна увага цим проблемам приділена в працях таких вітчизняних економістів: Ф.Ф. Бутинця, В.С. Леня, С. Ф. Голова, Ю.М. Великої, В.В. Прохорової, Н.В. Сабліної, М.П. Войнаренка, Л.П. Радецької, Н.В. Нікітченка, П.В. Іванюти, В.І. Осипова, В.В. Сопка, А.В. Черпа, О.О. Гетьмана, В.М. Шаповала, М.Г. Чумаченка та ін. Вагомий вклад у розвиток методологічних питань управління витратами виробництва внесли зарубіжні вчені: А.М. Асаул, О.П. Аксененко, П.С. Безрукіх, Р. Вандер Віл, Фандель Гюнтер, К. Друрі, В.Ф. Паллій, Т. Скоун, В.І. Ткач, Д. Фостер, Ч.Т. Хорнгрен, А. Яругова та ін.

Разом з тим, **невирішеними раніше частинами загальної проблеми** залишаються питання пошуку шляхів зниження собівартості хлібопекарської продукції та моделювання цих процесів.

**Мета статті.** Метою роботи є визначення впливу величини матеріаломісткості продукції та коефіцієнта зносу активної частини основних засобів на собівартість однієї тони реалізованої продукції підприємств хлібопекарської галузі України з використанням статистичного апарату, зокрема кореляційно-регресійного аналізу.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** В умовах економічної зацікавленості в кінцевих результатах діяльності хлібопекарським підприємствам потрібна така система управління собівартістю, головна функція якої була б зумовлена ефективністю використання ресурсів.

Бутинець Ф.Ф. визначає, що управління собівартістю продукції представляє собою рутинний повторюваний процес, в ході якого постійно намагаються знайти можливість об'єктивного зменшення витрат [2, С. 128]. Леня В.С. зазначає, що управління собівартістю переслідує мету знизити витрати та

підвищити прибуток, для цього розробляють ряд заходів з управління запасами, з укладання довгострокових контрактів, зі зниження витрат на вхідний і вихідний контроль, зі зниження витрат матеріальних і трудових ресурсів [5, с. 233].

Економічна ситуація, що склалася в економіці України вимагає змін в усіх сферах господарювання та функціях управління виробничими процесами. При подальшому формуванні ринкового середовища, планомірному курсі на удосконалення управління підприємством головною умовою зростання виробничого потенціалу хлібопекарської промисловості України є перехід до нової системи управління виробництвом і собівартістю.

Для забезпечення ефективного управління собівартістю на підприємстві необхідно насамперед визначити фактори, що здійснюють значну роль у її формуванні, а також виявити ступінь впливу того чи іншого чинника на результативний показник.

Сучасний стан інформаційної забезпеченості створює передумови для широкого застосування багатofакторних моделей з метою встановлення взаємозв'язків між результативною ознакою та основними факторами. Тому для вирішення поставленого завдання можна використати економіко-статистичні методи.

Головною метою побудови економіко-математичної моделі собівартості хлібопекарської продукції є отримання ефективного інструменту її прогнозування та врахування впливу зовнішніх і внутрішніх чинників. Для виконання поставленої цілі пропонується використовувати модель удосконалення методичних засад управління собівартістю на хлібопекарських підприємствах (рис. 1).

Основні ознаки економічної моделі прогнозування собівартості хлібопекарської продукції:

1. модель є прикладною, бо метою її розроблення є прогнозування майбутніх розмірів собівартості продукції хлібопекарських підприємств з ураху-

ванням впливу різних факторів;

2. модель має динамічний характер;

3. модель є стохастичною.

Використана нами економіметрична модель прогнозування має наступний вигляд [4, с. 122]:

$$Y = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (1)$$

де  $Y$  – результат, залежна змінна;

$x_1, x_2, \dots, x_n$  – фактори, незалежні змінні;

$f$  – складова, що показує аналізований зв'язок.

У нашому випадку доцільним буде оцінити як мінімум два фактори впливу на результуючий показник, адже це дозволить скласти більш точну економіметричну модель, яка буде надавати більш ймовірний прогноз на майбутнє.

Сила впливу факторів на результуючий показник оцінюється за допомогою обрахування таких показників як коефіцієнт детермінації та F-критерій Фішера. За допомогою коефіцієнта детермінації  $R^2$  вимірюється щільність зв'язку між двома або більше показниками та перевіряється адекватність (відповідність) побудованої регресійної моделі реальній дійсності. Коефіцієнт детермінації визначається за формулою [4, с. 163]:

$$R^2 = \frac{\sigma_{\hat{y}}^2}{\sigma_y^2}, \text{ або } R^2 = \frac{\sigma_y^2 - \sigma_{\hat{y}}^2}{\sigma_y^2} \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації завжди позитивний і перебуває в межах від 0 до 1. Він показує, яка частка коливань результативної ознаки  $Y$  зумовлена коливаннями факторної ознаки  $x$ .

F-критерій Фішера у регресійному аналізі дозволяє оцінювати значимість лінійних регресійних моделей. Зокрема, він використовується в для перевірки доцільності включення або виключення незалежних змінних (ознак) у регресійну модель.

З метою перевірки суттєвості (невипадковості) взаємозв'язку між показниками F-критерій Фішера розраховується за формулою [4, с. 177]:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \times \frac{K_2}{K_1}, \quad (3)$$

де  $K_1 = m - 1$ ;  $K_2 = n - m$ ;  $n$  – кількість одиниць у сукупності;  $m$  – кількість параметрів у рівнянні регресії.

Для побудови багатofакторної моделі собівартості однієї тони реалізованої продукції підприємств хлібопекарської галузі України нами була обрана функція множинної лінійної регресії. У загальному вираженні рівняння множинної лінійної регресії має вигляд:

$$Y = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2. \quad (4)$$

Дана модель, має дві незалежні змінні ( $m=2$ ), тому для визначення її параметрів за методом МНК необхідно розв'язати систему трьох нормальних рівнянь з трьома невідомими –  $b_0, b_1, b_2$  [3, с. 88]:

$$\begin{cases} \sum Y = nb_0 + b_1 \sum x_1 + b_2 \sum x_2; \\ \sum Yx_1 = b_0 \sum x_1 + b_1 \sum x_1^2 + b_2 \sum x_1 x_2; \\ \sum Yx_2 = b_0 \sum x_2 + b_1 \sum x_1 x_2 + b_2 \sum x_2^2. \end{cases} \quad (5)$$

Після виявлення невідомих  $b_0, b_1, b_2$  та формування рівняння регресії надається можливість проводити прогнозування на наступні періоди.

На першому етапі побудови економічної моделі необхідно виявити фактори впливу на собівартість 1 т хлібопекарської продукції. На нашу думку, собівартість має сильний зв'язок з такими факторами, як матеріаломісткість товарної продукції

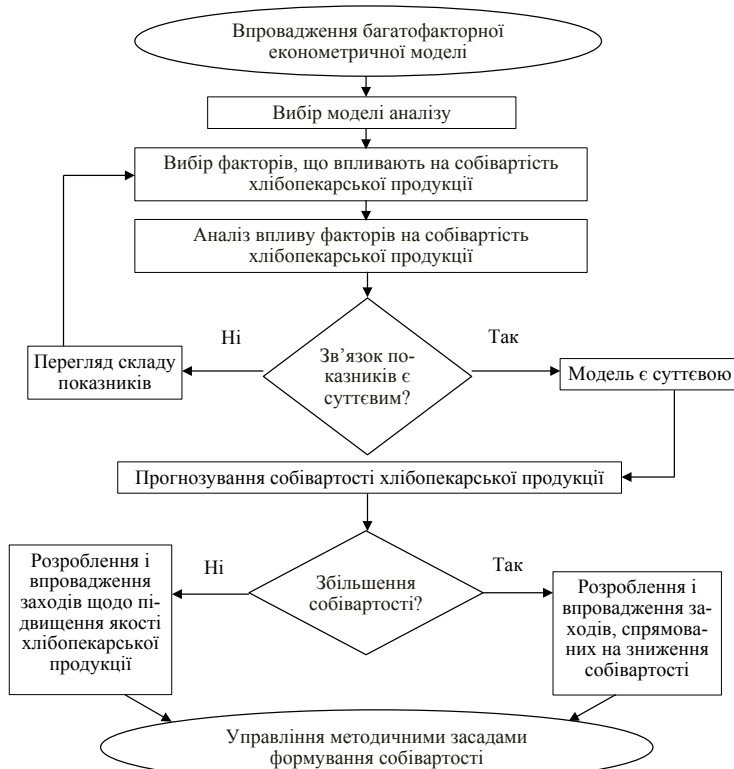


Рис. 1. Модель удосконалення методичних засад управління собівартістю хлібопекарської продукції

Джерело: розроблено авторами за даними [3, с. 64]

(характеризує відношення такого елемента, як матеріальні витрати) і коефіцієнт зносу активної частини основних засобів (описує залежність від використання у виробництві основних засобів).

За браком вільного доступу до інформації про річну фінансову звітність підприємств усіх форм власності, до вибіркової сукупності із 27 підприємств хлібопекарської галузі України увійшли приватні та публічні акціонерні товариства, що займаються виготовленням хліба та хлібобулочних виробів із середньообліковою чисельністю працівників не менше 95 осіб, дані по яких взяті за 2012 рік [1]. Підприємства вибіркової сукупності рівномірно представляють усі регіони України. Для спрощення процесу обрахування параметрів множинної лінійної регресії та показників її адекватності використано програмний пакет Microsoft Excel 2010.

Дані для оцінки залежності собівартості 1 т реалізованої продукції хлібопекарських підприємств від вищезазначених факторів та побудови економічної моделі наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

**Вихідні дані для побудови економічної моделі собівартості 1 т реалізованої продукції хлібопекарських підприємств України**

Порядковий номер підприємства	Собівартість 1 т реалізованої продукції (Y), грн.	Матеріаломісткість товарної продукції (x <sub>1</sub> ), грн.	Коефіцієнт зносу активної частини основних засобів (x <sub>2</sub> ), %
A	1	2	3
1	3576,29	0,50	39,35
2	3591,67	0,63	39,90
3	3594,53	0,44	40,03
4	3620,00	0,58	40,78
5	3622,51	0,49	40,26
6	3628,00	0,48	40,32
7	3633,36	0,42	40,38
8	3639,76	0,58	40,72
9	3641,22	0,58	40,47
10	3646,43	0,60	40,53
11	3653,01	0,54	40,60
12	3659,97	0,59	40,68
13	3662,46	0,61	40,71
14	3672,76	0,70	40,42
15	3672,93	0,48	40,82
16	3700,54	0,65	41,13
17	3711,97	0,59	41,26
18	3713,38	0,66	41,42
19	3714,23	0,57	41,28
20	3718,52	0,59	41,21
21	3721,55	0,64	41,05
22	3726,52	0,66	40,81
23	3738,58	0,67	41,55
24	3765,15	0,68	41,85
25	3816,76	0,76	41,00
26	3861,11	0,75	42,91
27	3904,25	0,90	42,96

Джерело: розроблено авторами за даними [1]

В результаті проведення відповідних розрахунків отримуємо масив, що включає в себе розраховані параметри рівняння регресії, а також додаткову статистику, в числі яких є і коефіцієнт детермінації R<sup>2</sup>, і F-критерій Фішера.

На основі даних, наведених у табл. 1, ми отримали наступні параметри рівняння регресії, а також показники істотності та сили впливу ознак:

$$\begin{aligned}
 b_0 &= 793,88, & F &= 104,35, \\
 b_1 &= 254,83, & F_{табл0,95} &= 3,40, \\
 b_2 &= 67,01, & R^2 &= 0,897.
 \end{aligned}$$

Таким чином, в результаті проведення дослідницької роботи була отримана лінійна регресійна модель наступного вигляду:

$$Y = 793,9 + 254,8 \times x_1 + 6701,2 \times x_2.$$

За даною моделлю ми бачимо, що за нульового рівня факторних ознак собівартість 1 т реалізованої продукції становить 793,88 грн.; при зростанні матеріаломісткості продукції на 1 грн. собівартість однієї тони реалізованої продукції збільшується на 254,83 грн.; при підвищенні показника зносу активної частини основних засобів на 1 % собівартість зростає на 67,01 грн. Варіація собівартості на 89,7 % залежить від варіації матеріаломісткості та коефіцієнта зносу. Розрахункове значення F-критерію значно перевищує табличне, тому зв'язок є істотним.

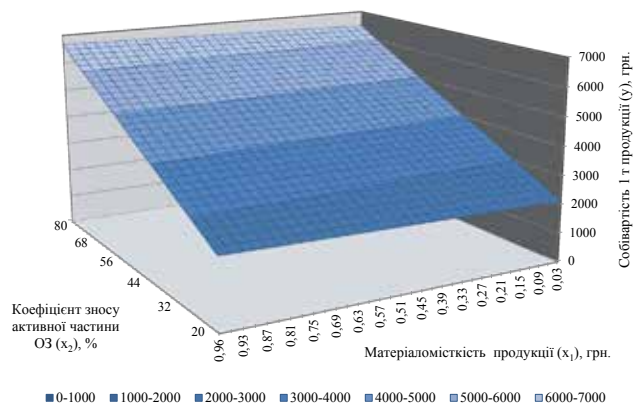
Для повноти оцінки характеру взаємозв'язків у моделі розрахуємо β-коефіцієнти:

$$\beta_1 = 0,338, \beta_2 = 0,671.$$

Отже, дані значення β-коефіцієнтів свідчать про те, що коефіцієнт зносу має більший вплив на результативну ознаку, ніж матеріаломісткість продукції.

Наочно представити взаємозалежність між факторними та результативною ознаками можна за допомогою графіка, зображеного на рис. 2.

Таким чином, на даному графіку простежується сильна залежність собівартості 1 т реалізованої продукції від коефіцієнту зносу активної частини основних засобів, яка є більшою, ніж залежність результативної ознаки від матеріаломісткості (оскільки кут нахилу площини між осями Y і x<sub>2</sub> більший, ніж кут нахилу площини між осями Y та x<sub>1</sub>).



**Рис. 2. Взаємозалежність собівартості 1 т реалізованої хлібопекарської продукції та факторних ознак**

Джерело: розроблено авторами

Висновки з даного дослідження. Отже, з метою удосконалення процесу формування та прогнозування собівартості продукції підприємств хлібопекарської галузі України було побудовано двофакторну лінійну модель. В ході роботи аналізувався вплив рівня матеріаломісткості хлібопекарської продукції та рівня зносу основних засобів, що використовуються у виробництві, на собівартість однієї тони реалізованої продукції. Виявлено, що даний взаємозв'язок є сильним і істотним. Таким чином, можна вважати дану модель собівартості

адекватною. Застосування цієї моделі на практиці дозволить підприємствам хлібопекарської галузі прогнозувати рівень собівартості 1 т реалізованої продукції виходячи з даних про рівень зношеності виробничих основних засобів та рівень матеріалоємності продукції.

#### Список літератури:

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: smida.gov.ua
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік [Текст] : курс лекцій: Навч. посіб. для студ. спец. 7.050106 «Облік і аудит» / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук. – Житомирський інженерно-технологічний ін т. – Житомир : ПП «Рута», 2000. – 448 с.
3. Екимов С. В. Нетрадиционные подходы в экономико-математическом моделировании: Моногр. / С. В. Екимов. – Днепропетровск : Наука и образование, 2011. – 240 с.
4. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. / Г. І. Купалова. – К.: Знання, 2008. – 639 с.
5. Лень В. С. Організація бухгалтерського обліку [Текст] : навчальний посібник рекомендовано МОН України / В. С. Лень. – К. : ЦУЛ, 2006. – 696 с.
6. Скригун Н. П. Удосконалення методики калькулювання собівартості продукції на підприємствах хлібопекарської галузі / Н. П. Скригун, Л. Г. Цимбалюк // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу: наук. екон. журнал / Бердянський ун-т менеджменту і бізнесу. – Донецьк : Юго-Восток. – 2009. – № 4(8). – С. 62-69.

**Бегун С.И., Ковтун Н.В.**

Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

## МОДЕЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

#### Аннотация

Для эффективного управления себестоимостью продукции целесообразно использовать эконометрические модели формирования и прогнозирования результирующего показателя. Исследовано и обнаружено основные факторы влияния на себестоимость одной тонны реализованной продукции на предприятиях хлебопекарной промышленности Украины. Разработана линейная многофакторная модель зависимости себестоимости от факторных признаков, которая позволит прогнозировать ее уровень на будущие периоды и эффективно управлять операционными расходами предприятий хлебопекарной промышленности Украины.

**Ключевые слова:** себестоимость, хлебопекарная промышленность Украины, эконометрическая модель, множественная линейная регрессия, материалоемкость продукции, износ активной части основных средств, прогнозирование себестоимости продукции.

**Begun S.I., Kovtun N.V.**

Lesya Ukrainka Eastern European National University

## MODELING THE COST OF PRODUCTION ON BAKING INDUSTRY ENTERPRISES IN UKRAINE

#### Summary

In order to effectively control cost of production should be used econometric and forecasting model of the effective rate. Investigated and identified the major factors influencing the cost of production in baking industry in Ukraine. Developed linear multi-factor model that allow to predict the cost of production for future and effectively manage the operating costs of enterprises in the baking industry.

**Keywords:** cost of production, bakery industry, econometric model, multiple linear regression, materials, depreciation of fixed assets, cost forecasting.



УДК 338.434

## ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ АКТИВІВ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Бикова Н.В., Банар Г.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

Досліджено основні принципи формування та використання активів агропромислових підприємств. Визначено ефективні напрями розвитку активів агропромислових підприємств у сучасних умовах.

**Ключові слова:** активи, основні засоби, оборотні активи, запаси, ліквідність.

**Постановка проблеми.** Сьогодні для будь-якого підприємства важливими є підвищення своєї платоспроможності. Одним із основних факторів, що призводить до високої платоспроможності є ефективне використання активів підприємства. Активи є основними факторами, що відіграють важливу роль при здійсненні операційної діяльності підприємства. Адже, саме від структури активів підприємства залежить його майбутня діяльність.

Агропромислові підприємства в економіці України відіграють важливу роль, у зв'язку з тим, що агропромисловий комплекс України є пріоритетним у розвитку економіки України. Тому, особливості формування та ефективного використання активів українських агропромислових підприємств є надзвичайно актуальними у сучасних господарських умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема формування та ефективного використання активів підприємства займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Значний внесок щодо дослідження формування та використання активів підприємства зроблено наступними вченими: І.О. Бланком, О.М. Зеровою, В.В. Ковальовим, М.Р. Ковбасюк, Л.О. Омеляновичем, О.В. Хістєвою та іншими.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Але, сучасними науковцями розглянуті лише питання проблем класифікації активів, ефективності використання активів на торговельних та промислових підприємствах, вдосконалення планування і контролю використання активів підприємства. Питання щодо формування і ефективного використання активів на агропромислових підприємствах не розглянуті до глибини і обґрунтованості, що і зацікавило у подальшому дослідженні.

**Мета статті.** Метою написання статті є дослідження особливостей формування та ефективного використання активів агропромислових підприємств у сучасних умовах. Виконання сформульованої мети дослідження окреслило ряд завдань: визначення сутності активів агропромислових підприємств; оцінка особливостей формування та використання всіх видів активів агропромислових підприємств; окреслення напрямів ефективного використання активів агропромислових підприємств у довгостроковій перспективі.

**Виклад основного матеріалу.** Ефективне функціонування будь-якого підприємства засноване на необхідності мати основні засоби та оборотні кошти, які загалом формують активи підприємства. Науковці визначають поняття сутності активів виходячи із предмету та об'єкту дослідження. Вважаємо, найбільш універсальним є визначення активів підприємства за І.О. Бланком [1, с. 9], який визначає активи підприємства як економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, що використовуються у господарській діяльності підприємства з ціллю отримання прибутку.

Також, науковець І.О. Бланк окреслив десять основних характеристик, якими володіють активи, а саме, активами є: економічні ресурси, які використовуються у процесі здійснення господарської діяльності; майнові цінності, які формуються за рахунок капіталу, що в них інвестується; майнові цінності, які мають вартість, що може бути детермінована; економічні ресурси, які повністю контролюються підприємством; економічні ресурси, які володіють продуктивністю; ресурси, які генерують дохід; майнові цінності, які знаходяться у процесі постійного обороту; ресурси, використання яких пов'язано з фактором часу; ресурси, використання яких пов'язане з фактором ризику; майнові цінності, формування яких пов'язано з фактором ліквідності [1].

На нашу думку, розглянуті десять характеристик, якими володіють активи підприємства, необхідно трансформувати до агропромислових підприємств. При цьому необхідно враховувати такі фактори як: сезонність, термін зберігання запасів, особливості зберігання та особливі умови їхнього використання. Отже, характеристиками активів агропромислових підприємств є: продуктивність ресурсів; дохідність, що формується за умов виконання плану сезонності; формування та використання ресурсів з врахуванням фактору ризику; формування високоліквідних активів (рис. 1).

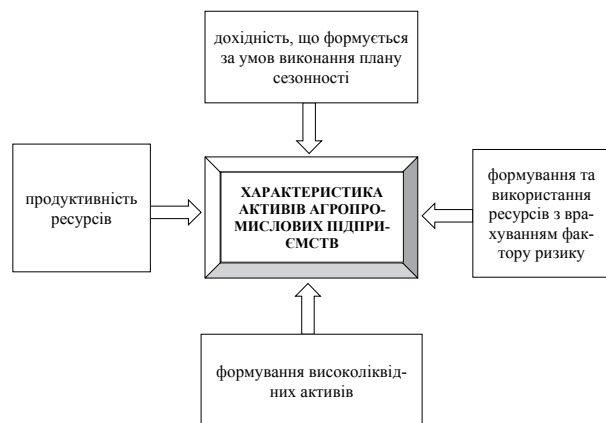


Рис. 1. Основні характеристики активів агропромислових підприємств

Джерело: розроблено авторами

З рисунку 1 можна зробити висновок, що продуктивність ресурсів в роботі агропромислових підприємств відіграє одну із найважливіших ролей при формуванні оборотності та ліквідності оборотних активів. Продуктивність активів агропромислових підприємств, в першу чергу, залежить від сезонності агропромислової продукції та фактору ризику

## Формування виробничих запасів агропромислових підприємств за 2000-2012 роки, тис. тонн

№ п/п	Види виробничих запасів	2000	2005	2009	2010	2011	2012
1.	М'ясо та м'ясні продукти	1663	1597	1917	2059	2144	2210
2.	Молоко і молочні продукти	12658	13714	11610	11249	11086	11378
3.	Яйця	508	753	919	985	1079	1104
4.	Зерно	24459	38016	46028	39271	56747	46216
5.	Картопля	19838	19462	19666	18705	24248	23250
6.	Овочі та продовольчі баштанні	6195	7606	8976	8873	10562	10815
7.	Плоди, ягоди та виноград	1966	2133	2087	2154	2418	2465

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

невиконання запланованого обсягу продукції із мініливістю середовища його формування.

Необхідністю дослідження формування та використання активів агропромислових підприємств є їх поділ на оборотні та необоротні. До необоротних активів агропромислових підприємств належать: техніка, споруди, приміщення для формування та зберігання продукції. До оборотних активів належать: запаси, дебіторська заборгованість, біологічні активи, грошові кошти та їх еквіваленти на інші.

Вважаємо, що важливими елементами формування оборотних активів агропромислових підприємств є виробничі запаси. Саме, їх формування в майбутньому впливає на прибутковість агропромислового підприємства. Тому, розглянуто обсяги формування виробничих запасів українських агропромислових підприємств протягом 2000-2012 років (таблиця 1).

Дані таблиці 1 показали, що у 2012 році порівняно з 2000 роком відбулося зростання за всіма статтями виробничих запасів, крім, молока і молочних продуктів. Зростання виробничих запасів свідчить про пріоритетність розвитку підприємств агропромислового комплексу. На рисунку 2 зображено динаміку структури формування обсягу виробничих запасів агропромислових підприємств протягом 2000-2012 років.

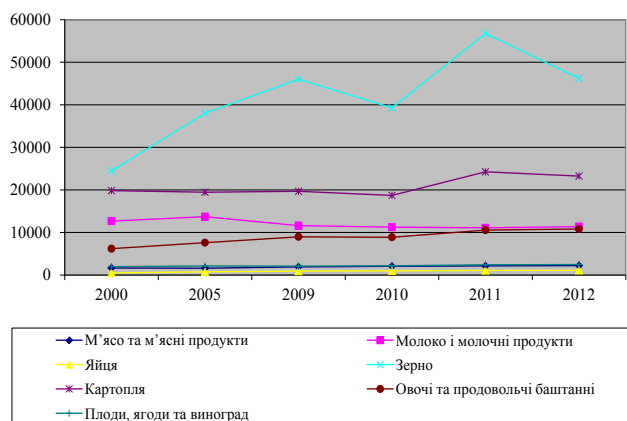


Рис. 2. Динаміка структури формування обсягу виробничих запасів агропромислових підприємств протягом 2000-2012 років

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

Динаміка структури формування обсягу виробничих запасів агропромислових підприємств протягом 2000-2012 років, що зображено на рисунку 2, показало зростання всіх категорій, крім картоплі та

молока і молочних продуктів. Для визначення пріоритетності розвитку підприємств агропромислового комплексу виникла необхідність визначення рівня самозабезпечення агропромисловою продукцією у 2012 році (рис. 3).

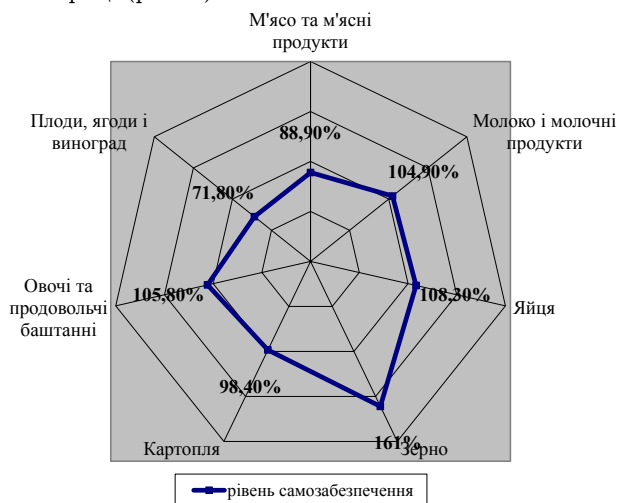


Рис. 3. Рівень самозабезпечення основними видами агропромислової продукції у 2012 році, %

За рівнем самозабезпечення України агропромисловою продукцією виявлено, що пріоритетними для української економіки є: молоко і молочні продукти, яйця, зерно, овочі та продовольчі баштанні. Саме, перераховані види продукції необхідно орієнтувати на зовнішній ринок. За рахунок пріоритетних видів агропромислової продукції можна буде отримати додатковий дохід.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, проаналізувавши формування основних видів активів агропромислових підприємств зазначимо, що: формування активів повинне відбуватися за наявності їх груп, що є обов'язковими для ефективного функціонування підприємства; формування оборотних активів повинне відбуватися за рахунок власного капіталу, що поповнюється за рахунок отриманого додаткового прибутку.

Для забезпечення ефективного функціонування агропромислових підприємств їх активи повинні знаходитися у постійному русі. Неперервність їх обороту повинна забезпечуватися інвестиційною діяльністю підприємств. Недостатність інвестиційних ресурсів може покриватися відволіканням засобів, що підтримуються для працездатного стану необоротних активів.

### Список літератури:

1. Бланк І.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К. : «Ника-Центр», 1998. – 480 с.
2. Сільське господарство України : Статистичний збірник / за ред. Н.С. Власенко. – К. : 2013. – 402 с.

**Быкова Н.В., Банар А.В.**

Черновицкий торгово-экономический институт  
Киевского национального торгово-экономического университета

## **ФОРМИРОВАНИЕ И ЭФФЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКТИВОВ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

### **Аннотация**

Исследованы основные принципы формирования и использования активов агропромышленных предприятий. Определены эффективные пути развития активов агропромышленных предприятий в современных условиях.

**Ключевые слова:** активы, основные средства, оборотные средства, запасы, ликвидность.

**Bykova N.V., Banar H.V.**

Chernivtsi Trade and Economic Institute of  
Kyiv National Trade and Economic University

## **FORMATION AND EFFECTIVE USE DIRECTIONS AGRICULTURAL ASSETS ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS**

### **Summary**

In article analyzes the basic principles of the use assets and agro-industries. In article determine the effectiveness of the development into the agro-industries assets in modern conditions.

**Keywords:** assets, fixed assets, current assets, inventories, liquidity.

УДК 338.001.36

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ РИЗИКУ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

**Быкова Н.В., Мороз Ю.Ю.**

Чернівецький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглядаються сучасні підходи до оцінки та управління ризиками ймовірності банкрутства на вітчизняних будівельних підприємствах. Запропоновано засади мінімізації ризику ймовірності банкрутства на підприємствах досліджуваної галузі.

**Ключові слова:** ризик, банкрутство, активи, прибуток, власний капітал.

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізаційних перетворень для економіки України характерні динамічність і суперечливість ринкових перетворень. Для ринкового господарства характерними є зміни економічної ситуації, посилення чи послаблення конкурентної боротьби або спади ділової активності та низка інших факторів невизначеності. В цих умовах без врахування чиннику ризику в підприємницькій діяльності обійтися просто неможливо. Успіх підприємств залежить від того, наскільки правильно вони будуть орієнтуватися у цій складній обстановці, як точно зможуть передбачити і врахувати появу негативних факторів, що ведуть до втрат. При цьому завдання підприємства полягає не в уникненні ризику взагалі, а в передбаченні, оцінці і зведенні його негативних наслідків до мінімального рівня.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження зарубіжних і вітчизняних учених показують, що в сучасних цивілізаційних процесах важливого значення набувають правильна постановка цілей і вміння передбачувати зміни в навколишньому середовищі. Окремі теоретичні питання цих проблем висвітлюються в працях відомих уче-

них Д. Аакера, І. Ансоффа, І. Бланка, В. Буянова, О. Градова, В. Герасимчука, П. Дойля, П. Друкера, О. Дубрової, С. Клименка, Е. Короткова, Б. Кузіна, М. Лакусти, Р. Мертона, І. Мазура, Г. Мінцберга, М. Портера, А. Рекитара, Д. Стрижакова, Г. Токаренко, А. Томпсона, В. Федоренко та ін., огляд яких наводить на висновок, що розвиткові кризових явищ на мікрорівні може протидіяти стратегічне прогнозування та своєчасна переорієнтація цілей залежно від тенденцій зовнішніх і внутрішніх чинників.

**Виділення невирішених проблем.** Далеко не всі аспекти процесу оцінки та мінімізації ризиків у підприємницькій діяльності України достатньо з'ясовані щодо глибини і обґрунтованості, що й викликає потребу їх подальшої розробки.

**Мета статті** полягає в розрахунку економічного ризику в діяльності деяких підприємств будівельної промисловості м. Чернівців та надання практичних рекомендацій щодо оцінки економічного ризику для підвищення соціально-економічної ефективності діяльності підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Проблема управління ризиком існує в будь-якому секторі госпо-

дарювання починаючи від сільського господарства, промисловості і закінчуючи торгівлею та фінансуванням закладів. В статті пропонується методика оцінки та управління інтегральним ризиком підприємств будівельної галузі міста Чернівців. Дана методика задовольняє запити малих та середніх промислових підприємств і не вимагає великих фінансових капіталовкладень.

Оцінка інтегрального ризику підприємства проводиться в два етапи: експрес-аналіз стану справ на підприємстві та безпосередньо оцінка інтегрального ризику [1].

Перший етап вимагає проведення тематичної бесіди з керівником підприємства. Це дозволить оцінити ступінь зацікавленості керівництва в рішенні проблем, пов'язаних з дією ризиків. Після того пропонується провести анкетування начальників та робітників всіх ключових підрозділів підприємства. Перелік питань слід підбирати відповідно до спеціалізації зацікавленої служби. Якщо інтерв'ювання громіздке, то його слід замінити анкетуванням [2].

Другий етап інтегральної оцінки ризику підприємства поділяється на три підетапи [1]: розрахунок показників вірогідності банкрутства; визначення загальної «бета»; оцінка вартості підприємства з урахуванням фактору ризику.

Причиною виділення оцінки вірогідності банкрутства на першому підетапі полягає в тому, що використання однієї з методик прогнозування банкрутства підприємства дозволить дослідити ті підприємства, керівникам яких перш за все варто провести комплекс заходів щодо виведення підприємства з кризи [3].

Другий підетап заснований на принципах моделі САРМ і АРТ. Показникам, які характеризують і оцінюють ступінь загрози підприємницького ризику є величина «загальна бета». Методику розрахунку та аналізу загальної бети поділяють на чотири етапи [1]: концептуальний; підготовчий; розрахунок «часткових бет»; розрахунок та аналіз загальної бети.

Завдання концептуального процесу полягає в тому, щоб визначити мінімальний набір підприємств та індикаторів, які дозволяють комплексно оцінити ступінь чутливості підприємства до ризику. Так, в якості індикаторів чутливості підприємства до ризику нами запропоновано: необоротні активи, виручка від реалізації, частка собівартості у виручці, рентабельність власного капіталу, коефіцієнт поточної ліквідності.

Нижче наведемо запропоновану методику розрахунку на прикладі аналізу ряду крупних підприємств будівельної промисловості міста Чернівців.

Завдання підготовчого процесу полягає в зборі та систематизації поточних даних, а також у формуванні допоміжних таблиць. Джерелом поточних даних служить бухгалтерська звітність підприємств. Основною допоміжною таблицею виступає таблиця розмірів активів підприємства. В якості характеристики структури активів визначено відношення величини активів підприємства (табл. 1) до суми активів всіх досліджуваних підприємств за поточний період ( $a_{ij}$ ). Розрахунок здійснюється за наступною формулою:

$$a_{ij} = \frac{Ak_{ij}}{\sum_{i=1}^k Ak_{ij}} \quad [1], \quad (1)$$

де  $Ak_{ij}$  – активи  $i$ -го підприємства в  $j$ -й період.

Таблиця 1

## Активи досліджуваних підприємств, тис. грн.

№ п/п	Підприємство	2011	2012	2013
1.	ВАТ «Чернівецький цегельний завод»	4778,3	5850,1	6919,2
2.	ТДВ «ПМК-76»	4606,3	6152,3	6167,8
3.	ТОВ «Будторгоінвест»	2248,2	2833,5	5636,0
4.	ТОВ «ТАІС»	604,0	709,0	774,1
5.	<b>Разом</b>	<b>12236,8</b>	<b>15544,9</b>	<b>19497,1</b>

Після того формуємо відповідну таблицю структури активів (табл. 2).

Таблиця 2

## Структура активів підприємств будівельної галузі м. Чернівців

№ п/п	Підприємство	2011	2012	2013
1.	ВАТ «Чернівецький цегельний завод»	0,3905	0,3763	0,3549
2.	ТДВ «ПМК-76»	0,3764	0,3958	0,3163
3.	ТОВ «Будторгоінвест»	0,1837	0,1823	0,2891
4.	ТОВ «ТАІС»	0,0494	0,0456	0,0397
5.	<b>Разом</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

За результатами реалізації підготовчого етапу здійснюється розрахунок часткових бет.

Послідовність розрахунку показника «часткова бета» наступна: визначення середніх значень індикатора для кожного конкретного підприємства і по галузі в цілому; розрахунок варіації середніх по галузі значень індикатора; розрахунок коваріації середніх значень індикатора по підприємству і середніх значень індикатора по галузі в цілому; розрахунок бета-показника.

Проілюструємо розрахунок часткових бет на прикладі визначення бети прибутку. В якості вихідних даних виступають: балансовий прибуток підприємства (таблиця 3), об'єм власного капіталу та об'єм активів підприємства ( $Ak_{ij}$ ).

Таблиця 3

## Обсяги власного капіталу підприємств будівельної галузі м. Чернівців, тис. грн.

Підприємство	2011	2012	2013
ВАТ «Чернівецький цегельний завод»	3929,8	5063,6	6197,9
ТДВ «ПМК-76»	129,7	529,7	1275,7
ТОВ «Будторгоінвест»	2115,6	1807,4	3689,1
ТОВ «ТАІС»	254,5	255,6	265,3
<b>Разом</b>	<b>6429,6</b>	<b>7656,3</b>	<b>11428,0</b>

Послідовність розрахунку бети прибутку наступна: розраховуємо відношення балансового прибутку до об'єму власного капіталу для кожного підприємства ( $R_{ij}$ ) та формуємо відповідну таблицю (табл. 4); визначається – середнє значення за всі періоди спостереження значень по кожному підприємству шляхом визначення середньоарифметичної за формулою:

$$Rc_i = \frac{\sum_{i=1}^n R_{ij}}{n} \quad [1], \quad (2)$$



де  $R_{ij}$  – відношення балансового прибутку до об'єму власного капіталу  $i$ -го підприємства в  $j$ -му періоді;

Таблиця 4

**Відношення обсягу прибутку до оподаткування до обсягу власного капіталу підприємства**

Підприємство	2011	2012	2013	$R_{ci}$
БАТ «Чернівецький цегельний завод»	0,344	0,359	0,295	0,3329
ТДВ «ПМК-76»	-16,000	-2,874	1,057	-5,9389
ТОВ «Будторгоінвест»	-0,004	-0,131	0,004	-0,0434
ТОВ «ТАІС»	0,037	0,009	0,049	0,0316

3. за періодами визначається  $R_{m_j}$  – середнє значення по ринку значення  $R_{ij}$  за формулою:

$$R_{m_j} = \frac{k}{i=1} (R_{ij} * a_{ij}) \quad [3], \quad (3)$$

Результати розрахунків наведені в табл. 5.

Таблиця 5

**Визначення середніх на ринку показників**

Підприємство	Rij * aij		
	2011	2012	2013
БАТ «Чернівецький цегельний завод»	0,1344	0,1351	0,1048
БАТ «ПМК-76»	-6,0229	-1,1373	0,3343
ТОВ «Будторгоінвест»	-0,0007	-0,0239	0,0013
ТОВ «ТАІС»	0,0018	0,0004	0,0019
<b>Разом</b>	<b>-5,8873</b>	<b>-1,0256</b>	<b>0,4423</b>

4. визначається середнє значення (RM) за всі періоди спостереження значення  $R_{m_j}$ . Формула розрахунку має наступний вигляд [3]:

$$RM = \frac{\sum_{j=1}^n R_{m_j}}{n} = \frac{-5,8873 + (-1,0256) + 0,4423}{3} = -2,1569 \quad (4)$$

5. розраховуємо варіацію  $Var(D_{cm_j})$  за формулою [3]:

$$Var(R_{m_j}) = \frac{\sum_{j=1}^n (R_{m_j} - RM)^2}{n}, \quad (5)$$

$$Var(R_{m_j}) = \frac{(-5,8873+2,1569)^2 + (-1,0256+2,1569)^2 + (0,4423+2,1569)^2}{3} = 7,3173;$$

6. розраховуємо коваріацію  $Cov(R_{ij}, R_{mj})$  по кожному підприємству за формулою:

$$Cov(R_{ij}, R_{mj}) = \frac{\sum_{i=1}^n (R_{m_j} - RM)(R_{ij} - R_{ci})}{n} \quad [3]; \quad (6)$$

7. розраховується бета прибутку ( $\beta_p$ ) для кожного підприємства шляхом ділення його коваріації  $Cov(R_{ij}, R_{mj})$  на варіацію  $Var(R_{m_j})$ .

Загальна формула розрахунку бети собівартості має наступний вигляд:

$$\beta_p = \frac{Cov(R_{ij}, R_{mj})}{Var(R_{m_j})} \quad [3], \quad (7)$$

Результати розрахунків наведені в табл. 6.

За аналогічною методикою, але з невеликими виправленнями в залежності від характеру та особливостей індикатора визначаються інші часткові бета. За результатами розрахунку запропонованих часткових бет здійснюється розрахунок загальної бети ( $\beta_f$ ), формула розрахунку загальної бети має наступний вигляд:

$$\beta_f = \frac{\beta_p + \beta_c + \beta_v + \beta_k + \beta_a}{5} \quad [1], \quad (8)$$

де  $\beta_f$  – загальна бета,  $\beta_p$  – бета прибутку,  $\beta_c$  – бета собівартості,  $\beta_v$  – бета виручки від реалізації,  $\beta_k$  – бета коефіцієнта поточної ліквідності,  $\beta_a$  – бета активів.

Результати розрахунків наведені в таблиці 7.

На заключному етапі оцінки отриманих результатів, а також вибір оптимальних управлінських рішень пропонується здійснити за допомогою матриці стратегій управління ризиком.

Матриця складається із чотирьох квадратів, кожен з яких визначає напрямок стратегічних рішень підприємства (рис. 1).

Перший квадрат характеризує високе значення показника ризику і нижче середньо ринкового темпу зростання виручки. В даному випадку керівництву підприємства необхідно прийняти рішення про застосування методу локалізації ризику. Тобто, необхідно виявити «вузькі» місця роботи та по можливості виділити їх зі складу підприємства або ж сформувати центри відповідальності.

Другий квадрат характеризує низьке значення ризику, але й низьке значення середньо ринкового темпу зростання виручки від реалізації. У даному

Таблиця 6

**Розрахунок показника «часткова бета прибутку»**

Підприємство	(Rmj - RM) * (Rij - Rci)			Коваріація	Часткова бета прибутку
	2011	2012	2013		
БАТ «Чернівецький цегельний завод»	0,0260	0,0600	-0,0849	0,0004	0,00005
ТДВ «ПМК-76»	38,8966	3,1254	17,4272	19,8164	2,70814
ТОВ «Будторгоінвест»	0,0856	-0,1866	0,1031	0,0007	0,00010
ТОВ «ТАІС»	0,0106	-0,0480	0,0375	0,00001	0,00000

Таблиця 7

**Показники «загальна бета» та «часткові бети»**

№ п/п	Назва підприємства	Бета прибутку	Бета собівартості	Бета виручки	Бета КПЛ	Бета активів	Загальна бета
1	БАТ «Чернівецький цегельний завод»	0,00005	0,00003	0,00009	0,01078	0,00005	0,00220
2	ТДВ «ПМК-76»	2,70814	2,60580	2,57077	1,78563	2,68726	2,47152
3	ТОВ «Будторгоінвест»	0,00010	0,00070	0,00090	0,20190	0,00070	0,04086
4	ТОВ «ТАІС»	0,00000	0,00064	0,00104	0,00115	0,00001	0,00057

випадку рекомендується використовувати методи компенсації ризику. А тому впровадження на підприємстві стратегічного планування.

Третій квадрат характеризує низьке значення ризику бізнесу і високі показники темпу зростання виручки від реалізації. Це означає, що не дивлячись на достатню ризикованість бізнесу, підприємство ефективно розвивається. Дана ситуація потребує прийняття рішень керівництва пов'язаних із розділенням ризику.

Четвертий квадрат характеризує високе значення темпів зростання виручки і високий рівень ризику. В даному випадку керівництву підприємства дозволено не приймати участі в авантюрих проектах, сподіваючись на високі прибутки і діяти навмання. Відповідно, варіантами стратегічних дій мають бути: відмова від ненадійних партнерів, відмова від ризикованих проектів, страхування господарських ризиків, пошук гарантів.

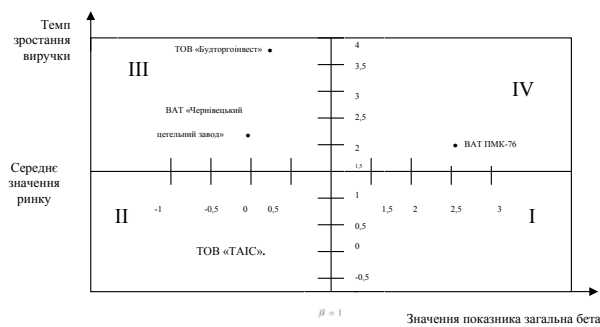


Рис. 1. Матриця позиціонування підприємств за рівнем ризику

Всі досліджувані підприємства розмістилися у трьох квадратах, причому два з них у третьому, одне – у четвертому та одне – у другому.

ТОВ «ТАІС», яке попало у другий квадрат, необхідно, в першу чергу, створити маркетингову службу, активізувати діяльність заводуючої нові ринки збуту та утримуючи попередні.

ВАТ «Чернівецький цегельний завод» та ТОВ «Будторгоінвест», які попали у третій квадрат, можна охарактеризувати як кращих за мінімальним ступенем впливу ризику на господарську діяльність, також за темпами зростання виручки. Цим підприємствам рекомендується не впустити свої лідируючі позиції. Володіючи відповідним запасом потужності вони мають можливість вибірково підходити до пропозицій майбутнього розвитку бізнесу.

ТДВ «ПМК-76», яке попало у четвертий квадрат, необхідно впровадити стратегічне плануван-

ня, створити маркетингову службу, а також відмовитися від ненадійних та ризикових проектів.

**Висновки і пропозиції.** Проаналізувавши діяльність деяких вітчизняних будівельних підприємств необхідно сказати, що проблеми використання поширених у західних країнах методів нейтралізації підприємницьких ризиків на будівельних підприємствах обумовлені як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками: кризовими явищами в усіх галузях економіки України; нерозвиненістю ринкових інститутів: фондових, товарних бірж, страхових компаній; інерційністю мислення управлінського персоналу підприємств, неготовністю до стрімкого перебігу змін; некваліфікованістю, недосвідченістю управлінського персоналу підприємств; нечесністю окремих підприємців.

Для кожного підприємства існує своє співвідношення зовнішніх і внутрішніх чинників. До останніх відносяться: наявність і використання ресурсів, принципи діяльності, стратегія підприємства, незрозуміння з боку менеджерів походження негативних тенденцій у внутрішньому стані підприємства, їх обумовленості внутрішніми чи зовнішніми чинниками. Необхідно вивчати досвід країн з розвинутою ринковою економікою, щоб підприємства могли протистояти негативним тенденціям, змінюючи внутрішні процеси або застосовуючи попереджувальні заходи на підставі постійного моніторингу основних компонентів зовнішнього середовища та визначення своїх нових цілей.

У працях зарубіжних вчених висловлюється думка, що конкретними причинами банкрутства частіше є недостатній рівень кваліфікації керівництва, а економічний спад, який також негативно впливає на галузь або на підприємство, відіграє другорядну роль. Тому пропонується ідентифікувати найважливіші чинники за допомогою сучасних методів, визначити їх причинно-наслідкові зв'язки з негативними тенденціями у функціонуванні підприємств, а також здійснювати діагностику можливих відхилень від цілей функціонування не за показниками, що оцінюють фактичний стан явищ на підприємствах, а попереджувальну – на підставі їх прогнозу. Прогнозування і рання діагностика дозволяють своєчасно розробити систему заходів для нейтралізації негативного впливу чинників на відхилення від цілей.

Отже, здійснення діагностики економічного стану підприємств на підставі оцінки фактичних невідповідностей, відхилень, вразливих точок, як це пропонується в дослідженні, дає можливість застосувати попереджувальні заходи для зменшення ризику розвитку симптомів кризи, покращити процес управління підприємством, виявивши при цьому перспективні напрямки розвитку.

#### Список літератури:

1. Стрижаков Д.В. Оценка риска как часть стратегического управления предприятием / Д.В. Стрижаков, Е.Н. Стрижакова // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 6. – С. 5-14
2. Токаренко Г.С. Методы управления рисками в компании / Г.С. Токаренко. // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 4. – С. 129-143
3. Клименко С. М., Дуброва О.С. Обгрунтування господарських рішень та оцінка ризиків / С. М. Клименко, О.С. Дуброва. – К.: КНЕУ, 2005.
4. Токаренко Г.С. Методы оценки рисков / Г.С. Токаренко. // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 6. – С. 129-143

**Быкова Н.В., Мороз Ю.Ю.**

Черновицкий торгово-экономический институт

Киевского национального торгово-экономического университета

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ РИСКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

### Аннотация

В статье рассматриваются современные подходы к оценке и управлению рисками вероятности банкротства на украинских строительных предприятиях. Предложено пути минимизации риска вероятности банкротства на предприятиях исследуемой отрасли.

**Ключевые слова:** риск, банкротство, активы, прибыль, собственный капитал.

**Bykova N.V., Moroz J.J.**

Chernivtsi Trade and Economic Institute of

Kyiv National Trade and Economic University

## TOPICAL PROBLEMS RISK ASSESSMENT PROBABILITY OF BANKRUPTCY IN DOMESTIC ENTERPRISES

### Summary

The article analyses modern approaches to the appraisal and management risks on the Ukrainian enterprises of building industry. Fundamentals of the minimization risks on the enterprises of building industry have been proposed.

**Keywords:** risk, bankruptcy, assets, profit, equity.

УДК 657

## ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОНЯТТЯ «НЕОБОРОТНІ АКТИВИ»

**Будник А.М., Лега О.В.**

Полтавська державна аграрна академія

Досліджуються джерела зародження и розвиток поняття «необоротні активи» як у бухгалтерському обліку, так і в економічній теорії взагалі. Наводиться розуміння терміну представниками української і західних шкіл бухгалтерського обліку.

**Ключові слова:** необоротні активи, основний капітал, бухгалтерський облік, економічна теорія.

**Постановка проблеми та виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проблеми обліку необоротних активів займають значне місце в економічних дослідженнях. Не повністю досліджені питання економічної сутності необоротних активів, зокрема зв'язок бухгалтерської науки та економічної теорії для визначення історичних причин формування сучасного поняття «необоротні активи», впливу факторів, які можуть змінювати його у межах галузі.

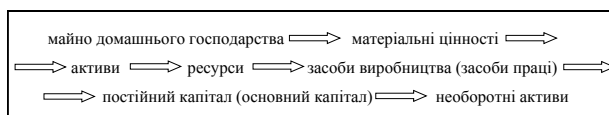
**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зокрема, ці питання висвітлено у працях вітчизняних вчених Ф. Ф. Бутинця, Н. О. Гури, А. Г. Загороднього, Н. Г. Малюги, В. Г. Швеця та зарубіжних дослідників М. С. Метьюса, Б. Нідлза, Е. Райса тощо. На сьогодні різко виділяються розбіжності у назві та визначенні засобів, під якими в бухгалтерському обліку розуміють необоротні активи. Саме цим пояснюється актуальність даного дослідження.

**Мета статті.** Встановити причинно-наслідкові зв'язки при формуванні поняття «необоротні активи» в процесі розвитку економічної думки, а також їх вплив на розвиток даного терміна як облікової категорії.

**Виклад основного матеріалу.** Формування категорії «необоротні активи» пройшло довгий шлях

еволюції разом з розвитком економічної науки. Послідовно, від простого до складного, від конкретного до абстрактного, виникає дане поняття. На наш погляд, еволюцію терміна відображує схема, яка представлена на рис. 1.

У період розвитку торгівельних відносин, усвідомлення грошей як міри вартості, панування меркантилізму, італійської бухгалтерської школи, виникла потреба у терміні «матеріальні цінності», що містив у собі юридичний і бухгалтерський відтінки.



**Рис. 1.** Еволюція поняття «необоротні активи»

Революційний стрибок у методиці обліку, пов'язаний з визнанням подвійного запису (XV ст.) і його впровадження у господарський облік, призвів не тільки до виникнення рахунків, нових форм бухгалтерського обліку, але й балансу з визначенням майна, як «активів» торговця [3].

У XVII столітті В. Петті – засновник класичної політичної економії в Англії підходив до визначення багатства як суми рухомого й нерухомого

майна. У праці «Слово мудрим» він дає перелік предметів, що на його думку, є багатством. У той же період у бухгалтерському обліку французький вчений Ж. Андре провів розмежування між фондом й капіталом. Фонд – це сума основних й оборотних коштів підприємства (підсумок балансу), а капітал – коштів власника, вкладених у фонд [3].

Уперше термін «основний капітал» увів Адам Сміт. Він трактував капітал як частину запасів продукції, не використану на споживання, що дає прибуток, або за допомогою якого працею створюються нові блага. Це дало вченому підставу визначити елементи структури капіталу, поділивши його на основний та оборотний капітали. «Весь капітал будь-якого підприємця неодмінно поділяється на капітал основний і капітал оборотний» [4]. Згідно А. Сміта, основний капітал первісно виникає і постійно поповнюється за рахунок оборотного і лише за допомогою та участю останнього приносить прибуток. Капітал – це рушійна сила економічного прогресу та його роль у тому, що зміни капіталу природним чином сприяють пропорційним змінам мінові вартості річного продукту землі та праці країни, реального багатства та доходу населення.

Д. Рікардо, досліджуючи розподіл багатства на заробітну плату, прибуток та ренту і вплив його на зростання багатства суспільства, визначав, що капітал – це праця, витрачена на знаряддя, інструменти, будівлі, що беруть участь у виробництві. Д. Рікардо визначав капітал як провідний чинник розвитку продуктивних сил суспільства, частину багатства країни, яка використовується у виробництві й складається з їжі, одягу, інструментів, сировини, машин, всього необхідного для того, щоб привести у рух працю. Поділяючи капітал на основний і оборотний, Д. Рікардо виокремив критерій їх поділу – час обороту (відтворення) засобів виробництва. «Залежно від того, як швидко зношується капітал і як часто він вимагає відтворення, капітал заховується до оборотного або до основного» [6].

У кін. XIX – поч. XX століть, представник італійської класичної бухгалтерської школи Д. Дзаппа визначив актив не просто як засоби підприємства, а як ресурси, призначені для одержання прибутку, що несуть у собі очікування майбутніх прибутків.

З переходом від мануфактурної до машинної стадії виробництва виникають нові ідеї. Представники англійської класичної політичної економії, так званої «нової хвилі» Д. Міль, Д. Мак-Куллох визначали капітал як накопичений матеріальний продукт праці, який авансується на придбання засобів виробництва та робочої сили. Вони, як і представники попереднього покоління вчених поділяли капітал на основний та оборотний.

Важливий вклад у визначення капіталу, зокрема основного, дає Ж.-Б. Сей у своєї теорії трьох факторів. Він трактує капітал як фактор виробництва поряд з землею та працею.

Особливе місце в історії розвитку економічної теорії відведено марксистській школі політичної економії. Марксизм, як економічне і соціальне вчення, зосереджувався на проблемах суспільства з приватною власністю: на суспільній нерівності, нагромадженні багатства меншістю суспільства і зuboжінням більшості, неплатоспроможності масового споживача, та був обумовлений новими тенденціями в розвитку економічної науки. Об'єднавши історичний, логічний та переважно матеріалістичні підходи, К. Маркс і Ф. Енгельс

розробляють формаційні принципи аналізу та доводять, що прогрес суспільства залежить від розвитку продуктивних сил, головним стрижнем яких є засоби виробництва.

Капітал, за К. Марксом, це основа та рушійна сила економічного розвитку, мета виробництва і сутнісна ознака економічної формації; це вартість яка самозростає. Капітал виникає тільки там, де власник засобів виробництва й грошового капіталу наймає робітників і використовує в процесі виробництва найману працю з метою одержання прибутку. Досліджуючи функціонування капіталу на стадіях виробництва, К. Маркс розвиває вчення його попередників про основний та оборотний капітали. Основний капітал – частина виробничого капіталу, що повністю й неодноразово бере участь у виробництві товару, переносить свою вартість на новий продукт частинами по мірі зношування. До основного капіталу відносять ту частину авансованого капіталу, що представлена засобами праці. Він, беручи участь й обслуговуючи виробничий процес, сприяє простому й розширеному відтворенню шляхом нагромадження й використання амортизаційного фонду підприємства. Проте на відміну від своїх попередників К. Маркс за базу визначення основного і оборотного капіталу бере двоїстий характер праці, що дає розуміння як відбувається процес перенесення вартості із засобів виробництва на готовий продукт. К. Маркс визначив, що витрати капіталіста на придбання частини засобів виробництва становлять постійний капітал, який представлений у формі основних фондів. Постійний капітал бере участь у процесі праці своїм речовим змістом і є фактором виробництва. Він у процесі створення споживчої вартості не змінює своєї величини, але й не створює додаткової вартості. Постійний капітал є соціально-економічною формою засобів праці за капіталістичного способу виробництва. Він сприяє створенню багатства, але сам національний доход не створює.

Подальші основні напрями у розвитку економічної думки – неокласичний, кейнсіанський, інституціональний – сформувались наприкінці XIX ст. – початку XX ст. під впливом панування монополістичної конкуренції, науково-технічного прогресу та інших змін у соціально-економічному житті розвинутих країн.

Дослідження економічної сутності «капіталу» поширилося на макроекономічний рівень. Формується неокласична доктрина економічного зростання на основі теорії факторів виробництва та концепції виробничої функції. Прихильники консервативно-неокласичного напрямку досліджували яким має бути співвідношення факторів виробництва для досягнення найбільшого виробничого ефекту за умов оптимальних витрат факторів та обмеженості ресурсів. Вчені доводили що воно досягається автоматично, тобто є саморегульованим. Найважливішим чинником, що якісно змінює капітал є науково-технічний прогрес.

В бухгалтерському обліку у XX ст. німецьким ученим П. Герстнером було виділене поняття «основний капітал», як суми пов'язаних статей активу, які після покриття всіх боргових зобов'язань, мають за статутом залишитися для розподілу між акціонерами.

У радянські часи вченим-економістом Р. Я. Вейцманом було запропоновано всі частини активу розбити на дві групи: «засоби у фазі виробництва» й «засоби у фазі обігу», та поділити його на групи: 1) основні засоби, 2) засоби в обігу, 3) засоби поза обігом (вивільнені кошти) [3].



Сучасна економічна наука визначає засоби виробництва як створені у процесі виробництва всі види засобів праці і предметів праці, а капітал – як фактор, створений самою економічною системою.

«Засоби виробництва» – один з факторів продуктивних сил, що сприяє перетворенню речовини природи у готову продукцію відповідно до потреб людей, допомагає створювати матеріальні й духовні блага й дозволяє визначити зростання продуктивності суспільної праці; виробничі фонди за своїм матеріально-речовим складом, які поділяються на основні та оборотні.

«Засоби виробництва» – це фізичний капітал, речовий фактор виробництва, реальний капітал, конкретна форма капіталу, специфічна соціально-економічна форма капіталу, форма існування абстрактної, загальної форми капіталу, промисловий капітал.

«Основний капітал» – функціональна форма капіталу на другій стадії руху капіталу.

В бухгалтерському обліку частина засобів виробництва, або основний капітал це «необоротні активи» – термін, який виник у зв'язку з розвитком бухгалтерського обліку і є обліковою категорією – елементом балансу.

Е. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда, Дж. Кеннінг, які є представниками американської школи бухгалтерського обліку визначають необоротні активи як обліковий об'єкт, що характеризується правовими й економічними характеристиками, містить в собі інформацію про минуле (що виникло в результаті проведених господарських операцій) [10].

Необоротні (непоточні, довгострокові) активи можна також розглядати як інвестиції, розраховані на тривалий період. До інвестицій у довгострокові активи відносять землю, будинки й устаткування, які забезпечують працездатність підприємства. Такі об'єкти служать тривалий час і поступово зношуються.

Поділ активів на необоротні й оборотні прийшло в практику бухгалтерського обліку з економіки через судову сферу наприкінці ХІХ-го або початку ХХ-го ст. Вперше зазначені терміни з'явилися в Англії, у судових звітах, які торкалися методів оцінки фіксованих (необоротних) і оборотних активів, потрапивши туди з економічної літератури того часу. Варто також відзначити, що одна з основних вигод, яка спонукала економістів та бухгалтерів того часу на поділ активів на основні й оборотні полягає в можливості оцінки на підставі цього ліквідності господарюючого суб'єкта [10].

В українському законодавстві відсутнє поняття «необоротні активи». Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», «необоротні активи – всі активи, що не є оборотними» [13]. У цьому ж Положенні зазначено, що до оборотних активів належать «грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу». Хоча поняття «необоротні активи» є одним з найважливіших і найчастіше вживаних у фінансовій науці і практиці, досі існують складнощі трактування його економічної природи.

Таким чином, під необоротними активами треба розуміти активи, що використовуються підприємством у його діяльності протягом тривалого періоду часу (більше одного року) та від використання яких підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди; та їх вартість може бути достовірно визначена.

В своїх наукових працях з питань фінансового обліку І. О. Бланк під активами підприємства розуміє контрольовані ним економічні ресурси, сформовані за рахунок інвестованого в них капіталу, які характеризуються детермінованою вартістю, продуктивністю і здатністю генерувати дохід, постійний оборот яких в процесі використання зв'язаний з факторами часу, ризику і ліквідності. Зокрема вчений виділяє декілька класифікаційних ознак: за характером функціонування, за характером участі активів в різних видах діяльності підприємства, за характером фінансових джерел формування активів тощо, а також за характером участі в господарському процесі з позицій особливостей їх обороту, відповідно до якої виділяє оборотні (поточні) та необоротні активи. Саме ця класифікація активів призначена для цілей бухгалтерського обліку та фінансової звітності [14].

На думку дослідника М. В. Півторака, застосування у терміні «необоротні активи – всі активи, що не є оборотними» є не досить коректним стосовно тих об'єктів, які він об'єднує. Автор зазначає, що єдиним активом, який не є оборотним, є земля. Виходячи з цього, він пропонує поділяти активи на основні і оборотні, що відповідає класичному принципу поділу капіталу [15].

Висновки із даного дослідження. Формування терміна «необоротні активи» – постійний процес, що відбувається у зв'язку з розвитком бухгалтерського обліку в рамках економічної науки. Це поняття видозмінювалося на різних стадіях розвитку людської цивілізації (суспільства). Виникнення поняття починається з автаркічного господарства та з часом його аналіз переходить на макроекономічний рівень. У процесі еволюції терміна, зберігаючи глибину внутрішню сутність основного капіталу розкритого А. Смітом, Д. Рікардо та К. Марксом, він наповнюється елементами якісно нового змісту.

Сучасні досягнення економічної і бухгалтерської науки дозволяють зробити висновок, що необоротні активи – є обліковою категорією, але в загалі (в економічній теорії) вони розглядаються як: засоби виробництва, зокрема засоби праці; ресурси, зокрема економічні, технічні, нематеріальні; капітал, зокрема основний капітал.

Розглядаючи визначення бачимо, що, дійсно, поняття необоротних активів є неоднозначним. Зокрема, в іноземній літературі часто не має об'єднуючого терміну, а відображаються окремі складові довгострокових засобів – основні засоби, нематеріальні активи тощо.

Отже, проаналізувавши літературні джерела, пропонуємо таке визначення поняття «необоротні активи»: необоротні активи – це сукупність майнових цінностей і нематеріальних прав, які беруть участь у виробництві продукції та наданні послуг, призначені не для перепродажу, корисний ефект від яких очікується отримувати тривалий час (більше одного року або операційного циклу).

**Список літератури:**

1. Діба В. М. Облік та аналіз необоротних активів: монографія / В. М. Діба. – К.: КНЕУ, 2008. – 288 с.
2. Економічна теорія. Політекономія : підручник / за ред. Базилевича В. Д. – 7 -ме вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2008. – 719 с.
3. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учеб. пособие / Я. В. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
4. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. – К. : Port-Royal, 2001. – 132 с.
5. Історія економічних учень : підручник: у 2 ч. Ч. 1 / за ред. Базилевича В. Д. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання, 2005. – 567 с.
6. Начала политической экономии : соч. / Д. Рикардо [и др.] – М. : ЭКСМО-Пресс, 2000. – 366 с.
7. Економічна енциклопедія : у 3-х томах / С. В. Мочерний [та ін.] – К. : Видавничий центр «Академія», 2001.
8. Політична економія : навч. посібник / за ред. К. Т. Кривенка. – 2- вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 508 с.
9. Маркс К. Наемный труд и капитал / К. Маркс. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1951. – 48 с.
10. Хендриксен Е. С. Теория бухгалтерского учета / Е. С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда / пер. с англ. под ред. проф. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
11. Лучко М. Р. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : [навчальний посібник] / М. Р. Лучко, І. Д. Бенько. – К. : Знання. – 2006. – 311 с.
12. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-IX від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
14. Мних Є. В. Обліково – аналітичне забезпечення в інформаційній системі управління корпораціями [Електронний ресурс] / Є. В. Мних, О. М. Брадул, Є. В. Мних – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/f.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/f.pdf).
15. Наумчук О. А. Про доцільність обліку необоротних активів призначених для продажу // Науковий вісник ДонНУ-ЕТ. Серія Економіка. – 2009. – № 18. – С. 125-130.

**Будник А.М., Лега О.В.**

Полтавская государственная аграрная академия

## **ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОНЯТИЯ «НЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ»**

### **Аннотация**

Исследуются источники зарождения и развитие понятия «внеоборотные активы» как в бухгалтерском учете, так и в экономической теории вообще. Приводится понимание термина представителями украинского и западных школ бухгалтерского учета.

**Ключевые слова:** внеоборотные активы, основной капитал, бухгалтерский учет, экономическая теория.

**Budnik A.M., Lega O.V.**

Poltava State Agrarian Academy

## **HISTORICAL ASPECTS OF THE CONCEPT «IRREVERSIBLE ASSETS»**

### **Summary**

We investigate the origin and development of sources of the term «fixed assets» as accounting and economic theory in general. Understanding of the term is given by the Ukrainian and Western schools of accounting.

**Keywords:** non-current assets, fixed assets accounting, economics.

## СУТНІСТЬ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЇХ ОБЛІКУ

Булат Г.В., Камінська А.М.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Досліджено сутність нематеріальних активів підприємства та наведено власне визначення даного поняття. Охарактеризовано чинники, що генерують нематеріальні активи. Зосереджено увагу на порядку обліку даних активів.

**Ключові слова:** нематеріальні активи, ресурси підприємства, економічні вигоди, облік, прибуток.

**Постановка проблеми.** XXI століття ознаменувалося тим, що для ефективного функціонування суб'єкта уже недостатньо просто виготовляти продукцію та займатися її реалізацією чи надавати послуги. Основні засоби та оборотні активи, які використовуються для здійснення такої діяльності уже не здатні забезпечувати максимальний прибуток підприємства. Все більшої ваги у світі набувають нематеріальні активи, які виступають формою реалізації знань та дозволяють підприємству ефективно функціонувати і розвиватися. Саме вони і є тим специфічним об'єктом управління, завдяки якому на підприємстві створюються умови для забезпечення і підвищення ефективності діяльності.

Незважаючи на те, що нематеріальні активи не є новим об'єктом обліку суб'єктів господарювання, на сьогодні все ж залишаються певні проблеми, пов'язані з управлінням нематеріальними активами. У зв'язку з цим виникає необхідність пошуку шляхів вдосконалення наявної практики обліку нематеріальних активів підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичним і практичним питанням бухгалтерського обліку нематеріальних активів підприємства присвячено цілий ряд наукових праць, серед яких варто виділити роботи Бразілій Н.М. [3], Бігдан І.А. [2], Польової Т.В. [12], Банасько Т.М. [1], Шульги С. В. [14], Криштопи І.І. [7], Лепетан І.М. [8], Сунь Лінь [13] та ін. Однак, незважаючи на значні напрацювання вчених-економістів, все ж залишаються дискусійними питання щодо їх трактування, оцінки та порядку відображення в обліку. В умовах набуття нематеріальними активами усе більшого значення для забезпечення стабільного функціонування і розвитку суб'єктів господарювання зростає і актуальність подальших досліджень даних питань.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження сутності нематеріальних активів та особливостей організації їх обліку.

**Виклад основного матеріалу.** Жорсткість умов конкурентної боротьби як в межах країни, так і на міжнародній арені ставлять нематеріальні активи обов'язковою умовою успішної діяльності та прибутковості підприємства. Протягом останніх років багато суб'єктів господарювання для здійснення діяльності використовують нематеріальні активи в якості чинника успішної боротьби на ринку товарів та послуг. Однак, незважаючи на таку значущість даних активів в господарській діяльності суб'єкта, їх сутність та склад не є однозначними. Залежно від виду діяльності суб'єкта, особливостей ведення обліку та управлінських потреб можемо спостерігати наявність багатьох визначень та класифікацій цих видів необоротних активів.

У податковій системі нематеріальні активи визначаються як об'єкти інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані у порядку, встановленому відповідним

законодавством, об'єктом права власності платника податку [6, с. 10]. Головною ознакою для визначення нематеріальних активів є отримання підприємством виключних майнових прав на об'єкт інтелектуальної власності, тобто можливості їх відчуження

В обліково-аналітичній системі нематеріальні активи визначаються як немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [6, с. 10].

Сутність нематеріальних активів підприємства наведена у різних нормативно-правових актах (табл. 1).

Таблиця 1

### Підходи до трактування поняття «нематеріальні активи» у нормативно-правових документах

Джерело	Сутність нематеріальних активів
Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [5]	Нематеріальний актив – це об'єкт (об'єкти) права інтелектуальної власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому законодавством, об'єктом права власності
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [11]	Нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» [9]	Нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований
Податковий кодекс України [10]	Нематеріальні активи – це право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності, право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами

Джерело: розроблено автором.

Як бачимо, розглянуті визначення мають розбіжності щодо складових нематеріальних активів та збігаються у особливості їх використання та нематеріальності форми існування.

Науковці, при дослідженні проблем обліку, аналізу та аудиту нематеріальних активів постійно намагаються уточнити дефініцію «нематеріальні активи». Окремі погляди на сутність даної категорії наведено в табл. 2.

Банасько Т.М. сутність нематеріальних активів розглядає в широкому та вузькому аспектах. В ши-

рокому розумінні, на її погляд, під нематеріальними активами слід розуміти сукупність невідчутних немонетарних факторів, що мають характер виключних прав і забезпечують одержання економічних вигід у майбутньому [1]. Визначення нематеріальних активів, наведене в П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» вона розглядає лише як їх сутність у вузькому розумінні.

В результаті проведеного аналізу наукових поглядів на трактування категорії «нематеріальні активи» можемо запропонувати власне бачення їх сутності. Вважаємо за доцільне розглядати сутність нематеріальних активів як сукупність всіх наявних у підприємства прав на різні види власності, які мають певну цінність для суб'єкта господарювання і забезпечують йому можливість отримання вигоди чи доходу.

Таким чином, основними компонентами, які характеризують нематеріальні активи, є: відсутність матеріально-речовинної структури; використання протягом тривалого періоду часу; реальна участь в фінансово-економічних процесах, яка виражається в функції впливу на підвищення ефективності діяльності підприємств по досягненню більш високих кінцевих результатів; значна міра невизначеності розмірів майбутнього прибутку від їх використання, суттєва роль в інноваційних процесах.

Як і будь-які інші активи нематеріальні активи стають власністю підприємства в результаті їх придбання, створення, обміну тощо. Головним із шляхів набуття нематеріальних активів є саме їх створення завдяки власним зусиллям підприємства. Чинники, що генерують нематеріальні активи, згруповані за основними джерелами і наведені у табл. 3.

Методологічною основою формування в бухгалтерському обліку інформації про нематеріальні активи і розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначені П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». Згідно з даним документом, головними аспектами визнання нематеріального активу в бухгалтерському обліку є наступні:

- відповідність нематеріального активу його визначення;
- можливість ідентифікації;
- контроль над активом;
- майбутні економічні вигоди;
- період використання більше одного року;
- достовірне визначення вартості;
- наявність підтверджуючих документів про право користування або право власності [15, с. 277].

Кожен вид нематеріальних активів має бути відображений в обліку на окремому субрахунку, мати свій підхід до обліку, нарахування зносу, списання.

Дослідження довели, що найважливішими особливостями нематеріальних активів як ресурсів підприємства, які визначають порядок їх обліку є: відмінність об'єктів за природою виникнення та сферами використання; відсутність матеріальної форми існування; складність оцінки та визначення строку корисного використання; неможливість відокремлення певних об'єктів нематеріальних активів від іншого майна підприємства; високий ступінь невизначеності моменту та величини отримання прибутку від використання [12].

В той же час, нематеріальні активи можуть приносити прибуток лише в процесі їх використання і тільки в поєднанні із засобами, предметами

Таблиця 2

#### Підходи науковців до трактування поняття «нематеріальні активи»

Автор	Сутність нематеріальних активів
Польова Т.В. [12]	законодавчо визнані необоротні активи підприємства, у вигляді різних прав, що мають цільове призначення, реальну вартість та здатні приносити їх власникові (користувачеві) прибуток або іншу користь.
Бразілій Н.М. [3]	нематеріальні активи є одним із видів ресурсів підприємства які являють собою різні права і привілеї, в тому числі отримані за рахунок інтелектуальної діяльності об'єкти інтелектуальної власності, що дають можливість власнику здійснювати підприємницьку діяльність з метою одержання додаткових економічних вигід порівняно з конкурентами
Криштопа І.І. [7]	нематеріальний актив – немонетарний актив, що не має матеріальної форми, як ресурс підприємства, контрольований ним у результаті минулих подій, що має матеріальний носій, підтверджений майновими правами, використання якого приведе до одержання очікуваних економічних вигід у майбутньому, може бути ідентифікований, достовірно оцінений і використовуватися терміном понад 12 місяців у різних видах діяльності суб'єкта господарювання.
Лепетан І.М. [8]	вартісно виражені немонетарні активи, об'єкти права власності, які є частиною інтелектуального капіталу підприємства, що створені самостійно або залучені зі сторони та здатні приносити економічну вигоду.

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 3

#### Чинники, що генерують нематеріальні активи

Генеруючі нематеріальні активи	Фінансові індикатори формування	Не фінансові індикатори формування
Людський капітал	Витрати на освіту і розвиток Витрати на виплату заробітної плати Витрати на найм	Кількість співробітників Вікова структура Рівень освіти Рівень заробітної плати
Внутрішня структура	Витрати на інформаційні технології Витрати на соціальну відповідальність Витрати на TQM	Плинність персоналу Кількість комп'ютерів/ кількість співробітників Постійний / змінний персонал
Зовнішня структура	Витрати на маркетинг Витрати на підтримку відносин з контрагентами Мережеві витрати	База клієнтів База постачальників Рівень задоволеності клієнтів Рейтинг роботодавців

Джерело: [4].



праці та робочою силою, адже саме в такій сукупності проявляється ефект від їх використання.

**Висновки.** На основі вище зазначеного можна зробити висновок, що нематеріальні активи є досить дискусійною категорією. Їх сутність залежить від потреб управління, аналізу та галузевих особливостей діяльності підприємства.

Основними ознаками, на основі яких відбувається їх ідентифікація є: відсутність матеріально-речової форми; використання протягом тривалого періоду часу; реальна участь діяльності підприємства через застосування інших засобів та предметів; можливість отримання високих прибутків, розмір

яких неможливо оцінити достовірно при первісному визнанні даних активів.

Нематеріальні активи на сьогоднішній день є активом з необмеженим потенціалом, тому що вони включають певні права, що відносяться до майна організації.

Зважаючи на відносно нетривалий досвід бухгалтерського обліку нематеріальних активів в Україні та його недосконале методичне забезпечення, на сьогодні у даній площині наявний цілий ряд проблемних моментів, основними шляхами вирішення яких може стати врахування зарубіжного досвіду обліку даних активів.

### Список літератури:

1. Банасько Т.М. Бухгалтерський облік і контроль нематеріальних активів: оцінка та порядок відображення [Текст] : автореф. дис. канд. ек. наук : 08.00.09 / Т.М. Банасько. – Житомир, 2010. – 20 с.
2. Бігдан І.А. Облік і аудит нематеріальних активів [Текст] : автореф. дис. канд. ек. наук : 08.06.04 / І.А. Бігдан. – Харків, 2003. – 24 с.
3. Бразілій Н.М. Облік і аудит нематеріальних активів (на прикладі підприємств харчової промисловості) [Текст] : автореф. дис. канд. ек. наук : 08.00.09 / Н.М. Бразілій. – Київ, 2007. – 24 с.
4. Гаранина Т.А. Роль нематеріальних активів в створенні цінності компанії: теоретические и практические аспекты / Т.А. Гаранина // Корпоративные финансы. 2009. – № 4 (12). – С. 79-96.
5. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 р. № 143-IV з наступними змінами і доповненнями // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16>
6. Колумбет О.П. Оцінка нематеріальних активів: бухгалтерський та податковий аспекти / О.П. Колумбет // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка. – 2009. – № 7. – С. 9-15.
7. Криштопа І.І. Методика та організація обліку та контролю нематеріальних активів [Текст] : автореф. дис. канд. ек. наук : 08.00.09 / І.І. Криштопа. – Київ, 2008. – 22 с.
8. Лепетан І.М. Облік і контроль нематеріальних активів у науково-дослідних господарствах [Текст] : автореф. дис. канд. ек. наук : 08.00.09 / І.М. Лепетан. – Київ, 2010. – 19 с.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» від 01.01.2012 р. // Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_050)
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI з наступними змінами та доповненнями // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» від 18.10.1999 р. № 242 з наступними змінами та доповненнями // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>
12. Польова Т.В. Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів [Текст] : автореф. дис. канд. ек. наук : 08.06.04 / Т.В. Польова. – Харків, 2006. – 23 с.
13. Сунь Лінь Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів [Текст] : автореф. дис. канд. ек. наук : 08.06.04 / Сунь Лінь. – Київ, 2001. – 14 с.
14. Шульга С. В. Облік і аудит нематеріальних активів: теорія, організація, методика [Текст] : автореф. дис. канд. ек. наук : 08.06.04 / С. В. Шульга. – Київ, 2006. – 23 с.
15. Ясишена В. Облікові критерії оцінки нематеріальних активів / В.В. Ясишена // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 276-285.

**Булат Г.В., Каминская А.Н.**

Хмельницький кооперативний торгово-економічний інститут

## СУЩНОСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ И ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ИХ УЧЕТА

### Аннотация

Исследована сущность нематериальных активов предприятия и приведено собственное определение данного понятия. Охарактеризованы факторы, генерирующие нематериальные активы. Сосредоточено внимание на порядке учета данных активов.

**Ключевые слова:** нематериальные активы, ресурсы предприятия, экономические выгоды, учет, прибыль.

**Bulat G.V., Kaminska A.M.**

Khmelnytskyi Cooperative Trade-economic Institute

## THE ESSENCE OF INTANGIBLE ASSETS AND PECULIARITIES OF ORGANIZATION OF THEIR ACCOUNT

### Summary

Explores the nature of intangible assets and is given its own definition of this concept. To characterize the factors generating the intangible assets. Focus on the accounting for these assets.

**Keywords:** intangible assets, enterprise resources, economic benefits, accounting, profit.

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Васильєва С.І., Зав'ялова М.І.

Криворізький факультет Запорізького національного університету

Проаналізовано розширення базових, теоретичних і практичних знань з навчальної дисципліни «Економіка підприємства», а також формування і закріплення комплексних знань. Особливістю роботи є звернення уваги, вивчення і розуміння проблем даної теми.

**Ключові слова:** господарська діяльність, зовнішньоекономічна діяльність, експорт (імпорт) капіталу, іноземні суб'єкти господарської діяльності, міжнародна кооперація, іноземні суб'єкти господарської діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність є одним із найважливіших напрямків розвитку підприємства. Завдяки їй забезпечується покриття потреб країн світового співтовариства у сировині, матеріалах, паливі, енергоносіях, машинах, обладнанні та устаткуванні, товарах широкого вжитку, послугах. Разом з тим зовнішньоекономічна діяльність є суттєвим джерелом валютних надходжень до державного бюджету. В умовах переходу до ринку зовнішньоекономічна діяльність виступає невід'ємним напрямом підприємництва багатьох великих, середніх та малих фірм, які функціонують у промисловості, сільському господарстві, будівництві, зв'язку, в транспорті, у фінансовій сфері тощо. Цим обумовлено помітний інтерес до питань, пов'язаних зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) є одним із важливих чинників стабільного розвитку національного господарства країн світу. В сучасних умовах жодна країна не може самостійно ефективно розвивати виробничі процеси на рівні вимог науково-технічного розвитку. Тільки використовуючи переваги сукупного міжнародного науково-технічного потенціалу, переваг міжнародного поділу праці, країни світового співтовариства, в тому числі і наша держава, можуть вирішувати господарські завдання, що забезпечують економічне зростання та піднесення добробуту населення. [6, с. 25]

Глобалізація економічної діяльності є однією з головних тенденцій у розвитку сучасного світу, яка істотно впливає не лише на економічне життя, але й має політичні (внутрішні та міжнародні), соціальні і навіть культурно-цивілізаційні наслідки. Ці наслідки все більше відчувають на собі практично всі країни і серед них, звичайно, Україна, яка цілком усвідомлено, активно і цілеспрямовано рухається в напрямку інтеграції в міжнародну економіку.

Глобалізація насправді відкриває практично необмежені можливості для всесвітнього розвитку, однак темпи її поширення не рівномірні. Процес інтеграції у міжнародну економіку відбувається в одних країнах швидше, ніж в інших. У країнах, що зуміли досягти інтеграції, спостерігаються більш високі темпи зростання економіки та добробуту. У свою чергу, підвищення рівня життя створило можливості для розвитку демократії і просування вперед у вирішенні таких економічних питань, як захист навколишнього середовища і поліпшення умов праці.

На відміну від цього для багатьох країн, що проводили в 70–80-ті роки ХХ ст. автаркічну політику, були характерні застій чи спад економіки, зростання бідності й високі темпи інфляції. Кризи, які спостерігалися в останнє десятиліття в країнах з перехідною економікою, з усією очевидністю продемонстрували, що можливості, які відкриваються

глобалізацією, несуть у собі певні небезпеки. Ці ризики пов'язані з нестійким рухом капіталу, а також із загрозою соціальної, економічної й екологічної деградації, яка породжується бідністю. Це, однак, не є підставою для відмови від наміченого курсу на ринкову трансформацію економіки, інтеграцію до світового співтовариства.

Хоча глобалізація економічної діяльності розгортається на двох рівнях (мікро- і макроекономічному), основні процеси в ринковій економіці ініціюються і розвиваються передусім на рівні самостійних суб'єктів господарювання. Саме вони встановлюють виробничі, торгові, науково-технічні, фінансові зв'язки зі своїми зарубіжними партнерами, створюють або купують компанії в інших країнах, формують транснаціональні корпорації і банки, міжнародні альянси і синдикати. [7, с. 54]

Головною особливістю глобалізації на мікроекономічному рівні є передусім загальна стратегічна орієнтація компаній на ринки збуту по всьому світі, на такі ж джерела постачання, а також, звичайно, на розміщення виробництва в різних країнах. Цей перелік основних рушійних сил глобалізації відображає переважуючу послідовність у розвитку цього процесу: збут – постачання – виробництво.

Процес глобалізації в процесі свого розвитку потребує підтримки державної влади, її макроекономічної політики. Головний (хоч і не єдиний) зміст цієї підтримки в державній зовнішньоекономічній політиці полягає в понятті «лібералізація». Глобалізація економічної діяльності наполегливо вимагає її лібералізації, тобто скорочення або усунення обмежень на шляхах міжнародної торгівлі, іноземних інвестицій, міжнародних фінансових операцій. Саме це і відбувається протягом останніх десятиріч, саме цим передусім займається Світова організація торгівлі (СОТ).

**Постановка проблеми.** Дослідження останнього десятиріччя показали, що реальний контроль над процесами глобалізації все більше переходить до світової промислово-фінансової еліти в особі глобальних корпорацій і глобальних банків. Так, за даними Світового банку, до 100 найбільших суб'єктів економіки за розмірами ВПП (доданої вартості) належать транснаціональна корпорація (ТНК) та 49 держав. Обороти найбільших з ТНК можна порівняти із ВВП таких розвинених країн, як Франція, Нідерланди, Швеція, Австралія, Канада. Отже, міжнародні економічні відносини в сучасних умовах глобалізації все більше набувають форми транснаціоналізації, розвиваються на мікрорівні, тобто рівні міжнародних корпорацій. Саме підприємство, а не держава стає головним суб'єктом зовнішньої економіки.

Поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства» на території України з'явилося в СРСР в 1986 р. у контексті загальної спроби реформувати

адміністративно-командну систему економіки, яка на той час перебувала в стані глибокої кризи. Суть так званої «перебудови системи управління економікою» полягала в намаганні децентралізувати процес прийняття економічних рішень, надати підприємствам певні права без демонтажу державної власності на засоби виробництва, монопольної влади міністерств і відомств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У зовнішньоекономічній сфері так звана «перебудова» передбачала поступову відмову від монополії держави на здійснення будь-яких економічних операцій. Зазначена монополія була законодавчо закріплена ще у квітні 1918 р. Декретом Ради Народних Комісарів «Про націоналізацію зовнішньої торгівлі» як тимчасовий засіб захисту зовнішньоекономічних інтересів молоді більшовицької держави від зазіхань світового імперіалізму. З часом цей «тимчасовий засіб» було поширено не тільки на зовнішню торгівлю, а й на всі зовнішньоекономічні операції.

Така ситуація спричинила абсолютну незацікавленість підприємств у будь-яких стосунках із закордоном, адже економічний ефект від обміну між країнами вилучався союзним урядом. Керівники підприємств усіма законними і незаконними засобами намагалися звільнитися від експортних поставок, орієнтували виробництво виключно на внутрішній ринок, який у зв'язку з тотальним дефіцитом взагалі не висував ніяких вимог до якості продукції. У структурі радянського експорту домінували енергоносії, сировина, золото і зброя. За рахунок імпорту держава мінімально забезпечувала внутрішній споживчий ринок товарами широкого вжитку, а промисловість – необхідним обладнанням. Серед населення і підприємств побутовували «культ імпортних товарів», які різко відрізнялися за якістю та технологічним рівнем виробництва від вітчизняної продукції.

Після проголошення в 1991 р. незалежності України були здійснені заходи, спрямовані на істотну лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності в країні, розширення прав підприємств і організацій у цій сфері. Зовнішньоекономічна діяльність починає розглядатися не тільки як складова господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного зростання, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні. У цей період були прийняті і важливі законодавчі акти, зокрема закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про єдиний митний тариф», «Про режим іноземного інвестування», Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Для вирішення проблем ефективного захисту вітчизняного виробника і забезпечення достатніх доходів державного бюджету, поряд з певним зниженням середнього рівня імпортного мита, ліквідовуються пільги, що надавалися в рамках так званого преференційного режиму, яким користувалася раніше численна група країн, що розвиваються. Більшість із них сьогодні мають кращий економічний стан, ніж Україна, тому в 1996 р. ці пільги були ліквідовані.

Для української економіки була характерною, з одного боку, підвищена увага до залучення іноземного капіталу з метою макроекономічної стабілізації та стимулювання структурних змін, а з іншого – несприятливий інвестиційний клімат для будь-яких видів інвестицій (і зовнішніх, і внутрішніх), що зумовлювало низький рівень інвестиційної активнос-

ті, особливо щодо оновлення обладнання. Зрозуміло, що в таких умовах значний приплив іноземних інвестицій, перш за все прямих, був неможливий.

До 1996 р. для України була характерною політика, яка полягала в забезпеченні підприємствам з іноземними інвестиціями суттєвих податкових пільг (автоматичне звільнення на 5 років від податків на прибуток (дохід) за умов наявності 20-відсоткової частки у статутному капіталі і при досягненні мінімально-обумовленої суми інвестицій, яка з 1993 р. називалася кваліфікованою інвестицією). Ці пільги доповнювалися звільненням майна, що ввозилося як іноземна інвестиція, від ввізного мита та митних платежів. Частковою компенсацією таких пільг було оподаткування за ставкою 15 % прибутків та доходів, що вивозилися.

Така схема надання пільг на загальних засадах виявилася малоефективною. Більше того, вона створювала умови для ухилення національних виробників від сплати податків шляхом створення спільних підприємств за мінімальною участю іноземного капіталу, не пов'язаного з розвитком виробничих технологій. [3, с. 60]

Непродумана політика надання пільг більшості підприємств з іноземним капіталом забезпечувала їм односторонню перевагу перед суто національним виробником, що, у свою чергу, порушувало умови конкуренції на внутрішньому ринку і зумовлювало зменшення конкурентоспроможності останніх.

Слід зазначити, що багатьма солідними іноземними інвесторами такі пільги сприймалися як підтвердження наявності в країні несприятливого інвестиційного клімату, недоліки уряд намагався компенсувати податковими пільгами.

У 1996 р. був прийнятий новий закон щодо регулювання умов для іноземних інвестицій, в якому була переглянута концепція їх залучення. До іноземних інвестицій відтоді застосовувався національний режим регулювання, у тому числі в питаннях оподаткування. А податкові пільги надавалися виключно на основі спеціальних урядових рішень щодо конкретних інвестиційних проектів, якщо вони визнавалися пріоритетними для економіки. Разом з тим перший досвід застосування такого підходу показав, що він пов'язаний з надмірними пільгами для учасників проектів, з одного боку, і надмірними обмеженнями для їх потенційних конкурентів, з іншого.

Основні фактори, що робили непривабливою Україну для іноземних інвесторів:

- загальна макроекономічна та політична нестабільність;
- відсутність розвинутої ринкової інфраструктури (слабка потужність та ненадійність банків, нерозвиненість фінансових ринків);
- нестабільність законодавства, яке регулює іноземні інвестиції та економічну діяльність у цілому;
- загальні несприятливі умови із законністю та правопорядком у межах країни, перш за все високий рівень корупції;
- відсутність секторальних пріоритетів у залученні іноземних інвестицій, що зумовлює таку структуру їх перерозподілу, яка не відповідає національним пріоритетам;
- вузькість спектра методів залучення інвестицій.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є вказання на суттєві викривлення у політиці портфельних інвестицій в українську економіку. Вони не є інвестиціями в реальний сектор економіки, оскільки ринок корпоративних цінних паперів в Україні залишається слабкорозвинутиим. Портфельні інвестиції

в основному пов'язані з діяльністю іноземних інвесторів на ринку облігацій державної позики.

**Виклад основного матеріалу.** Влітку 1997 р. частка облігацій державної внутрішньої позики, що належала нерезидентам, сягала 70 %. Однак з осені 1997 р. в результаті «втечі» нерезидентів з ринку цих облігацій їх частка різко скоротилася.

Проте в організації й управлінні ЗЕД в Україні залишається ще багато невирішених проблем. Структура зовнішньоторговельного обороту, як і раніше, має переважно сировинний характер, все ще нераціональним є импорт, недостатньо ефективно функціонують підприємства з іноземним капіталом. Великої уваги потребують і такі питання, як створення стабільної правової бази, сприятливого інвестиційного клімату, ефективної системи управління ЗЕД на рівні підприємства, підвищення якості експортної продукції і багато ін. [5, с. 89]

В умовах ринкової економіки держава має виконувати певні функції, які компенсують так звані «відмови ринку», тобто регулювати ті сфери господарського життя, у яких ринок є безсилим. Для виконання таких функцій держава здійснює економічну політику із забезпечення країни суспільними благами, з підтримки досконалої конкуренції та боротьби з монополізмом, регулювання зовнішньоекономічного сектору та ін.

На основі викладеного матеріалу можна видокремити, що зовнішньоекономічна діяльність є суттєвим чинником додаткового стимулювання стабілізаційних процесів у національній економіці, кризові явища у ній значною мірою можуть бути подолані завдяки використанню ефективних зовнішньоекономічних зв'язків. Підприємства можуть гучно реагувати на зміни зовнішньоекономічних чинників, оптимально

мобілізувати певні виробничі ресурси з метою раціонального використання переваг зовнішньоекономічних зв'язків. В рамках міжнародного економічного співробітництва партнери з інших держав суттєво впливають на розвиток вітчизняного підприємства, підвищення його технічного і технологічного рівнів. Підприємство, замкнуте лише на внутрішньому господарському комплексі, позбавлене здорової зовнішньої конкуренції, розвивається не надто ефективно.

**Висновки і пропозиції.** ЗЕД підприємства має настільки важливе значення в національній економіці, що вона є предметом пильної уваги з боку держави та елементом формування її економічної політики.

Послідовне вирішення окремих проблем розвитку ЗЕД, безумовно, буде сприяти розширенню міжнародного бізнесу, як на національному, так і на інтернаціональному рівнях. Саме в даному напрямку зараз має активно розвиватись вітчизняне підприємство. До цього нашу країну спонукає можливість використання переваг міжнародного поділу праці, інвестиційного потенціалу країн, світової спільноти, запозичення досвіду ринкових перетворень та господарської діяльності економічно розвинутих держав, співпраці з міжнародними економічними та валютними фінансовими організаціями. Проте реалізація перспективних напрямів розвитку ЗЕД в кінцевому підсумку залежить від конкретних учасників зовнішньоекономічних операцій. Від того, наскільки вони оволодіють професійними знаннями в цій сфері господарської діяльності, і буде залежати їх успіх у міжнародному бізнесі та в цілому вплив ЗЕД на економічне зростання національної економіки і задоволення всебічних потреб населення нашої країни на рівні світових стандартів.

### Список літератури:

1. Рум'янцева А.П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність / А.П. Рум'янцева, Н.С. Рум'янцева // Центр навчальної літератури. – 2004. – С. 4-6, 208-212, 218.
2. Михайлов В.С. Методичні аспекти розрахунків експортних цін суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України / В.С. Михайлов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. - № 5. – С. 67-73.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства / І.М. Бойчик // Навчальний посібник. – Видавництво 2-ге, доповнене і перероблене. – Київ: Атака. – 2006. – С. 414.
4. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / М.І. Дідківський // Навчальний посібник – Київ: Знання – 2006. – С. 12, 17, 19-22, 36, 39-43, 52-56, 221, 229-230, 247-249.
5. Кредісова А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю / А.І. Кредісова // – 2007. – С. 448.
6. Кириченко О.С., Кавас І.О., Ятченко А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. К. Фінансист, – 2008. – С. 634.
7. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Г.М. Дроздова // Навч.посібник. – 2008. – С. 172.
8. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело / И.Н. Герчикова // Учеб. для узов. – 2007. – С. 671.
9. Бутинець Ф.Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності / Ф.Ф. Бутинець // Підручник. – 2007. – С. 544.

**Васильева С. И., Завьялова М.И.**

Криворожский факультет Запорожского национального университета

## ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ

### Аннотация

Проанализированы расширения базовых теоретических и практических знаний по учебной дисциплине «Экономика предприятия», а также формирование и закрепление комплексных знаний. Особенностью работы является обращение внимания, изучения и понимания проблем данной темы.

**Ключевые слова:** хозяйственная деятельность, внешнеэкономическая деятельность, экспорт (импорт) капитала, иностранные субъекты хозяйственной деятельности, международная кооперация, иностранные субъекты хозяйственной деятельности.



Vasilyeva S.I., Zavalova M.I.

Krivoy Rog's Faculty of Zaporozhye's National University

**FOREIGN ACTIVITIES FOR ENTERPRISE****Summary**

The article analyzes the expansion of basic theoretical and practical knowledge of the discipline «Economy of enterprise», as well as the formation and consolidation of complex knowledge. Feature of work is paying attention, learning and understanding the problems of the topic.

**Keywords:** economic activity, foreign economic activity, export or import of capital, foreign subjects of economic activities, international cooperation, foreign subjects of economic activities.

УДК 339.564:005.21

**СТРАТЕГІЯ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІ РИНКИ**

Васильєва С.І., Кочевих І.С.

Криворізький факультет Запорізького національного університету

Обраний напрям і проблематика досліджень, які висвітлює стаття, узгоджуються з основними напрямками державних програм у сфері соціально-економічного розвитку країни. Враховуючи той факт, що будь-яке підприємство, розмірковуючи про своє економічне майбутнє, перш за все повинне продіагностувати існуючий стан, визначивши всі «за» і «проти» прийняття у подальшому управлінських рішень щодо обсягів продукції, ринків її збуту, відношення до конкурентів і т. д., проблема вибору стратегії виходу на зовнішні ринки набуває вирішального значення для подальших перспектив розвитку підприємства.

**Ключові слова:** стратегія, підприємство, зовнішні ринки, зовнішньо-економічна діяльність, умови, управлінське рішення.

Для кожного підприємства, що розвивається, рано чи пізно настає момент, коли його починають не задовольняти характеристики вітчизняного ринку, політичний клімат чи економічні умови в державі, тому само собою виникає питання виходу підприємства на зовнішні ринки. Для України це доволі актуальне питання, адже нестача фінансових засобів, ганебний стан основних засобів, невідповідність продукції міжнародним стандартам, а також застарілість технологій, є, для багатьох підприємств, одними з основних причин, що перешкоджають виходу на закордонні ринки. Але в Україні існують підприємства, продукція та послуги яких є конкурентоздатними не тільки на вітчизняному ринку, а потенціал виробництва перевищує внутрішні потреби країни.

Актуальність питань, що досліджуються під час написання статті полягає в тому, що вихід підприємства на зовнішні ринки сприяє просуванню економіки до системи господарських відносин, формуванню економіки відкритого типу. Саме тому розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств – це суттєвий фактор підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні мікроекономіки, так і в масштабах усього народного господарства.

При цьому слід зазначити, що вихід підприємства на зовнішні ринки не відбувається сам по собі. Це досить тривалий процес, який потребує значних зусиль та роботи як з боку підприємства, так і з боку держави. Перш ніж виходити на зовнішній ринок підприємство повинно дуже детально проаналізувати умови виходу на зовнішній ринок. Під умовами розуміються як внутрішні умови діяльності підприємства, так і зовнішні (національні умови (умови своєї країни) та умови ринку, на який підприємство планує вийти).

Дослідження внутрішніх умов діяльності підприємства передбачає аналіз та оцінку його по-

тенціалу: економічного потенціалу, кадрового та науково – технічного потенціалу, а також аналіз поточної, фінансової діяльності, оцінку конкурентоспроможності продукції та підприємства. Зовнішні умови передбачають аналіз політики – правового, культурного, економічного, демографічного, географічного середовищ країни, на ринок якої фірма планує вийти, а також вивчення безпосередньо ринку даної продукції (ємність, споживачі, конкуренти тощо).

**Проблемам виходу підприємств на зовнішні ринки у сучасній зовнішньоекономічній практиці присвячені праці таких українських і зарубіжних вчених-економістів, як В. Алексунін [1], Ф. Котлер [2], І. КраткоІ. [3], Т. Циганкова [4], П. Чорномаз [5] та інших.**

Працями цих вчених охоплено більшість проблемних завдань підприємств, але разом з тим, зміни середовища господарювання вимагають подальших відповідних наукових розробок. Особливої актуальності набуває необхідність розроблення підходів до забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємств, дослідження факторів, що його формують, визначення стратегій подальшого розвитку з урахуванням перспектив виходу на зовнішні ринки.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Ф. Котлер виділяє такі мотиви виходу підприємств на зовнішній ринок [2]: надання зовнішніми ринками можливості отримання більш високого доходу; економія витрат шляхом збільшення масштабів реалізації; зниження ризиків внаслідок зменшення залежності від внутрішнього ринку; вимоги клієнтів компанії, які обслуговуються за межами національних кордонів.

В. Алексунін визначає такі мотиви виходу підприємств на зовнішній ринок [1]: можливість продовження життєвого циклу товару (що досить актуально за нинішньої тенденції до його скорочення);

підвищення престижу фірми, пов'язане з виходом на зовнішні ринки (особливо ринки розвинених країн); прагнення наблизитися до споживача з метою зниження витрат і одержання можливості більш гнучко реагувати на зміни ринку; появу сприятливих умов для проникнення на нові зарубіжні ринки збуту продукції.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є вибір правильної стратегії, ринку та можливість виходу з нього. Це суттєва відмінність міжнародного маркетингу від внутрішнього. Саме тому управлінські рішення щодо виходу на певний зарубіжний ринок можуть мати як позитивні, так і негативні довгострокові наслідки для підприємств.

На сучасному етапі реформування української економіки для підвищення результативності діяльності підприємств основну увагу слід приділяти удосконаленню стратегічного розвитку як системи заходів щодо ефективного функціонування підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Залежно від глибини обґрунтування управлінського рішення необхідно виділити три підходи до вибору зовнішнього ринку: суб'єктивний, дискретний, комплексний. Кожний із підходів виходу фірми на зовнішній ринок має свої недоліки та безумовні переваги, які потрібно розглядати у контексті, насамперед, особливостей товару.

Основною метою, з якою підприємства виходять на зовнішні ринки, є максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу. Досягнення цієї мети не вичерпує всі елементи мотиваційного механізму, який складається із конкретних збуджувальних мотивів.

Вихід підприємства на зовнішні ринки зазвичай є тривалим еволюційним процесом. Досвід показує, що систематичне, поступове набуття досвіду в зовнішньоекономічній діяльності – найкращий, а в багатьох випадках і єдиний шлях до стабільного успіху.

Послідовність прийняття рішення про доцільність виходу підприємства на зовнішній ринок можна представити у вигляді певного алгоритму (рис. 1).

**Висновки і пропозиції.** Стратегія – це довгостроковий, конструктивний, стійкий до мінливих

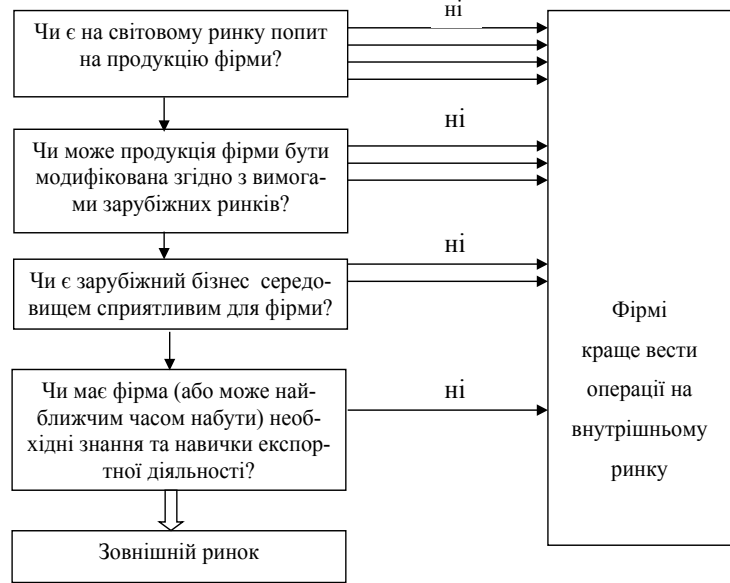


Рис. 1. Алгоритм прийняття рішення про доцільність виходу фірми на зовнішній ринок

умов зовнішнього середовища план, що спрямований на досягнення успіху в кінцевому результаті. Розвиток підприємства – це якісні зміни й оновлення його організаційної структури та господарської системи, зростання ефективності функціонування на основі удосконалення технологій, підвищення якості продукції, послуг, що виробляються.

Узагальнюючи визначення українських і зарубіжних авторів щодо понять стратегія і розвиток, можна сказати, що стратегія розвитку підприємства може бути визначена як довгостроковий план, що містить комплекс рішень щодо вибору напрямку розвитку підприємства, визначення його основних цілей, моделі дій щодо формування та ефективного використання його потенціалу, а також дає можливість створити сприятливі внутрішні та зовнішні умови для успішного подолання основних стадій розвитку.

Стратегія по розвитку товарних позицій ґрунтується на базі врахування ринкових тенденцій, дій конкурентів і побажань споживачів.

Стратегічним засобом підвищення якості є контроль над усіма стадіями виробничого процесу.

#### Список літератури:

1. Алексунін В.А., Міжнародний маркетинг. / В.А. Алексунін – 3-е изд. – М.: Дашков и К., 2005. – 716 с.
2. Котлер Ф., Маркетинг менеджмент. / Ф. Котлер – СПб: Питер, 2001. – 496 с.
3. Кратко И., Управление процессом интернационализации фирмы / Кратко И., Е. Пантелеева // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 2. – С. 74–81.
4. Циганкова Т.М., Міжнародний маркетинг: Навч. посібник. / Т.М. Циганкова – К.: КНЕУ, 1998. – 300 с.
5. Черномаз П.А., Міжнародний маркетинг: Учеб.-прак. пособие. / П.А. Черномаз – Х.: Консум, 2000. – 421 с.
6. Томпсон А.А., Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратеги. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: ЮНИТИ. – 1998. – 577 с.

**Васильева С. И., Кочевых И.С.**

Криворожский факультет Запорожского национального университета

## СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

### Аннотация

Выбранное направление и проблематика исследований, которые освещает статья, согласуются с основными направлениями государственных программ в сфере социально-экономического развития страны. Учитывая тот факт, что любое предприятие, размышляя о своём экономическом будущем, прежде всего должно продиагностировать существующее положение, определив все «за» и «против» принятия в дальнейшем управленческих решений касательно объемов продукции, рынков её сбыта, отношения к конкурентам и т. д., проблема выбора стратегии выхода на внешние рынки приобретает решающее значение для дальнейших перспектив развития предприятия.

**Ключевые слова:** стратегия, предприятие, внешние рынки, внешне-экономическая деятельность, условия, управленческое решение.

**Vasilyeva S.I., Kochevykh I.S.**

Krivoy Rog Zaporozhye National University Faculty

## EXIT STRATEGY FOR COMPANIES FOREIGN MARKETS

### Summary

Selected issues and direction of research that highlights an article agreement with the main areas of state programs for the socio- economic development. Given the fact that any company, thinking about their economic future, must first diagnose the current state, identifying all the « pros» and « cons» of decision -making regarding future production volumes, markets its distribution, relation to competitors and etC. , the problem of choosing a strategy of entering foreign markets is crucial for the future prospects of the company.

**Keywords:** strategy, enterprise, foreign markets, foreign economic activity, provided administrative decision.

УДК 339.944

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА, З УРАХУВАННЯМ ПОСЕРЕДНИКА

**Васильева С.І., Осіпова Ж.В.**

Криворізький факультет Запорізького національного університету

У статті обґрунтована зовнішньоекономічна діяльність підприємства з урахуванням посередника. Проаналізовано сучасний стан фірм які мають посередника. Запропоновано вибір методів роботи з посередниками.

**Ключові слова:** зовнішня торгівля, експорт, імпорт, посередник, виробник, споживач, брокер, дистриб'ютор, агент.

**Постановка проблеми.** В останні роки зв'язки торговельних фірм із українськими виробниками здобувають усе більш тісний характер, дозволяючи на практиці реалізувати маркетингові підходи до організації виробничо-збутової діяльності. При цьому торговельним фірмам, як правило, приділяється роль консультантів з питань ринкової кон'юнктури і запитів споживачів, удосконалювання якості продукції і каналів збуту.

**Аналіз останніх досліджень.** Оцінюючи перспективи розвитку інституту торговельних посередників, варто сказати, що й у майбутньому їх різноманітна функціональна діяльність у сполученні з інвестиційно-кредитними можливостями, багатим досвідом і інформованістю в області світової товарної кон'юнктури дозволить їм виступати як організаторам активного просування товарів на зовнішні ринки, а також суперничати з промисловими компаніями і претендувати на роль лідера в зовнішньоекономічній експансії фірм України.

Вагомим внеском у розвиток проблем зовнішньоекономічна діяльність підприємства з урахуванням посередника вивчали такі науковці, як: Бусигін А.В. (1), Котлер Ф.(3), Стровський В.И. (6), Герчикова И.Н. (7), Фомичев Б.И. (8), Гафман Н.Ф. (9), Авдокушин Е.Ф. (10) та інші.

**Вирішення загальної проблеми.** Узагальнюючи зовнішньоторговельну практику закордонних фірм, варто підкреслити, що в даний час найбільші промислові фірми володіють могутнім зовнішньоторговельним апаратом, у якому традиційно високорозвинена експортна ланка доповнюється постійно зростаючою мережею дочірніх компаній і філій. Своєрідною формою зміцнення зовнішньоторговельного апарата є вміле приєднання і використання збутових каналів партнерів по коопераційних і коаліційних угодах, що у довгостроковому плані забезпечують міцні позиції на ринках закордонних країн. Ці принципи роботи закордонних торговельних фірм необхідно взяти на озброєння й українським посередницьким фірмам з метою якомога скорішого завоювання Україною міжнародних торговельних ринків.

**Метою статті** є отримання загального уявлення про міжнародну посередницьку діяльність, методи та способи проведення посередницької діяльності.

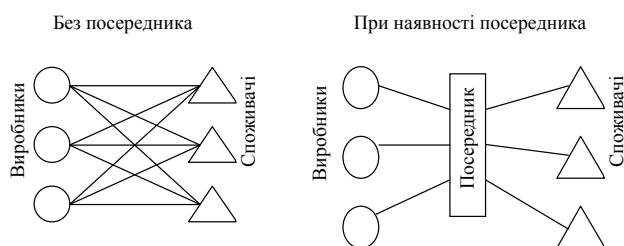
**Основний матеріал.** Деякі фірми тримаються осторонь від діяльності міжнародної торгівлі через її ризики і складність. Фірма, що бажає купити товари за кордоном, може купити їх через посередника, що займається імпортом. Це міжнародний торговець, що купує товари в закордонних поста-

чальників і отримуючи прибуток від перепродажу цих товарів іншим фірмам у своїй країні. У такий же спосіб, фірма може продавати товари посереднику, що займається експортом, або експортній фірмі у своїй країні.

Основною складовою зовнішньоекономічної діяльності підприємства є посередники.

Посередники – фірми або окремі особи, що приймають на себе або допомагають передати комусь іншому право на конкретний товар або послугу на їхньому шляху від виробника до споживача. [2]

Використання посередників у сфері обертання вигідно, насамперед, для виробників. У цьому випадку їм приходиться мати справи з обмеженим колом зацікавлених осіб по реалізації продукції. За допомогою посередників можливо скоротити кількість прямих контактів виробників зі споживачами (див. мал. 1.1). [4]



Мал. 1.1. Кількість зв'язків

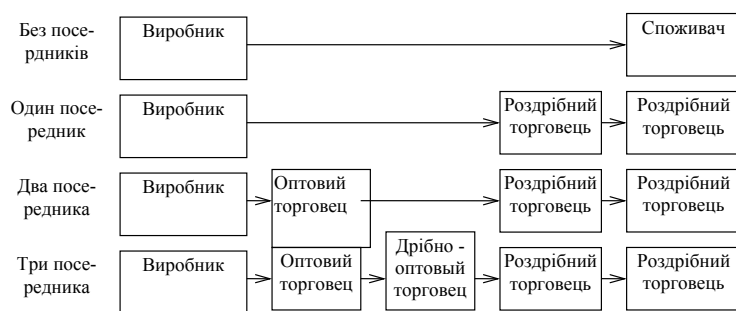
При трьох виробниках і трьох споживачах продукції кількість зв'язків між ними буде дорівнює дев'яти. Участь же посередників у реалізації продукції скорочує кількість зв'язків до шести. Як посередників можуть виступати постачальницько-збутові організації, великі оптові бази, біржові структури, торгові дома і магазини. Серед основних причин, що обумовлюють використання посередників, можна виділити наступні:

- організація процесу руху товарів вимагає наявності визначених фінансових ресурсів;
- створення оптимальної системи руху товарів припускає наявність відповідних знань і досвіду в області кон'юнктури ринку свого товару, методів торгівлі і розподілу.
- посередники завдяки своїм контактам, досвіді і спеціалізації дозволяють забезпечити широкую доступність товару і доведення його до цільових ринків. [5]

Завдяки посередникам усуваються тривалі розриви в часі, місці і праві власності, що відокремлюють товари і послуги від тих, хто хотів би ними скористатися.

Посередники виконують ряд дуже важливих функцій:

- дослідницька робота – збір інформації, необхідної для планування і полегшення обміну.



Мал. 1.2. Способи доведення товарів до кінцевих споживачів [9]

- стимулювання збуту – створення і поширення інформації про товар.

- установа контактів – налагодження і підтримка зв'язків з потенційними покупцями.

- пристосування товару – припасування товару під вимоги покупців. Це стосується таких видів діяльності, як виробництво, сортування, монтаж, і упакування.

- проведення переговорів – спроби узгодження цін і інших умов для наступного акта передачі власності або володіння.

- організація руху товарів – транспортування і складування товару.

- фінансування – вишукування і використання засобів для покриття витрат діяльності по доставці товару до споживачів.

- прийняття ризику – прийняття на себе відповідальності за доведення товарів до кінцевих споживачів.

Виконання перших п'яти функцій сприяє висновковій угоді, а інших трьох – завершенню вже укладених угод.

Питання не в тім, потрібно чи ні ці функції виконувати, а скоріше в тім, хто повинний їх виконувати. Усім цим функціям властиві три загальні властивості: вони поглинають дефіцитні ресурси, нерідко можуть бути виконані краще завдяки спеціалізації, можуть виконуватися і посередниками, і виробником. Якщо частину їх виконує виробник, його витрати відповідно ростуть, а, значить ціни повинні бути вище. При передачі частини функцій посередникам витрати, а отже, і ціни виробника нижче. Посередники в цьому випадку повинні стягувати плату, щоб покрити свої витрати по організації робіт. Питання про те, яку частину функцій буде виконувати виробник, а яку – посередник – це, по суті справи, питання про відносну результативність і ефективність. Якщо з'явиться можливість більш результативно виконувати функції, будуть зроблені відповідні зміни. [13]

Число посередників може бути різним. Воно буде залежати від товару, бажань виробника, можливостей посередників. Декілька можливих варіантів представлено на мал. 1.2

Якщо виробник продає товар безпосередньо споживачам, це називається прямим продажем. Три основних способи продажу – торгівля враз ніс, посилаюча торгівля і торгівля через магазини.

Якщо в процес включається два посередники, то ними на споживчих ринках стають оптовий і роздрібний торговці, на ринках товарів промислового призначення це можуть бути промисловий дистриб'ютор та дилери.

Коли використовується три посередники, то звичайно між оптовим та роздрібним торговцями стоїть дрібний оптовик. Дрібні оптовики купують товар у великих оптових торговців і перепродають їхнім невеликим підприємствам роздрібною торгівлі, що великі оптовики як правило не обслуговують.

Існують також варіанти з великою кількістю посередників, але вони зустрічаються рідше. З погляду виробників, чим більше посередників має канал розподілу, тим менше можливостей їх контролювати. [8]

Існує величезна кількість різноманітних посередників.

Розрізняють: торговельних посередників, фірми, що здійснюють рух товарів; агентства маркетингових послуг і фінансових посередників.

Під фінансовими посередниками в маркетингу розуміють банки, кредитні, стра-



хові й інші організації, що надають підприємствам-виробникам фінансові послуги і страхують їхній від ризиків. Крім рішень на вибір каналів доставки продуктів споживачам і їхньому фінансовому забезпеченню підприємствам-виробникам необхідно вирішувати проблеми транспортування і збереження продуктів.

Під торговельним посередником розуміють юридичні і фізичні особи, що допомагають підприємству-виробникові знаходити споживачів і продавати свої продукти. У числі торговельних посередників розрізняють оптових торговців і роздрібних торговців. [13]

Залучення посередників завжди має на меті підвищення економічності зовнішньоторговельних операцій за рахунок зниження витрат обертання, прискорення обороту капіталу, кращого використання кон'юнктури ринку й інших факторів.

Не усі українські організації, що одержали можливість безпосередньо вести зовнішньоторговельні операції, із самого початку готові до самостійного дослідження ринків, підбору іноземних партнерів, правильному складанню умов контрактів, здійсненню взаємних розрахунків і врегулюванню розбіжностей. Тому в перший період експортно-імпоротної діяльності їм варто користуватися допомогою зовнішньоторговельних організацій як посередників, що нагромадили досвід роботи на ринках і привабливих комерсантах високої кваліфікації.

Угоди з дистриб'юторами, так само як і з іншими посередниками, звичайно включають зобов'язання досліджувати ринки збуту, здійснювати рекламу, містити склади, створювати збутову мережу, забезпечувати передпродажну доробку товарів і технічне обслуговування.

У порівнянні з іншими посередниками дистриб'ютори володіють більшою комерційною самостійністю. Дистриб'ютори самі несуть усі ризики, зв'язані з псуванням або втратою товарів, а також з неплатоспроможністю покупців.

Торгові фірми відіграють немаловажну роль у зовнішньоекономічній діяльності. До спектру діяльності торгових фірм входить:

- здійснення від свого імені та переважно за свій кошт експортно-імпортних, товарообмінних та інших зовнішньоторговельних операцій;
- здійснення операцій у внутрішній оптовій і роздрібній торгівлі та надання пов'язаних з цим послуг;
- інвестування власних засобів в існуючу або створювану виробничу і збутову інфраструктуру як у країні, так і за кордоном;
- надання послуг у сфері страхування, ремонту та обслуговування, складування, інжинірингу, фінансів;
- інвестування у виробництво, придбання підприємств у повну власність, передача обладнання в оренду (лізинг), надання кредитів;

#### Список літератури:

1. Бусьгін А. В. «Предпринимательство. Основной курс» т. 1 М.: / А. В. Бусьгін «Экономика», 1994
2. Голубков Е.П. «Маркетинг. Словарь». – М.: / Е.П. Голубков «Экономика», «Дело ЛТД», 1994.
3. Котлер Ф. «Основы маркетинга», М.: Прогресс, 1993.
4. Романов А.Н., «Маркетинг: Учебник» / Корлюгов Ю.Ю., Красильников С. А. и др.; Под ред. Романова А.Н. - М.: «Банки и биржи, ЮНИТИ», 1995.
5. «Экономика», / Эванс Дж. Р., Берман Б. Маркетинг М.: 1993
6. Стровский В.И., «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» – М.: 1996 г.
7. Герчикова И.Н., «Менеджмент и международно-коммерческое дело» – М.: 1990 г.
8. Фомичев Б.И., «Международная торговля» – М.: 2001 г.
9. Гафман Н.Ф., «Основы внешнеэкономической деятельности» – Харьков, 2001 г.
10. Авдокушин Е.Ф. / Международные экономические отношения – М.: / Е.Ф. Авдокушин., « Маркетинг», 2001 г.
11. Максимова Л.М., / «Международные экономические отношения» – М.: Маркетинг, 1995 г.
12. Внешнеэкономическая деятельность. Общ.ред. Кумок С. И., АОЗТ «ВЕЧЕ», М.: 1994 - 336 с.

- інвестиційне співробітництво з іноземними партнерами в будівництві об'єктів;

- надання широкого спектра послуг у країні і за кордоном в області консультування, фінансування, посередництва.

Торгові доми мають розгалужену мережу зарубіжних філіалів, представництв, змішаних компаній як торговельного, так і виробничого профілю. Вони поширені в США, Канаді, Швеції, Швейцарії, Індії, Сінгапурі, Бразилії. Багатофункціональність діяльності, універсалізація товарної номенклатури дозволяють цим компаніям провадити гнучку ринкову стратегію швидко переходити на прибуткові види операції та перспективніші ринки збуту.

**Висновок.** Підприємства в умовах ринкової економіки значну увагу приділяють проблемам оптимізації процесу просування товарів від виробника до споживача. Їм приходится вибирати: продавати товар самим або скористатися послугами посередників. Більшість виробників вважає, що використання посередників приносить їм визначені вигоди.

Посередники виконують ряд функцій, що сприяють успішному вирішенню вимог маркетингу. До них варто віднести такі функції, як: проведення науково-дослідної роботи, стимулювання збуту, налагодження контактів з потенційними споживачами, приведення товарів у відповідність з вимогами покупців, транспортування і складування товарів, питання фінансування, прийняття відповідальності за доведення товарів до кінцевого споживача.

В останні роки зв'язки торговельних фірм із українськими виробниками здобувають усе більш тісний характер, дозволяючи на практиці реалізувати маркетингові підходи до організації виробничо-збутової діяльності.

Оцінюючи перспективи розвитку інституту торговельних посередників, варто сказати, що й у майбутньому їх різноманітна функціональна діяльність у сполученні з інвестиційно-кредитними можливостями, багатим досвідом і інформованістю в області світової товарної кон'юнктури дозволить їм виступати як організаторам активного просування товарів на зовнішні ринки, а також суперничати з промисловими компаніями і претендувати на роль лідера в зовнішньоекономічній експансії фірм України.

Узагальнюючи зовнішньоторговельну практику закордонних фірм, варто підкреслити, що в даний час найбільші промислові фірми володіють могутнім зовнішньоторговельним апаратом, у якому традиційно високорозвинена експортна ланка доповнюється постійно зростаючою мережею дочірніх компаній і філій. Ці принципи роботи закордонних торгових фірм необхідно взяти на озброєння й українським посередницьким фірмам з метою якомога скорішого завоювання Україною міжнародних торгових ринків.

13. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. Перевод/ под ред. Гольберца М.А., Вороновой А.В., Торгово-издательское бюро ВНУ, Киев: 1994 – 480 с.
14. Международные экономические отношения. Учебное пособие. Под ред. Супруновича Б.П., М.: 1995 – 216 с.
15. Григорьев Ю.А. «Практика внешнеэкономической деятельности», Москва «Паимс» 1993
16. Сергеев П.В. «Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе» учебное пособие по курсу «Мировая экономика» Москва. Новый Юрист. 1998г.

**Васильева С.И., Осипова Ж.В.**

Криворожский факультет Запорожского национального университета

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, С УЧЕТОМ ПОСРЕДНИКА**

### **Аннотация**

В статье обоснована внешнеэкономическая деятельность предприятия с учетом посредника. Проанализировано современное состояние фирм имеющих посредника. Предложен выбор методов работы с посредниками.

**Ключевые слова:** внешняя торговля, экспорт, импорт, посредник, производитель, потребитель, брокер, дистрибьютор, агент.

**Vasyliieva S.I., Osipova J.V.**

Faculty of Krivoy Rog Zaporozhye National University

## **FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE, TAKING INTO ACCOUNT THE INTERMEDIARY**

### **Summary**

In the article the foreign economic activity of the enterprise, taking into account intermediary. The current state of having an intermediary firms. Offered a choice of methods to work with intermediaries.

**Keywords:** foreign trade, export, import, mediator, producer, consumer, broker, distributor, agent.

УДК 659.126–044.3

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТІСТІ ТОРГОВИХ МАРОК КОМПАНІЙ**

**Витвицька У.Я., Грушка У.М.**

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Висвітлено проблематику вартісного оцінювання торгових марок. Обґрунтовано застосування основних методичних підходів до оцінки цих видів нематеріальних активів. Виділено їх недоліки та особливості застосування.

**Ключові слова:** нематеріальні активи, торгові марки, об'єкти права інтелектуальної власності, оцінка, вартість.

**Постановка проблеми.** В умовах сучасних економічних реалій все більшого значення у формуванні майнового потенціалу компаній набувають нематеріальні активи, зокрема, торгові марки. Загалом у світі зареєстровано близько 20 млн. торгових марок, при чому 80% усіх виробів, що експортуються провідними країнами світу, позначається торговими марками [1, с. 95].

За рейтингом Billion Dollar Brands, розробленим агенством Brand Finance, найдорожчою торговою маркою у світі є марка компанії Apple, вартість якої становить 104,7 млрд. доларів, інтернет-гігант Google займає друге місце – 68,6 млрд. доларів, торгова марка Microsoft оцінюється в 62,8 млрд. доларів, зайнявши третю позицію [2].

Володіння загальновідомою розкрученою торговою маркою прирівнюється до володіння капіталом і є потужним фактором конкурентоспроможності компанії. В умовах розвинутої ринкової економіки питома вага вартості торгових марок у майні ком-

паній часто становить 50%, а деколи може сягати й 90% [3, с. 78].

У той же час загальна вартість нематеріальних активів вітчизняних компаній враховується в бухгалтерських документах на рівні 2-5% [3, С. 77]. Це не дає змоги точно визначити собівартість продукції, дійсний розмір прибутку, оцінити ефективність господарської діяльності, приймати адекватні управлінські рішення та призводить до заниження ринкової вартості суб'єктів господарювання. Все це зумовлює актуальність удосконалення теоретико-методологічних основ визначення вартості цих об'єктів інтелектуальної власності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вивчення сутності нематеріальних активів та їх значення в господарській діяльності компаній є предметом досліджень багатьох науковців і практиків: Т. Коупленда, О. Гусевої, Т. Коллера, Дж. Муріна та інших. Разом з тим, не дивлячись на багаточисельні дослідження різних аспектів функціонування тор-

гових марок, методологічні засади оцінювання їх вартості є ще недостатньо вирішені.

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.** Для визначення вартості таких об'єктів промислової власності, як винаходи, корисні моделі, промислові зразки, використовуються вже ustaleni методи, що базуються на загальних принципах і методології оцінки майна і майнових прав. Вартісне оцінювання торгових марок має свою специфіку і характеризується обмеженістю застосування багатьох традиційних методів, необхідністю врахування специфічних ціноутворюючих факторів та іншими особливостями, які потребують детального висвітлення.

**Мета статті.** Метою даного дослідження є узагальнення міжнародного і вітчизняного досвіду оцінки торгових марок та виявлення напрямків подальшого удосконалення методології оцінки цих видів нематеріальних активів.

**Виклад основного матеріалу.** Торгова марка є цінним активом компанії, який, по-перше, вказує на виробника чи постачальника товарів і послуг; по-друге, відрізняє товари і послуги від товарів і послуг інших виробників чи постачальників; по-третє, асоціюється з якістю товарів і послуг та діловою репутацією виробника; і зрештою, виконує рекламну функцію. Тобто це унікальний актив, який дає змогу компанії отримувати конкурентні переваги та вищу дохідність порівняно зі стандартними виробниками.

Найчастіше оцінка торгових марок проводиться як вартісне оцінювання об'єктів інтелектуальної власності у складі цілісних майнових комплексів підприємств при їх ліквідації, банкрутстві, приватизації, купівлі-продажі та реорганізації. Крім того, вартісна оцінка торгових марок є необхідною у таких випадках:

- у разі інвентаризації та постановки на баланс;
- у разі купівлі-продажу прав на використання об'єкта інтелектуальної власності;
- у разі внеску торгової марки до статутного капіталу суб'єкта господарювання;
- у разі отримання кредиту під заставу прав на об'єкти інтелектуальної власності;
- у разі страхування торгової марки;
- у разі визначення величини збитку від неправомірного використання торгової марки.

Зрозуміло, що за умови динамічного розвитку ринкових відносин загалом та ринку інтелектуальної власності, зокрема, потреба в оцінюванні торгових марок зростатиме. Оцінені права на нематеріальні активи є надійним фінансовим інструментом у процесі реалізації багатьох управлінських завдань. Наприклад, при підвищенні інвестиційної привабливості компанії, оцінюванні ефективності реклами чи інших маркетингових заходів.

Традиційно для оцінки нематеріальних активів

використовують три підходи: витратний, порівняльний і дохідний, пріоритетність їх застосування при оцінюванні торгових марок та стислу характеристику наведено в таблиці 1.

Розглянемо особливості застосування даних підходів у процесі визначення вартості торгових марок більш детально.

Витратний підхід заснований на тому, що розумний інвестор не заплатити за товарну марку більше, ніж було витрачено на її створення (на створення її точної копії або копії, ідентичної за кількома параметрами). При цьому основними складовими витрат є: витрати на розробку торгової марки, витрати на її правову охорону, маркетинг і рекламу.

Однак компанії, потративши приблизно однакової суми на створення і просування торгової марки, не завжди досягають однакового ефекту, оскільки понесені витрати часто не співвідносяться з досягнутими результатами: вони можуть бути значними, або навпаки, незначними відносно ефекту. Тобто витратний підхід не враховує результатів комерційного використання активу.

Оцінка при даному підході вказує лише на нижню межу діапазону, в якому визначається шукана вартість, і слугує додатковою інформацією для коригування результатів, отриманих іншими підходами, або у разі неможливості їх застосування. Саме тому витратний підхід при оцінці товарних марок вважається неефективним [4, с. 16; 5, с. 16; 7, с. 141]. Його можна застосовувати у випадку, коли оцінюється марка, яка ще не принесла вигід, проте її можна отримати в майбутньому.

Порівняльний підхід базується на врахуванні принципу заміщення, згідно якого розумний інвестор не заплатити за торгову марку більше, ніж ціна, за яку була продана торгова марка аналогічної корисності.

Основними умовами застосування даного підходу є: по-перше, наявність достатньої інформації прийнятної якості стосовно колишніх комерційних угод за участю нематеріальних активів подібного призначення та корисності; по-друге, наявність конкретних технологій врахування відмінностей між порівнюваними об'єктами.

У процесі реалізації підходу при здійсненні порівняння необхідно враховувати фактори, які формують величину вартості майнових прав на торгову марку, а саме: наявність і обсяг правової охорони; існування будь-яких спеціальних умов фінансування; галузь чи бізнес, де використовуються нематеріальні активи; функціональні, споживчі, економічні та інші характеристики об'єктів; їх ексклюзивність; час створення; можливість комерційного використання та ін. [8].

Застосування порівняльного підходу можливе лише за умови наявності ефективно функціонуючого ринку об'єктів інтелектуальної власності, який

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика методичних підходів до оцінювання торгових марок**

Назва підходу	Пріоритетність застосування для оцінки торгових марок	Характеристика
Витратний	Неефективний	Заснований на тому, що розумний інвестор не заплатити за торгову марку більше, ніж складуть витрати на її створення або її точної копії, або ідентичної за кількома параметрами.
Порівняльний	Додатковий	Полягає в тому, що розумний інвестор не заплатити за торгову марку більше, ніж ціна, за якою була продана торгова марка аналогічної корисності.
Дохідний	Основний	Передбачає визначення вартості на основі приведення до теперішньої вартості очікуваних вигід від використання торгової марки.

Джерело: розроблено авторами за [1, 4, 5, 6]



внаслідок недостатнього розвитку ринкових механізмів є досить обмеженим в Україні: загальні обсяги продажів об'єктів інтелектуальної власності на українському ринку є незначними.

Крім того, обмежене застосування даного підходу зумовлене відсутністю баз даних про аналогічні угоди, їх конфіденційність, а також унікальність оцінюваних торгових марок [4, с. 21]. Тому порівняльний підхід, який в міжнародній практиці оцінювання нематеріальних активів загалом, і торгових марок, зокрема, є досить поширеним, в Україні використовується рідко і має допоміжний характер, а доступна інформація про угоди, що мали місце в минулому, використовується скоріше як орієнтовна, а не остаточне значення вартості [4, с. 16; 9, с. 69].

Оскільки витратний підхід не враховує прибутковість оцінюваної марки, а відсутність в Україні ефективно діючого ринку купівлі-продажу торгових марок обмежує застосування порівняльного підходу, то можна вважати, що на сьогоднішній день в нашій країні найоптимальнішим є дохідний підхід. У рамках даного підходу доцільно виділити такі методи: метод дисконтування грошових потоків, метод переваги в прибутку, метод додаткового прибутку, метод роялті.

Метод дисконтування грошових потоків заснований на прогнозуванні грошових потоків, які генеруються оцінюваним активом і конвертуються у вартість шляхом застосування процедури дисконтування. Розрахунок вартості при цьому здійснюється за формулою:

$$B_{TM} = \frac{D_1}{(1+r)^1} + \frac{D_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{D_t}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

де  $B_{TM}$  – вартість торгової марки;

$D_1, D_2, \dots, D_t$  – доходи (грошові потоки) від використання торгової марки за період  $t$ ;

$t$  – термін корисного використання торгової марки;

$r$  – ставка дисконту.

Ставка дисконту в цьому випадку використовується та ж, що і для оцінки вартості компанії в цілому, з урахуванням додаткових ризиків, пов'язаних з появою торгових марок конкурентів, помилками при здійсненні управління торговою маркою, а також появою на ринку товарів-підробок.

Обов'язковою умовою застосування цього методу є те, що при розрахунку грошових потоків необхідно врахувати лише ті доходи, які безпосередньо генеруються оцінюваною торговою маркою. Складність виділення таких доходів суттєво обмежує застосування методу дисконтування.

Метод переваги в прибутку (доходах) є доцільним у тому випадку, коли є можливість точно визначити перевагу в прибутку, створену нематеріальним активом. Щодо торгової марки, то перевагою в прибутку є спричинена нею різниця в прибутку компанії від реалізації марочної продукції (послуг) і прибутку від реалізації аналогічної продукції без використання торгової марки. Перевага може ґрунтуватися на ретроспективних чи очікуваних показниках прибутку. Розрахунок переваги в прибутку може базуватись на порівнянні з діяльністю компанії до використання торгової марки [4, с. 19].

Вартість торгової марки буде визначатися шляхом непрямої або прямої капіталізації залежно від терміну корисного використання торгової марки і характеру зміни прогнозованих переваг в прибутку за відповідними формулами:

$$B_{TM} = \frac{\Delta D_1}{(1+r)^1} + \frac{\Delta D_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{\Delta D_t}{(1+r)^t}, \quad (2)$$

де  $\Delta D_1, \dots, \Delta D_t$  – переваги в прибутку (доходах) за період корисного використання торгової марки;

$$B_{TM} = \frac{\Delta D_{пост}}{k}, \quad (3)$$

де  $\Delta D_{пост}$  – постійна перевага в прибутку (доходах), що приноситься торговими марками;

$k$  – ставка капіталізації.

Метод переваги в прибутку може бути застосований при виконанні однієї з двох умов: по-перше, за наявності на ринку схожих компаній, які не використовують торгові марки, і за доступності інформації про прибуток і джерела його формування; по-друге, за наявності ретроспективної інформації про діяльність компанії до використання торгової марки. Такі обмеження значно звужують можливість застосування цього методу [4, с. 19].

Метод додаткового прибутку полягає у визначенні вкладу торгової марки в прибуток підприємства. Додатковий прибуток компанії зумовлений більшим фактичним чи прогнозованим прибутком до оподаткування від продажу продукції, позначеною торговою маркою, порівняно з середнім прибутком компаній, які не користуються перевагами володіння торговою маркою.

Метод ґрунтується на припущенні, що продукція, яка випускається, і послуги, які надаються є подібними, а різниця полягає тільки в отриманих результатах (обсягах, рентабельності).

Недоліком цього методу є складність його застосування. Не завжди є можливість підібрати аналогічні підприємства, які діють без зареєстрованої торгової марки.

Одним із найпоширених методів оцінки торгових марок є метод роялті. Він застосовується при умові, що власник торгової марки надає іншим особам ліцензію на використання марки для товарів і послуг за відповідну винагороду (роялті).

Суть методу полягає в тому, що власник торгової марки звільняється від необхідності отримання ліцензії на використання торгової марки для товарів і послуг від інших сторін. Таким чином, він отримує економію на виплатах за використання ліцензії, яка розглядається як форма накопичення – дохід власника. Метод полягає в розрахунку дисконтованих потоків доходів від ліцензійних платежів.

Найчастіше платежі виплачуються у виді роялті. Роялті може відображатись у відсотках від загальної виручки від реалізації ліцензійної продукції, в натуральному вигляді від обсягу виробленої чи реалізованої продукції, у вигляді фіксованої суми, яка не залежить від обсягу продажів, у вигляді фіксованої суми на одиницю продукції, у відсотках від прибутку реалізованої продукції. Іншими формами ліцензійних платежів є паушальний і комбінований платежі.

Метод роялті характеризується такими недоліками. По-перше, практичне застосування цього методу ускладнюється тим, що у галузевій статистиці (як в Україні, так і на Заході) складно знайти таку ставку роялті, яка б найбільш повною мірою відображала всі параметри оцінюваної торгової марки. Найчастіше величина ставки містить у собі плату за використання патентів, ліцензій, спільне здійснення витрат. Іноді ставки залежать від поточних умов ринку. Більшість компаній, що застосовують метод роялті, або мають доступ до таких даних, або використовують свою власну накопичену базу даних. Саме тому цей метод поширений серед оцінювачів.

По-друге, розрахунок вартості торгової марки цим методом мало корисний для цілей управління торговою маркою та її вартістю. Отримана величи-



на вартості не відображає унікальну цінність конкретної марки, а лише копію переваги й недоліки її аналога. Тому цей метод переважно використовують тоді, коли ставку роялті визначити простіше, ніж вартість оцінюваного активу.

Крім того, чутливість даного методу до обраної ставки роялті зумовлює необхідність додаткового застосування й інших методів оцінки.

У Національному стандарті № 4 [8] зазначено, що оцінка окремих видів майнових прав інтелектуальної власності може проводитись за умови відповідного обґрунтування із застосуванням методу залишку, який поєднує три методичні підходи і передбачає виконання таких оціночних процедур:

1. визначення загальної вартості всіх необоротних активів шляхом обчислення ринкової вартості цілісного майнового комплексу із застосуванням методів дохідного або порівняльного підходу, зменшеної на розмір робочого капіталу;

2. визначення вартості кожного з об'єктів у матеріальній формі, довгострокових фінансових інвестицій, довгострокової дебіторської заборгованості, відстрочених податкових активів із застосуванням методів дохідного, порівняльного або витратного підходів;

3. визначення загальної вартості необоротних і оборотних активів як суми вартості активів, обчисленої на другому етапі;

4. визначення різниці між вартістю активів, обчисленою на першому етапі, та вартістю активів, обчисленою на третьому етапі, а також обґрунтування віднесення такої різниці до вартості майнових прав інтелектуальної власності.

Даний метод застосовується за умови відсутності в компанії інших нематеріальних активів, крім оцінюваної торгової марки. При наявності в компанії інших видів нематеріальних активів на другому етапі необхідно додатково розрахувати їх ринкову

вартість, тоді на завершальному етапі буде отримано вартість гудвілу. В умовах недостатньо розвинутого ринку торгова марка є невід'ємним активом і її вартість співпадає з вартістю гудвілу.

На практиці метод залишку, або як ще його називають, комбінований підхід, використовують для перевірки результатів оціночних процедур на здоровий глузд. Сума всіх матеріальних і нематеріальних активів підприємства за вирахуванням зобов'язань прирівнюється до вартості власного капіталу. Оцінювач має переконатись, що вартість конкретного нематеріального активу чи їх сукупності не перевищує вартості бізнесу [4, с. 23].

**Висновки.** Визначення вартості торгової марки дає компанії незаперечні переваги: можливість залучити необхідні фінансові ресурси, сформувати оптимальну структуру капіталу компанії та вирішити низку інших управлінських завдань.

Дослідження літературних джерел, присвячених проблемі оцінювання вартості торгових марок, дали змогу зробити висновок, що не існує досконалого і єдиного методичного підходу. Одним із найоптимальніших є дохідний підхід, методи якого мають свої переваги та недоліки. Разом з тим, вони дають змогу найоб'єктивніше оцінити вартість торгової марки, тому найчастіше застосовуються експертами.

У будь-якому випадку, при оцінюванні конкретної торгової марки з врахуванням мети оцінки та інших факторів виникає необхідність формування індивідуальної методики розрахунків. Інколи з'являється можливість застосування декількох підходів і їх результати можуть бути співставлені.

На завершення слід додати, що одним із перспективних методів оцінки нематеріальних активів на сьогодні вважається теорія опціонів, вивчення особливостей застосування якої і буде предметом подальших наукових досліджень.

### Список літератури:

- Архипов В.В. Объекты интеллектуальной собственности как товар и подходы к экспертной оценке их стоимости / В. В. Архипов // Методическое пособие. – Киев: Национальный аграрный университет Украины, 2003. – 144 с.
- Бренд Apple оцінений в 104,7 мільярда доларів. Інфографіка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2014/03/20/429472/>.
- Гончар О.І. Нематеріальні активи у формуванні потенціалу підприємства / О. І. Гончар, І. В. Павельчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 77-80.
- Козловская Ж.А. Практика оценки: Оценка торговых марок. / Ж.А. Козловская, С. В. Малых, Ю. Я. Ульянова / Под общей редакцией Я.И. Маркуса // Практика оценки. – 2008. – № 3(18). – 66 с.
- Архипов В.В. Методические рекомендации по определению стоимостной оценки объектов интеллектуальной собственности / В. В. Архипов // Методические рекомендации. – Киев: АФО, 2007. – 72 с.
- Мендрул А.Г. Оценка стоимости нематериальных активов / А. Г. Мендрул, В. С. Ларцев // Монография. – К: ООО «Полиграф-Информ», 2004. – 264 с.
- Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.
- Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р. № 1185. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007>.
- Ларіонова А.М. Порівняльна оцінка методів визначення вартості торгової марки / А.М. Ларіонова // Управління розвитком. – 2012. – № 15(136). – С. 67-70.

**Витвицкая У.Я., Грушка У.Н.**

Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНИВАНИЯ СТОИМОСТИ ТОРГОВЫХ МАРОК КОМПАНИЙ

### Аннотация

Рассматриваются проблемы стоимостного оценивания торговых марок. Обосновано применение основных методических подходов к оценке этих видов нематериальных активов. Выделены их недостатки и особенности применения.

**Ключевые слова:** нематериальные активы, торговые марки, объекты права интеллектуальной собственности, оценка, стоимость.

**Vytvytska U.Y., Grushka U.M.**

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS VALUATION TRADEMARKS OF COMPANIES

### Summary

The description of the problems of cost estimation trademarks has been done. Application of basic methodical approaches to the assessment of these types of intangible assets has been substantiated. Their flaws and features of the application have been considered.

**Keywords:** intangible assets, trademarks, intellectual property rights, valuation, value.

УДК 005.591.4

## ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

**Гарафонова О.І., Черташ О.В.**

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті досліджено теоретико-методологічні аспекти процесу реструктуризації підприємства. Аналізуючи діяльність багатьох вчених, було запропоновано узагальнений підхід до поняття «реструктуризація підприємства». Визначено зовнішні та внутрішні чинники, що стимулюють реструктуризаційні зміни на підприємстві. Обґрунтовано доцільність використання системи показників У. Бівери при прийнятті рішення про необхідність проведення фінансової реструктуризації.

**Ключові слова:** реструктуризація підприємства, інструменти, чинники, фінансове оздоровлення, показники.

**Постановка проблеми.** Сучасний розвиток економічних процесів в Україні та динаміка останніх макроекономічних показників мають негативний вплив на результати діяльності діючих суб'єктів господарювання, які в свою чергу не мають компетенцій для урегулювання даної проблеми. Однак, не зважаючи на кризовий стан у країні, підприємства мають бути гнучкими та знижувати процент ризику від функціонування за таких умов. Дієвим інструментом фінансового оздоровлення, підвищення конкурентоспроможності та доданої вартості капіталу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Специфіка проведення реструктуризаційних змін на сьогоднішній день висвітлена багатьма авторами. Так, завдяки дослідженням І.В. Бабій, О.В. Виноградової, В.В. Давиденко, І.І. Мазура, Д.М. Ламберта, О.С. Сухарьова, Л.М. Таранюка, А. Харрісона, Р. Ван Хоука, М. Хаммера, Дж. Чампі В.Д. Шапиро та інших, існує міцне підґрунтя для реалізації подальших досліджень теоретичних та практичних аспектів даної проблеми.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Відсутність універсальної системи

обґрунтування доцільності використання різних видів реструктуризації, залежно від індивідуальних характеристик підприємства та галузі в цілому, зумовлює необхідність подальших досліджень та актуальність даної проблематики.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи виступає з'ясування сутності та особливостей реструктуризації підприємства, обґрунтування використання системи показників У. Бівера для прийняття рішень відносно доцільності проведення заходів фінансової реструктуризації.

**Виклад основного матеріалу.** Незважаючи на фінансовий стан підприємства та його долю на ринку, реструктуризація виступає тим інструментом управління, який необхідно систематично застосовувати як на підприємствах у кризовому становищі так і на тих, що не знаходяться в ньому. Це обумовлюється тим, що реструктуризація дозволяє підвищити не тільки конкурентоспроможність підприємства, а й рівень його платоспроможності, що обумовлюється створенням додаткової вартості для власників та збереження існуючої, зменшенням об'єму операційних витрат, запровадженням новіт-

Таблиця 1

**Наукові підходи до визначення сутності поняття «реструктуризація підприємства»**

№	Автор визначення	Визначення
1	Положення Фонду державного майна України «Про порядок реструктуризації підприємств» [2]	Реструктуризація підприємства – це здійснення комплексу організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості об'єкта приватизації, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.
2	Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [1]	Реструктуризація підприємства – це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.
3	Бабій І.В. [3, 85]	Реструктуризація підприємства – це складний і тривалий процес, який вимагає значних фінансових і матеріальних витрат, планування поетапності всієї необхідної роботи.
4	Сухарьов О.С. [6, 44]	Реструктуризація підприємства – сукупність заходів, що застосовуються на рівні підприємства, регіону, галузі та всієї економіки, які приводили б до утворення конкурентоспроможних, що ростуть в галузі зайнятості, реальних доходів і інвестицій промислових комплексів в умовах контрольованого державою та достатнього для забезпечення зазначених параметрів конкурентного пресингу – як з боку вітчизняних виробників, так і іноземних фірм, що суперничають.
5	Мазур І.І., Шапиро В.Д. [4, 14]	Реструктуризація підприємства – це сукупність заходів щодо комплексного приведення умов функціонування компанії у відповідність з мінливими умовами ринку і виробленою стратегією її розвитку.

Таблиця 2

**Чинники, що стимулюють проведення процедури реструктуризації підприємства**

Внутрішні чинники	Зовнішні чинники
Організаційні	Чинне законодавство
Технічні	Економічна політика держави
Фінансово-економічні	Зовнішньо-економічна політика держави
Кадрові	Конкурентне середовище
Корпоративні	Фінансово-кредитна політика держави
Виробничі	Інвестиційна політика держави
Ключові стейкхолдери	Структурна політика держави
Стиль управління	Рівень глобалізації економіки
Забезпеченість ресурсами	Тенденції у зовнішньоекономічних зв'язках
Інноваційна активність	Ресурсна політика держави

ніх технологій, модернізацією обладнання та підвищенням продуктивності праці.

На сьогоднішній день існує безліч визначень поняття «реструктуризація підприємства», запропоновані як фахівцями так і законодавчо (табл.1).

На основі вищезазначених визначень, визначимо, що реструктуризація підприємства – це сукупність заходів щодо проведення будь-яких корективів у зовнішньому та/чи внутрішньому середовищі функціонування підприємства, що мають на меті підвищення конкурентоспроможності підприємства та його фінансового оздоровлення.

Існує ряд зовнішніх та внутрішніх чинників, що мають вплив на процедуру проведення реструктуризації підприємства (табл.2.)

Відсутність безпосереднього впливу підприємства на зовнішні чинники підкріплюється ще й тим фактом, що вони носять більш динамічний характер. За таких умов, реструктуризація під-

приємства має відповідати сучасним умовам ринку та враховувати прогноз макроекономічних показників.

Важливо пам'ятати, що навколишнє середовище змінюється щоденно. Тому вибір інструментів реструктуризації підприємства має бути унікальним для кожного окремого процесу проведення реструктуризаційних змін. На рис. 1. представлено основну класифікацію інструментів реструктуризації підприємства.

Вибір інструментів реструктуризації компанії має бути обґрунтованим та забезпечувати своєчасну і гнучку зміну структури підприємства, його



**Рис. 1. Класифікація інструментів реструктуризації підприємства**

Система показників У. Бівера

Показники	Формула розрахунку	Значення показників		
		Прибуткове підприємство	За 5 років до банкрутства	За 1 рік до банкрутства
Коефіцієнт Бівера	$\Phi 2: (p.220-p.260) / \Phi 1: (p.480+p.620)$	0,4 – 0,45	0,17	-0,15
Рентабельність активів	$\Phi 2: p.220 (225) / \Phi 1: (p.280 \text{ гр.1} + p.280 \text{ гр.2})/2$	6-8	4	-22
Фінансовий левередж	$\Phi 1: (p.480+p.620) / \Phi 1: (p.280 \text{ гр.1} + p.280 \text{ гр.2})$	< 37	< 50	< 80
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	$\Phi 1: (p.380 - p.080) / \Phi 1: (p.280 \text{ гр.1} + p.280 \text{ гр.2})$	0,4	<0,3	< 0,06
Коефіцієнт покриття	$\Phi 1: (p.280-p.270) / \Phi 1: p.620$	<3,2	<2	<1

адаптацію до динамічного середовища функціонування.

З метою обґрунтування доцільності використання інструментів фінансової реструктуризації використовуються система показників У. Бівера (табл.3) [5, 66].

Показники наведені в таблиці 2 розраховуються за два останні роки та за період від початку поточного року до дати оцінки.

За умови відхилення коефіцієнта покриття від нормативного значення або визначенням підприємства близьким до банкрутства приймається рішення проведення процедури аналізу доцільності застосування заходів фінансової реструктуризації. Суть даної процедури полягає у розрахунку додаткової вартості майна (Зр), яку підприємство розраховує отримати завдяки заходам фінансової реструктуризації.

$$Z_p = Z_p + Z_b - Z_d, \quad (1)$$

де,  $Z_p$  – прострочені поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом;

$Z_b$  – прострочені поточні зобов'язання за розрахунками за оренду державного майна;

$Z_d$  – дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом.

Розрахований показник додаткової вартості майна застосовується у повторному розрахунку системи показників У. Бівера на дату оцінки, тобто дані в балансі та річній фінансовій звітності підприємства корегуються з урахуванням вищезазначених показників:

• Показник вартості поточних зобов'язань зменшується на величину показників прострочених поточних зобов'язань за розрахунками з бюджетом та дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом;

• Перший розділ пасиву балансу збільшується на величину показника прострочених поточних зобов'язань за розрахунками за оренду державного майна;

• Вартість другого розділу активу балансу зменшується на величину дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом.

Якщо перераховані показники У. Бівера досягли нормативних значень та по відношенню до фактичних свідчать про фінансове оздоровлення підприємства, приймається рішення про застосування інструментів фінансової реструктуризації. В протилежному випадку приймається рішення про недоцільність застосування інструментів фінансової реструктуризації.

За умови відповідності показників системи У. Бівера нормативним, підприємство визначається прибутковим, застосування інструментів фінансової реструктуризації теж являється недоцільним [4, 67].

**Висновки і пропозиції.** Підсумовуючи все вищезазначене, приходимо до висновку про те, що процес реструктуризаційних змін на підприємстві виступає ефективною відповіддю на негативний вплив внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування. Реструктуризація підприємства потребує динамічного, постійно вдосконалюваного використання. Керівництво компаній має розуміти, що одноразове впровадження реструктуризаційних змін не матиме довгострокового успіху. За таких умов напрямом подальших наукових досліджень має стати розгалужена та багатofакторна система аналізу доцільності проведення того чи іншого виду реструктуризації підприємства, що має враховувати сучасні тенденції в економіці, галузі та компанії зокрема.

#### Список літератури:

1. Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 N 2343-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2343-12/ed20120322>
2. Положення про порядок реструктуризації підприємств: Затверджено Наказом Фонду державного майна України № 667 від 12.04.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0163-01>
3. Бабій І.О. Методи і моделі реструктуризації і стабілізації діяльності підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 84-116.
4. Мазур І.І., Шапіро В.Д. Реструктуризація підприємств та компаній: Учебний посібник для вузів / За заг. ред. І.І. Мазура. – М.: ЗАТ Вид-во «Економіка». – 2001. – С. 13-21.
5. Стельмащук А.М. Державне регулювання економіки /навч. посібник Стельмащук А.М. – Тернопіль : ТАНГ, 2000. – 315 с.
6. Сухарев О.С. Економічна методологія і політика реструктуризації промисловості: Механізми реалізації інвестиційних програм. – М.: Изд-во Академії наук про Землю. – 2000. – С. 43-55.



**Гарафонова О.И., Черташ Е.В.**

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

## ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

### Аннотация

В статье исследованы теоретико-методологические аспекты процесса реструктуризации предприятия. Анализируя деятельность многих ученых, было предложен обобщенный подход к понятию «реструктуризация предприятия». Определены внешние и внутренние факторы, стимулирующие реструктуризационные изменения на предприятии. Обоснована целесообразность использования системы показателей У. Бивера при принятии решения о необходимости проведения финансовой реструктуризации.

**Ключевые слова:** реструктуризация предприятия, инструменты, факторы, финансовое оздоровление, показатели.

**Garafonova O.I., Chertash O.V.**

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

## FEATURES OF REALIZATION OF RESTRUCTURING CHANGES IN DOMESTIC ENTERPRISES

### Summary

This article explores the theoretical and methodological aspects of the process of restructuring of the company. Analyzing the work of many scholars, it was proposed a generalized approach to the concept of «enterprise restructuring». Internal and external factors that stimulate restructuring changes in the company are defined. Reasonability of the using of W. B' s metrics which helps to make a decision about the necessity of financial restructuring are grounded

**Keywords:** restructuring of the company, instruments, factors, indicators.

УДК 334 +338.4

## ЭТАПЫ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РОССИИ

**Гусева Л.П., Лахина Л.Ф.**

Автономная некоммерческая организация  
Высшего профессионального образования  
«Белгородский университет кооперации, экономики и права»

**Сыроижко В.В.**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
Высшего профессионального образования  
«Воронежский государственный университет»

Состояние и уровень развития потребительской кооперации оказывают определенное влияние на политическую, экономическую и социальную стабильность общества, способствуя насыщению потребительского рынка товарами и услугами, повышению занятости сельского населения, социальному развитию села и преодолению процессов деградации сельских территорий. Исследованию основ социально-экономического развития системы потребительской кооперации посвящена данная статья.

**Ключевые слова:** потребительская кооперация, кооперативное движение, предпосылки развития, социально-экономическая однотипность, кооперативные принципы.

**Постановка проблемы.** Теория и практика хозяйствования в странах с развитой рыночной экономикой свидетельствует о больших возможностях кооперативных организаций. В условиях рыночных отношений система потребительской кооперации рассматривается как институциональная форма управления устойчивым развитием мелкотоварного производства. В России кооперативное движение также имеет прямую и органическую связь с проводимыми реформами, является инновационной составляющей преобразований в экономике страны.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Возникновение кооперативного движения обусловлено становлением и развитием буржуазного об-

щества. Общей причиной явились экономические и социальные последствия перехода к капитализму.

Развитие кооперативного движения в историческом периоде определяется рядом предпосылок, которые были сгруппированы нами в таблице 1 [11, с. 19].

Таким образом, появление кооперативного движения явилось результатом объективных процессов развития производительных сил и производственных отношений. К середине XIX века в Европе образование потребительских, производственных и кредитных кооперативов приняло массовый характер. К этому времени сложилась социальная база кооперативного движения, появилось право на создание ассоциаций, облегчи-

лось получение кредита, были приняты первые кооперативные законодательные акты. Первоначально кооперативы создавались на средства пайщиков с целью защиты интересов небогатых граждан от всякого рода скупщиков и перекупщиков.

Социально-экономическая однотипность кооперации во всех странах стала причиной того, что уже Роберт Оуэн выдвинул идею создания Всемирного кооперативного альянса. Участники кооперативных обществ и союзов разных стран уже в первой половине XIX века по собственной инициативе начали устанавливать между собой дружеские контакты и деловые связи, изучать и перенимать друг у друга деловой опыт. Кооперативное движение, выходящее за границы своих стран и осуществляемое на мировой арене, начало принимать характер международного [4, с. 12].

Развитие кооперации как практической деятельности хозяйствующих субъектов способствовало углублению теоретических изысканий. Ключевое понятие, которое характеризовало его уже в то время, – это сотрудничество. Оно заключается в самой идее кооперации, является ее определяющей чертой [3]. Определение понятий «кооперация», «кооператив» рассматривают в своих рабо-

тах крупнейшие теоретики кооперации и классики экономической мысли.

Составители словарей по-разному дают определение понятий «кооперация» и «кооператив».

В современном экономическом словаре Райзберга Б.А. даются следующие определения: «Кооператив (от лат. cooperatio – сотрудничество) – предприятие, организация, созданные путем добровольного объединения лиц на паевой основе для осуществления предпринимательской деятельности».

Кооперация – объединение физических и (или) юридических лиц на основе добровольного членства для коллективного предпринимательства [2].

В Большой советской энциклопедии приводится такое определение: кооперация потребительская – вид кооперации, объединяющей потребителей для совместных закупок, производства потребительских товаров и последующей продажи их своим членам и населению.

Кооперация (от лат. cooperatio – сотрудничество):

1) форма организации труда, при которой значительное число людей совместно участвует в одном и том же или разных, но связанных между собой процессах труда;

Таблица 1

## Предпосылки развития кооперативного движения [11, с. 19]

Предпосылки	Характеристика
Экономические	Высокий уровень развития товарно-денежных отношений, развитие рыночной экономики, нищенское существование, бедственное положение мелких товаропроизводителей. Крупная промышленность в конкурентной борьбе разоряла цеховое и домашнее производство кустарей и ремесленников. Сельское население изгонялось с земель и вытеснялось из стран метрополий в колонии, а уцелевшие крестьяне превращались в безземельных батраков или пополняли ряды городского пролетариата. Кооперация стала одной из форм объединения ради экономического и социального выживания.
Социальные	Развитие капитализма сопровождалось урбанизацией или быстрым ростом городского населения. Это вело к увеличению спроса на потребительские товары, жилье, транспортные или иные услуги. Повышение спроса вело к росту цен. Оставшиеся от феодального времени владельцы магазинов, пунктов общественного питания и ремонтных мастерских основные доходы получали от богатых потребителей и обслуживать нужды простонародья не спешили. В годы кризисов и последующих за ними депрессий положение трудящихся резко ухудшалось. При этом рабочие часто получали зарплату товарами из фабричных лавок по завышенным ценам. Ремесленники были отрезаны от банковского кредита и испытывали постоянную нужду в деньгах для ведения своего хозяйства. Фабричные рабочие и служащие, ремесленники начали учреждать потребительские, производственные и кредитные кооперативы практически одновременно во всех странах Европы.
Политические	Провозглашение государством буржуазно-демократических свобод и появление свободных работников – пролетариев, получивших возможность создавать свои объединения. При этом создание политических организаций властями всех стран в разной форме преследовалось, а создание неполитических организаций, не борющихся за власть, поощрялось.
Финансовые	Формирование национальных кредитно-банковских систем столичных и провинциальных коммерческих банков с многочисленными филиалами, частных банков и обществ взаимного кредита упростили, удешевили и ускорили предоставление кредита простым гражданам и организациям, поскольку конкуренция толкала банкиров на расширение клиентуры и систематическое изучение состояния денежного рынка.
Правовые	Широкое развитие акционерных компаний и издание законов, регулирующих их деятельность, позволили регистрировать первые кооперативные организации под видом акционерных компаний. Позднее, с середины XIX века, начало действовать и кооперативное законодательство.
Идеологические	Учение о кооперативном движении и кооперации возникло задолго до создания первых подлинно кооперативных обществ. Многие гуманисты и просветители, выражая сокровенную мечту людей труда о всеобщем счастье, равенстве и справедливости, издавна выдвигали проекты создания идеального государства и устройства разного рода хозяйственных ячеек будущего: ассоциаций, фаланг, товариществ. В XIX в. идеологи кооперативного строительства начали и практическую деятельность по созданию отдельных видов кооперативов: потребительских – Роберт Оуэн, производственных – Луи Блан, кредитных – Генрих Шульце-Деличе и Фердинанд Райффайзен.
Просветительская деятельность	Издание первыми кооперативами газет, журналов, книг, агитировавших за кооперативный образ жизни, рассказывавших, как создавать кооперативы и управлять ими, как решать экономические и социальные проблемы трудящихся.

2) совокупность организационно оформленных самодеятельных добровольных объединений взаимопомощи рабочих, мелких производителей, в том числе крестьян, служащих для достижения общих целей в различных областях экономической деятельности.

Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона определяет кооперацию как «сотрудничество нескольких лиц для достижения общей цели; разделяется на простую, когда, помогают друг другу в одной работе, и сложную, когда в общей работе каждый занимается особым видом труда (разделение труда) – на сотрудничество одновременное и во времени и т. д.»

В своей работе «Капитал» Карл Маркс дает такое определение понятия «кооперация»: «...форма труда, при которой много лиц планомерно работает рядом и во взаимодействии друг с другом в одном и том же процессе производства или в разных, но связанных между собой процессах производства, называется кооперацией» [2].

Одним из первых теоретиков кооперации в России был Н.Г. Чернышевский (1828-1889 гг.), который в статье «Капитал и труд» (1860 г.) и в романе «Что делать?» (1863 г.) развил идею создания трудящимися промышленно-земледельческих товариществ. Эти товарищества рассматривались им как добровольные самоуправляемые производственные объединения, участие в которых стимулировалось за счет обеспечения дешевым жильем, экономией в расходах на потребление. По его теории предполагалось, что в городах трудящиеся создадут промысловые артели как основу крупной промышленности.

М.И. Туган-Барановский (1856-1919 гг.) в своей работе «Социальные основы кооперации» (1916 г.) дает следующее определение кооперативу: «Кооператив есть такое хозяйственное предприятие нескольких, добровольно объединившихся лиц, которое имеет своей целью не получение наибольшего барыша на затраченный капитал, но увеличение благодаря общему ведению хозяйства трудовых доходов своих членов или уменьшение расходов этих членов на их потребительские нужды» [7, с. 170].

М.И. Туган-Барановский провел классификацию кооперативов, определил их функции и роль. Потребительскую кооперацию он считал высшей формой кооперации, но в отличие от французского экономиста Шарля Жюда (1847-1935гг.), видел те естественные пределы, которые ограничивают развитие этого вида хозяйственной активности людей и не позволяют ему вытеснить все другие виды хозяйствования. Исходя из того, что потребительское общество сокращает расходы своих пайщиков, но не дает нового дохода, он доказал, что потребительская кооперация не является коммерческой организацией. Цель кооперативов заключается не в получении наибольшей прибыли, а в улучшении благосостояния членов кооператива [8, с. 142].

Знаменитый русский экономист-аграрник А.В. Чаянов (1888-1937 гг.) в своей работе «Краткий курс кооперации» (1925 г.) рассматривает кооператив как «организованную на коллективных началах часть экономической деятельности той или иной группы лиц и который призван обслуживать интересы этой группы и только этой группы» [10, с. 265]. Потребительскую кооперацию А.В. Чаянов характеризовал как наиболее известный вид кооперации среди населения страны. Путь к кардинальному повышению эффективности аграрного сектора учёный видел именно в массовом распро-

странении кооперации. Ее роль на селе представлялась многосторонне: во-первых, потребительская кооперация способствует установлению твердых умеренных цен; во-вторых, увеличивает сбережения пайщиков, а в-третьих, имеет большое производственное значение, т.к. позволяет обратить сбережения пайщиков в основные и оборотные средства [11].

В основу чаяновской теории кооперации («Краткий курс кооперации» (1925 г.)) положены концепции организационного плана и дифференциальных оптимумов размеров предприятий. А.В. Чаянов полагал, что с точки зрения организации к кооперативам должны отойти лишь те виды деятельности, технический оптимум которых превосходит возможности отдельного крестьянского хозяйства. «Отщепление» операций происходит обычно «от рынка к полю»: сначала кооперативная форма распространяется на операции, связывающие хозяйство с рынком (кооперативы по закупкам, сбыту, кредиту), затем на процессы первичной обработки сырья (например, маслодельные, картофелетерочные, овощесушильные товарищества), наконец на производственные биотехнологические процессы (общества по разведению племенного скота, машинные, мелиоративные товарищества).

Кооперирование в деревне должно развиваться путем постепенного «отпочковывания» от крестьянских хозяйств и перехода в ведение крупных кооперативных товариществ отдельных функций и операций по переработке, хранению, сбыту крестьянской продукции, закупке и обслуживанию техники, заготовке минеральных удобрений, семян, племенная, селекционная работа, кредитное дело, словом, все те операции, где крупное хозяйство имеет явный перевес над мелким. По мнению ученого, это помогло бы сочетать преимущества самостоятельного хозяйства отдельной семьи с теми плюсами, которые несет с собой обобществленное производство и обмен [11].

Из российского Положения о кооперативных товариществах и их союзах 1917 года: «Кооперативным товариществом признается товарищество с переменным составом и капиталом, которое, действуя под особую фирму, имеет целью содействовать материальному и духовному благосостоянию своих членов посредством совместной организации разного рода хозяйственных предприятий или труда своих членов» [2].

В рекомендациях 127 Международной организации труда «О роли кооперативов в экономическом и социальном развитии развивающихся стран» кооператив определяется как «ассоциация людей, которые добровольно объединились для достижения общих целей с помощью образования демократически контролируемой организации, делающих равный вклад в создание необходимого капитала и разделяющих справедливо долю рынка и выгод предприятия, в деятельности которого активно участвуют все члены».

В Декларации о кооперативной идентичности, принятой Международным Кооперативным Альянсом (МКА) содержится следующее определение кооператива: «Кооператив – это самостоятельная организация людей, добровольно объединившихся с целью удовлетворения своих общественно-экономических, социальных и культурных потребностей с помощью совместно владимого и демократически управляемого предприятия» [1].

**Нерешенные проблемы.** Анализ работ экономистов, теоретиков и практиков кооперации и коопе-

ративного движения показывает, что среди исследователей нет единого мнения о кооперативе как о субъекте экономической деятельности (авторам известно более 20 определений кооператива), причем их взгляды во многом взаимоисключают друг друга: некоторые относят кооперацию к предпринимательским хозяйствам, иные – к общественным организациям или к государственной структуре и т.п.

**Цель статьи.** На основе изучения вышеуказанных определений, необходимо сформулировать современное определение кооперации, обозначить ее место и значение в развитии социальных и экономических отношений в обществе.

По нашему мнению кооперацию можно определить как диверсифицированную хозяйственную систему, опирающуюся в своем функционировании на общепризнанные в мировой практике кооперативные ценности и принципы, включающую союзы добровольно объединившихся физических и (или) юридических лиц в совместные предприятия для осуществления ими некоммерческой социально-ориентированной деятельности, направленной на удовлетворение различных нужд и потребностей объединившихся лиц.

**Изложение основного материала.** Важное значение для сохранения идеологии кооперативного движения имеют кооперативные ценности и принципы. Кооперативные ценности и принципы были сформулированы на 31-ом Всемирном кооперативном конгрессе, который состоялся в г. Манчестере (Великобритания) в 1995 году и записаны в Декларации о кооперативной идентичности. Благодаря кооперативным принципам и ценностям, кооперативы представляют собой не обыкновенную предпринимательскую структуру, а ячейку особой формы общественного движения.

Кооперативы основаны на ценностях самопомощи, взаимной ответственности, демократии, равенства, справедливости и солидарности. По традициям основоположников движения члены кооперативов придерживаются таких этических ценностей, как честность, открытость, социальная ответственность и забота о других. Указанные ценности являются, прежде всего, морально-этическими нормами, которые положены в основу деятельности кооперативов, способствуют сохранению особенностей кооперативов, отличающих их от других субъектов рыночной экономики.

Кооперативные принципы – это модель поведения, алгоритм действия членов кооператива и его выборных органов. Это то, что касается каждого кооператора: статус членства, характер управления и контроля, порядок распределения прибылей, обязательные определенные виды общественной деятельности, коммерческое и иное сотрудничество между кооперативами [9, с. 170].

Кооперативные принципы являются руководящими указаниями, с помощью которых кооперативы внедряют свои ценности в жизнь (таблица 2).

Общность целей членов кооперативов превращает кооперативные принципы в целостную систему. В то же время кооперативные принципы служат условием гармонизации интересов участников кооперации и определяют общее направление развития кооперативного движения. Этим обеспечивается сплоченность рядов кооператоров, осуществление миссии кооперации [11].

Таким образом, кооперативные ценности и принципы взаимосвязаны и образуют две относительно самостоятельные системы, которые являются составляющими более крупной системы

Таблица 2

## Основополагающие кооперативные принципы

Принципы	Характеристика принципов
Добровольное и открытое членство	Кооперативы являются добровольными организациями, открытыми для всех людей, способных пользоваться их услугами и нести ответственность, связанную с членством, без ограничений в области пола, социальных, расовых, политических и религиозных принадлежностей людей
Демократический контроль, осуществляемый членами кооператива	Кооперативы являются демократическими организациями, контролируемые их членами, принимающими активное участие в разработке политики и принятии решений. Все выборные представители, мужчины и женщины, подотчетны членам кооператива. В первичных кооперативах члены имеют равное право голоса (один член – один голос), а кооперативные объединения других уровней также основаны на демократических принципах
Экономическое участие членов кооператива	Члены своими долями образуют и демократически контролируют капитал своих кооперативов. Члены кооператива обычно получают ограниченное вознаграждение на внесенный паевой капитал, что является условием членства. Члены кооператива направляют остаточный капитал (излишки) на одну из следующих целей или на все следующие цели: развитие своего кооператива; вознаграждение членов кооператива соответственно их участию в делах кооператива; поддержание других видов деятельности кооператива, одобренных его членами
Автономия и независимость	Кооперативы – автономные организации взаимопомощи, контролируемые своими членами. Если они заключают соглашения с другими организациями, включая правительственные, или же пополняют свой капитал из внешних источников, они это делают только на условиях, обеспечивающих членам сохранение демократического контроля и кооперативной автономии
Образование, повышение квалификации и информация	Кооперативы обеспечивают образование и повышение квалификации своим членам, выборным представителям, наемным управляющим и работникам с тем, чтобы те смогли внести эффективный вклад в развитие своих кооперативов. Они информируют общественность, особенно молодежь и общественных деятелей, о том, что представляют кооперативы и какую пользу они приносят
Сотрудничество между кооперативами	Кооперативы более эффективно обслуживают своих членов и укрепляют кооперативное движение, развивая сотрудничество на местном, региональном и международном уровнях
Забота об обществе	Уделяя основное внимание нуждам и потребностям своих членов, кооперативы также заботятся о постоянном развитии своих обществ



кооперативной идеологии, что определяет общее направление развития кооперации.

В рыночной экономике кооперация выступает в качестве «третьей силы» или «третьей альтернативы» частному и государственному производству. Кооперация объединяет в себе экономическую деятельность и общественное движение. В настоящее время в мире насчитывается около 700 миллионов кооператоров. Международный кооперативный альянс включает в себя 192 национальных кооперативных союза из 76 стран.

В России сегодня действует свыше 80 тысяч различных кооперативов. Это и сельскохозяйственные потребительские кооперативы, жилищно- и гаражно-строительные кооперативы, садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы, кредитные потребительские кооперативы граждан, артели старателей, кооперативы по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг, и традиционные потребительские общества. Совокупность этих первичных кооперативов, взятая вместе с их союзами, центрами, учреждениями, и образует систему кооперации (таблица 3).

Среди различных видов кооперации в России значительная роль принадлежит потребительской кооперации, так как она непосредственно связана со сферой обращения и может поддерживать высокую ликвидность денежных средств. Она имеет собственные основные и оборотные средства, свое производство, разветвленную сеть оптовой и розничной торговли. Уникальной особенностью потребительской кооперации всегда была её способность сочетать экономические и социальные начала. Потребительская кооперация является важной составной частью социальной инфраструктуры российского села, играет существенную роль в жизнеобеспечении населения, в устойчивом развитии сельских территорий, располагая для этого определенной материально-технической базой и кадровым составом.

Потребительская кооперация является крупнейшей социально-экономической системой, осуществляющей торговую, заготовительную, производственную деятельности и оказывающей социальные и бытовые услуги населению. Она имеет в большинстве регионов страны свои организации – потребительские общества, союзы потребительских обществ, а также учреждения, хо-

зяйственные общества и иные юридические лица. Организации потребительской кооперации осуществляют свою деятельность на основе кооперативных принципов и ценностей, демократического управления (общее собрание, один пайщик – один голос, советы, ревизионные комиссии) и социальной идеологии.

Потребительской кооперации принадлежит важная роль в развитии сельского хозяйства и сельских территорий. Именно с сельскохозяйственным производством связана на протяжении более чем векового периода сама кооперативная система. История кооперации разворачивается как часть всеобщей истории. Историю развития потребительской кооперации России можно разделить на 4 периода.

1. *Становление и развитие потребительской кооперации в царской России (XIX в. – начало XX в.).*

Классические кооперативы стали возникать лишь после отмены крепостного права в 1861г. При этом, с одной стороны, усиленно использовался опыт зарубежных кооператоров, а с другой – в деятельности кооперативов отражались черты российской жизни и даже национального характера. Вместе с тем кооперативные начинания пока тормозились малой способностью населения к самостоятельности и самоорганизации, неразвитостью внутреннего рынка, жесткой правительственной опекой и отсутствием кооперативного законодательства. Подъем кооперативного движения в России наметился только в 90-х гг. XIX в. Были образованы Московский союз потребительских обществ, затем крупный Союз сибирских маслодельных артелей, кооперативный Московский народный банк.

После первой русской революции (1905-1907 гг.) кооперация стала подлинно народной: в ее ряды хлынули крестьянские массы, рабочие, ремесленники. Вскоре страна вышла на первое место в мире по количеству кооперативов и численности их членов. Среди всех видов кооперативов преобладали потребительские общества, далее шли кредитные, многообразные сельскохозяйственные и т.д. 64 тыс. первичных кооперативов служили школой участия, школой предпринимательства. К 1917г. кооперация имела свою идеологию, смогла объединить 16 млн. своих приверженцев, создать

Таблица 3

## Классификация видов кооперации

Классификационный признак	Виды кооперации
По сферам деятельности, в том числе: в сфере производства	Производственные, промысловые
в сфере обращения	Потребительские, бытовые, снабженческие, кредитные и др.
по отраслям деятельности	Сбытовые кооперативы, снабженческие кооперативы, кредитные кооперативы, потребительские кооперативы
по основным видам деятельности	Потребительская, жилищно-строительная, сельскохозяйственная, промысловая, производственная, кредитная, страховая кооперация
По организационно-правовой форме	Товарищества по совместной обработке земли, товарищества по совместному использованию машин, производственные сельскохозяйственные кооперативы; ссудно-сберегательные товарищества, кредитные союзы, «народные банки», «народные кассы», «рабочие кассы», кредитные ассоциации
По социальной принадлежности	Рабочие, крестьянские, фермерские, кустарно-ремесленные и смешанные (общесловные)
По территориальной принадлежности	Городские, сельские
По организационно-управленческой форме	Вертикальные и горизонтальные

большие организации и выработать хозяйственный механизм, доказать конкурентоспособность на рынке и, главное, свою востребованность как защитницы интересов простых людей труда [2].

### 2. Потребительская кооперация в советских условиях (20-40-е гг. – вторая половина XX в.).

Октябрь 1917г. круто изменил судьбу российской кооперации. Новоявленная диктатура лишила кооперацию независимости, растоптала ее демократические принципы и военно-коммунистическими методами принудила к выполнению роли лишь технического аппарата в руках государства. Другим чувствительным ударом по кооперации явился общий антирыночный курс новых правителей.

В годы НЭПа произошло кратковременное возрождение кооперации и даже ее расцвет. Кооперативы тогда сумели внести весомый вклад в решение крупных народнохозяйственных задач: преодоление разрухи в экономике, развитие торговли, укрепление рубля и др. Однако для советской власти подъем всех видов кооперации был лишь тактическим ходом; свернув НЭП, власть перешла от политики кооперирования к сплошной коллективизации [6].

Колхозы обладали только отдельными внешними чертами кооператива и были жестко встроены в командно-административную систему. Самая большая трагедия принудительной коллективизации сельского хозяйства состояла в уничтожении лучшей, отборной части крестьянства.

Началось систематическое разрушение государства кооперативных организаций. Это достигалось путем необоснованных репрессий против кооперативных работников; ликвидацией сначала бытовых, снабженческих, кредитных кооперативов, позднее жилищных и наконец промысловых; бесконечными реорганизациями сохранившихся кооперативов; конфискацией кооперативного имущества; подчинением управленческих структур кооперации диктату партийных органов.

Полноценной кооперации в стране не стало. Огосударствленные кооперативы больше служили официальным догмам идеологии и были малополезны своим членам, состоявшим в них зачастую вынужденно. В годы перестройки (1986-1991гг.) власти предприняли запоздалую попытку возродить кооперацию. Возникло множество так называемых «новых кооперативов». Однако, как правило, это были псевдокооперативы [6].

### 3. Потребительская кооперация в условиях рыночной экономики (конец XX – начало XXI вв.).

Проблема возрождения подлинной кооперации после 1991 года перекочевала в новую эпоху. Однако на начальной стадии рыночных преобразований экономика кооперации пережила глубокий кризис. Он был столь глубок, что вопрос стоял не о ренессансе кооперативного движения, а о простом выживании кооперативов в трудном процессе их вхождения в рынок. И кооперация все-таки выжила, в очередной раз доказав свою историческую устойчивость. Подтвердилась и социальная направленность предпринимательской деятельности многих кооперативных обществ. Кооператоры получили первые уроки работы в конкурентной среде.

С середины 90-х гг. достаточно четко обнаружилась политика государственной поддержки кооперации. Вопросы кооперации нашли отражение в новом Гражданском кодексе, были изданы федеральные законы об отдельных видах

кооперативов. Осуществлялись общероссийские Программа развития сельскохозяйственной кооперации и Программа стабилизации и развития потребительской кооперации. Была учреждена Ассоциация кооперативных организаций России [2]. Расцвет потребительской кооперации пришелся на период 1960-80-х годов XX века, когда потребительская кооперация являлась самой мощной системой снабжения в аграрном секторе, на нее приходилось от 40% до 70% торгового оборота в различных регионах Советского Союза. После распада страны система потребительской кооперации также стала приходить в упадок в силу того, что прежние институциональные формы уже не могли выполнять свои задачи, а новые не были созданы. Изменение организационных форм хозяйствования на селе, распространение фермерского хозяйства при одновременном упадке личного привел к резкому сокращению деятельности потребительских обществ и банкротству большинства из них.

### 4. Потребительская кооперация в XXI веке.

Функционирование потребительской кооперации в современных условиях осуществляется в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (статья 116), законом Российской Федерации «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» от 17.06.1997 г. Этот закон признал организационную структуру потребительских обществ и их союзов как систему потребительской кооперации в РФ, определил потребительские общества и союзы субъектами собственности. В 2002г. в закон были внесены дополнения и изменения, согласно которым потребительская кооперация определяется как «система потребительских обществ и их союзов разных уровней, созданных в целях удовлетворения материальных и иных потребностей их членов». Потребительское общество – добровольное объединение граждан и (или) юридических лиц, созданное, как правило, по территориальному признаку, на основе членства путем объединения его членами имущественных паевых взносов для торговой, заготовительной, производственной и иной деятельности в целях удовлетворения материальных и иных потребностей его членов [7, с. 172].

**Выводы.** На основе исторического метода исследования потребительской кооперации можно сделать вывод, что в современных условиях потребительская кооперация представляет собой особую диверсифицированную организационно-экономическую форму, обеспечивающую связь между производителями, перерабатывающими и бытовыми предприятиями аграрного сектора экономики, и нацеленную на обеспечение расширенного воспроизводства сельскохозяйственной продукции; достижение индивидуальных целей потребителей и пайщиков, укреплении их личного благосостояния и социальной защищенности; развитие социальной инфраструктуры села; обеспечение устойчивого развития сельских территорий; решение проблемы занятости населения, вовлекаемого в многообразные сферы деятельности кооперации.

Сохранение, преобразование и развитие системы потребительской кооперации в условиях рыночной экономики выступает одним из условий обеспечения устойчивости сельских территорий. В условиях осуществления деятельности в рамках Всемирной торговой организации и обострения

конкурентной борьбы на рынках сельскохозяйственной продукции потребительская кооперация является инструментом защиты интересов мелких производителей и частных подворий от насту-

пления крупных корпоративных структур в производственной и торговой сфере, использующих большое многообразие видов недобросовестной конкуренции.

### Список литературы:

1. Бернвальд А.Р. Потребительская кооперация в эпоху глобализации / А.Р. Бернвальд, Л.П. Наговицина // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2002. – Вып. 1. – С. 63-68.
2. Бланк Г.Я. Основы теории и истории потребительской кооперации СССР / Г.Я. Бланк. – М.: Издательство Центросоюза, 1963. – 220 с.
3. Вахитов К.И. История потребительской кооперации России: Учебник. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008. – 400 с.
4. Дейнека А.В. Социально-экономические аспекты управления потребительской кооперацией: Учебное пособие / А.В. Дейнека. – Белгород: Издательство БУПК «Кооперативное образование», 2003. – 109 с.
5. Декларация о кооперативной идентичности, принятая Международным кооперативным альянсом на XXXI Конгрессе МКА 20 сентября 1995 г. – М.: Центросоюз, 1998. – 492 с.
6. Денисов В. Слагаемые кооперативной политики в России [Текст] / В. Денисов // АПК: экономика, управление. – 2011. – № 6. – С. 3-10.
7. Семенов С. В. Современное развитие потребительской кооперации как фактор обеспечения возрождения сельских территорий / С. В. Семенов, В.В. Сыроижко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). – С. 170-178.
8. Сыроижко В.В. Использование экономико-математических методов анализа в оценке деятельности кооперативных организаций / В.В. Сыроижко, М.А. Воронова, И.И. Кульнева // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 1. – С. 142-145.
9. Сыроижко В.В. Экономическое моделирование и рейтинговая оценка деятельности кооперативных организаций Воронежской области / В.В. Сыроижко // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 6. – С. 170-173.
10. Сыроижко В.В. Перспективы развития заготовительной деятельности в системе потребительской кооперации Воронежской области / В.В. Сыроижко, М.А. Воронова, И.И. Кульнева // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). – С. 265-272
11. Сыроижко В.В. Оценка наличия ресурсов сырья для заготовительной деятельности кооперативных организаций: монография / В.В. Сыроижко, М.А. Воронова, Н.И. Щерблякина // Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2014. – 167 с.

**Guseva L.P., Lahina L.F.**

ANO Higher Professional Education  
«Belgorod University of Cooperation, Economics and Law»

**Syroizhko V.V.**

Federal State Educational Establishment  
Higher Professional Education  
«Voronezh State University»

## STAGES AND SOCIO-ECONOMIC FUNDAMENTALS OF CONSUMER COOPERATION IN RUSSIA

### Summary

Status and level of development of consumer cooperatives have some influence on the political, economic and social stability of society, contributing to the supply of consumer goods and services, increasing employment of the rural population, social development of the village and overcome degradation of rural areas. Research foundations of socio-economic development of the system of consumer cooperatives subject of this article.

**Keywords:** consumer cooperatives, cooperative movement, prerequisites for development, socio-economic uniformity, cooperative principles.

## СУТНІСТЬ, СКЛАД ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Дмитрук Н.М.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Визначено сутність доходів відповідно до вимог чинного законодавства. Встановлено особливості діяльності промислових підприємств. Внесено пропозиції щодо складу інших операційних доходів та надано рекомендації щодо удосконалення їх обліку.

**Ключові слова:** діяльність підприємства, доходи, операційна діяльність, інша операційна діяльність, супутня продукція, облік.

**Постановка проблеми.** Підприємства вбачають мету своєї діяльності в отриманні доходів, обсяг яких має бути достатнім не лише для покриття поточних витрат, а й щоб забезпечувати чистий прибуток. Прибуток є якісним узагальнюючим показником роботи підприємства. За його величиною можна проаналізувати ефективність усіх видів діяльності суб'єкта.

В умовах економічної нестабільності та необхідності інтенсивного розвитку різних галузей економіки саме промисловості приділяється значна увага. Важливими уже на початкових етапах ведення діяльності є питання забезпечення рентабельного функціонування підприємств даної сфери. У зв'язку з цим зростає значення доходів від операційної діяльності, починаючи від їх визнання та оцінки, і до відображення в обліку та звітності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних проблем обліку доходів від операційної діяльності зробили провідні вітчизняні вчені-економісти М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, З.В. Гуцайлук, Л.Г. Ловінська, Л.В. Нападовська, В.О. Озеран, В.М. Пархоменко, І.І. Пилипенко, М.С. Пушкар, Ж.С. Труфіна [3], Г.І. Циліорик [4] та ін. Незважаючи на значні здобутки вчених у вивченні даних питань, особливості обліку доходів операційної діяльності саме на промислових підприємствах висвітлено недостатньо чітко, а в умовах формування нових підходів в сфері управління – до облікової інформації висуваються значні вимоги. Тому низка організаційно-методичних проблем обліку доходів від операційної діяльності потребує подальших наукових досліджень.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження сутності категорії доходів від операційної діяльності, уточнення їх складу відповідно до специфіки діяльності промислових підприємств та надання рекомендації щодо порядку їх обліку.

**Виклад основного матеріалу.** Розкриття поняття доходу, методики його оцінки і критеріїв визначеності складає фундаментальну проблему сучасної теорії обліку.

Як економічна категорія, дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманим від продажу продукції, товарів, робіт, послуг.

Згідно з міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку, термін «дохід» означає збільшення економічної вигоди протягом звітного періоду або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Доходи включаються до складу об'єктів облікового процесу на підставі принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому, доходи визнаються тоді, коли вони виникли (а не тоді, коли отримуються або сплачуються грошові кошти) і відображаються в бухгалтерському обліку в тому періоді, до якого вони належать [5, с. 365].

З метою визнання доходу та визначення його суми в обліку розрізняють дохід від:

- реалізації продукції, товарів, інших активів, придбаних з метою продажу (крім інвестицій у цінні папери);

- надання послуг;

- використання активів підприємства іншими фізичними та юридичними особами, результатом яких є отримання відсотків, дивідендів, роялті тощо [6].

З метою ведення обліку та складання звітності доходи поділяються за видами діяльності. Звичайна діяльність – будь-яка діяльність підприємства. В складі звичайної діяльності підприємства виділяють операційну, фінансову та іншу діяльність. Склад доходів, що відносяться до відповідної групи, встановлений Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю [1].

В свою чергу, операційну діяльність

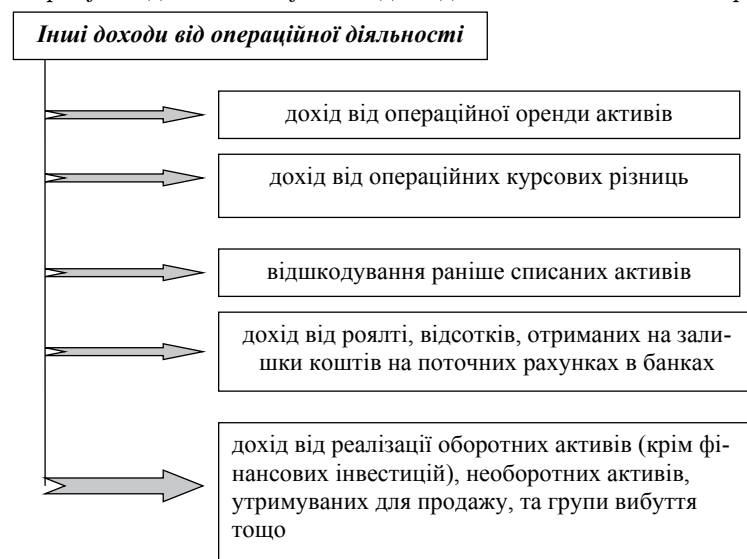


Рис. 1. Склад інших доходів від операційної діяльності

Джерело: [2]



підприємства поділяють на основну та іншу операційну. Основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу [1].

До складу інших операційних доходів, відповідно до П(С)БО 15 «Дохід» включаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (рис. 1).

Особливістю ведення діяльності промислових підприємств є те, що дуже часто при виробництві основної продукції дані суб'єкти господарювання одержують і супутню продукцію (другорядну). Якщо частка такої продукції з загальному обсязі виробництва значна – доходи від її реалізації відображаються на основних рахунках обліку доходів від реалізації. Така ситуація є досить правомірною, оскільки дохід за таких умов буде відповідати основним критеріям:

– сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;

– витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Більш складніша ситуація, коли частка такої продукції є незначною. Стає незрозумілим, як правильно показати на рахунках обліку дохід від реалізації такої продукції.

З метою врахування особливостей ведення діяльності промисловими підприємствами та удосконалення методики обліку доходів їх операційної діяльності вважаємо за доцільне доходи від реалізації супутньої продукції (за умов незначного її обсягу, порівняно з основною продукцією) показувати у складі доходів іншої операційної діяльності. Такий підхід, на наш погляд, забезпечить можливість дотримання принципу суттєвості при веденні обліку на промислових підприємствах.

Варто відзначити, що на сьогодні в Україні існує достатньо значна нормативно-правова база з питань обліку доходів від операційної діяльності. Однак, в той же час, значна кількість нормативних документів дає підприємствам можливості вибору того чи іншого облікового методу, які в кінцевому підсумку, впливатимуть на фінансові результати даного підприємства. Саме тому, облікова політика підприємства на сьогодні виступає фактором управління доходами від операційної діяльності і одним із основних напрямів удосконалення обліку доходів та відображення інформації про них у фінансовій звітності.

Наказ про облікову політику має містити детальні питання процесу ведення обліку доходів і фінансових результатів діяльності окремо щодо різних видів діяльності підприємства. В наказі в обов'язковому порядку мають бути розкриті питання

щодо організації обліку доходів і фінансових результатів діяльності, які відносяться до методології обліку.

Необхідно відмітити, що одними з найсуттєвіших елементів облікової політики підприємства, які впливають на визначення фінансових результатів є моменти визнання доходів і витрат, і, зокрема, доходів від операційної діяльності. Так, доходи підприємства повинні визнаватися лише в тих випадках, коли на це є обґрунтована впевненість. При цьому в світовій практиці найпоширенішими є два методи визнання доходів: касовий та метод нарахування.

В контексті всього зазначеного видається доцільним вміщувати у Наказі про облікову політику промислового підприємства інформацію щодо:

– розмежування доходів за кожною класифікаційною групою: дохід (виручка) від реалізації продукції; інші операційні доходи;

– умов визнання та критеріїв оцінки доходу від надання і виконання робіт та послуг на дату складання балансу: метод оцінки ступеня завершеності операцій; метод рівномірного нарахування;

– переліку та складу інших операційних доходів;

– визначення критеріїв суттєвості відносно облікового відображення сум доходу;

– порядку відображення доходів на рахунках бухгалтерського обліку;

– порядку документального оформлення та відображення сум доходів в реєстрах обліку.

Удосконалена форма наказу про облікову політику в частині доходів операційної діяльності промислового підприємства забезпечить достовірність даних обліку та можливість надання об'єктивних висновків при проведенні аналізу діяльності даних суб'єктів господарювання.

**Висновки.** На основі аналізу чинного бухгалтерського законодавства та враховуючи специфіку діяльності промислових підприємств можна зробити висновок, що на сьогодні питання обліку доходів суб'єктів даної сфери є мало досліджуваними. Практика ведення обліку доходів операційної діяльності не враховує можливість реалізації супутньої продукції. Тому, нами внесено пропозиції щодо визнання таких доходів у складі доходів іншої операційної діяльності.

Важливим інструментом вдосконалення організації обліку доходів від операційної діяльності на промисловому підприємстві може стати саме облікова політика, оскільки чітко визначені методи і методики, які мають застосовуватися бухгалтерами в процесі їх діяльності, особливо в питаннях визнання та оцінки обсягу доходів від операційної діяльності, дозволять максимально ефективно побудувати обліковий процес на підприємстві та з більшою достовірністю оцінювати фінансові результати його діяльності.

### Список літератури:

1. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. на-казом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: затв. Наказом Мінфіну України від 29.11.1999 р. № 290 з наступними змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу до докум.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
3. Труфіна Ж.С. Облік і контроль формування фінансових результатів операційної діяльності підприємств: теорія, методика, організація [Текст]: автореф. дис. канд. ек. наук: 08.00.09 / Ж.С. Труфіна. – Київ, 2010. – 23 с.
4. илюрик Г.І. Облік та аудит доходів операційної діяльності сільсько-господарських підприємств [Текст]: автореф. дис. канд. ек. наук: 08.00.09 / Г.І. Циліорик. – Київ, 2010. – 25 с.
5. Шара С.Ю. Бухгалтерський фінансовий та податковий облік. Навч. посіб. / С.Ю. Шара, О.М. Андрієнко, Л.І. Жидеєва. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 424 с.
6. Швиденко А.І., Бровко В.М. Облік доходів підприємства: сучасна практика, проблеми, шляхи вдосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://khibs.edu.ua/1\(6\)2009/R2/4.pdf](http://khibs.edu.ua/1(6)2009/R2/4.pdf)

**Дмитрук Н.Н.**

Хмельницкий кооперативный торгово-экономический институт

## СУЩНОСТЬ, СОСТАВ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ДОХОДОВ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

### Аннотация

Определена сущность доходов в соответствии с требованиями действующего законодательства. Установлены особенности деятельности промышленных предприятий. Внесены предложения относительно состава прочих операционных доходов и предоставлены рекомендации по совершенствованию их учета.

**Ключевые слова:** деятельность предприятия, доходы, операционная деятельность, прочая операционная деятельность, сопутствующая продукция, учет.

**Dmytruk N.M.**

Khmelnytskyi Cooperative Trade-economic Institute

## ESSENCE, COMPOSITION AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF INCOME FROM OPERATING ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

### Summary

Defined the essence of income in accordance with the requirements of the current legislation. The peculiarities of the activity of industrial enterprises. The proposals concerning the composition of other operating income and recommendations on improvement of their account.

**Keywords:** activity of enterprise, profits, operating activity, other operating activity, concomitant products, account.

УДК 338. 314

## МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТА РОЗРОБКА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ

**Довбня С.Б., Пендик О.Г.**

Національна металургійна академія України

Розглянуті методичні особливості розрахунку показників рентабельності. Обґрунтовано використання різних видів прибутку при обчисленні даних коефіцієнтів. Запропонована класифікація показників рентабельності з метою підвищення якості планової та аналітичної діяльності підприємств.

**Ключові слова:** рентабельність, фінансовий результат, ефективність діяльності підприємства, витрати, класифікація, ресурси.

**Постановка проблеми та її зв'язки з науковими чи практичними завданнями.** Ринкові умови господарювання, в основі яких лежить конкуренція між товаровиробниками, ставлять життєздатність підприємств в залежність від ефективності їх функціонування. В теперішній час особливої важливості набуває обґрунтований вибір стратегії підприємства та впровадження стратегічного планування, формування системи взаємопов'язаних бюджетів та контроль їх виконання, впровадження ресурсозберігаючих технологій з метою зменшення собівартості продукції та інші напрями забезпечення ефективної діяльності підприємств. Традиційно одним з основних критеріїв оцінки ефективності роботи підприємства та якості управління виступає рентабельність, яка визначається як співвідношення прибутку та витрат. Економічна теорія налічує величезну кількість методичних підходів до визначення рентабельності і формування різних показників в залежності від виду прибутку, який фігурує в чисельнику, та знаменника, де можуть знаходитись: витрати (авансовані, поточні); ресурси (чисельність працівників, вартість основних фондів); валові результати (виручка від реалізації продукції) і т. ін. [1, 2, 3]. Крім того має місце альтернативність в розрахунках деяких показників

рентабельності. Так, наприклад, найбільш узагальнений показник – рентабельність активів (співвідношення прибутку та середньої величини активів підприємства) може розраховуватись по прибутку (фінансовому результату) до оподаткування, чистому прибутку, а також так званому скоригованому прибутку, який визначається як сума чистого прибутку та суми процентів по кредитах, помножених на податковий коректор [1, с. 186].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Незважаючи на чітке розуміння рентабельності, як економічної категорії, та наявності особливостей вимірювання окремих коефіцієнтів рентабельності, в теперішній час недостатньо уваги приділяється рекомендаціям щодо доцільних умов використання кожного з них. Це ускладнює вибір показників, які в найбільшій мірі відповідають цілям аналізу, в практичній роботі аналітиків та обумовлює необхідність удосконалення існуючих класифікацій.

Найбільшого розповсюдження набула класифікація показників, що наведена в роботах [3, с. 107-108; 4, с. 158-161] (рис. 1). Відносно цієї класифікації слід зазначити, що незважаючи на обґрунтованість класифікаційних ознак, кількість наведених тут показників, є досить невеликою.

Зінченко О.А. у своїй науковій статті виділяє такі класифікаційні ознаки показників рентабельності [5, с. 150-155]:

- за критерієм часу (моментні, статистичні, динамічні);
- за критерієм витрат (активи, застосовані ресурси, споживані ресурси);
- за критерієм результату (загальний прибуток, оподаткований прибуток, чистий прибуток);
- за критерієм узагальнення (узагальнюючі, локальні, часткові);
- за критерієм інфляції.

Недоліком цієї класифікації є відсутність показників, що характеризують різні види діяльності підприємства: операційну, інвестиційну та фінансову, що на наш погляд є необхідним, оскільки в періоди нестабільності саме інвестиційна і фінансова діяльність можуть стати джерелом доходу.

Таким чином, можна констатувати, що існуючі класифікації показників рентабельності є досить обмеженими. Вони скоріше характеризують підхід до класифікації, ніж є безпосередньо класифікацією і потребують подальшого розвитку.

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** Різноманітність коефіцієнтів рентабельності обумовлює необхідність їх систематизації та класифікації з метою визначення сутності та методичних особливостей розрахунку кожного показника для вибору найбільш доцільного в залежності від мети та об'єкту аналізу.

**Формування цілей статті.** Ціллю статті є розробка класифікації показників рентабельності та визначення методичних особливостей їх розрахунку з метою підвищення якості планової та аналітичної діяльності підприємств за рахунок вибору таких показників, що є найбільш прийнятними в конкретних умовах та враховують цільову спрямованість аналітично-планової роботи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як вже було зазначено для обчислення показників рентабельності використовуються різні величини прибутку: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток від інших видів діяльності (фінансової, інвестиційної), прибуток до сплати відсотків по кредиту, прибуток до оподаткування, чистий прибуток, що відноситься до різних витрат.

Визначальною методичною особливістю формування показників рентабельності є те, що при обчисленні конкретного коефіцієнта рентабельності потрібно співставляти витрати, ресурси, узагальнені результати і т. ін. з найбільш прийнятним показником прибутку. Це завдання не має однозначного і беззаперечного вирішення, оскільки всякий прибуток в більшій чи меншій ступені є узагальненим фінансовим результатом. Крім того, показники прибутку суттєво відрізняються в залежності від повноти оцінки фінансового результату діяльності підприємства. Так прибуток до оподаткування, на наш погляд, найкраще характеризує загальний результат діяльності підприємства і дає можливість порівнювати ефективність його функціонування незалежно від зміни державної політики оподаткування. В той же час фінансовий результат «для підприємства», тобто той, що підприємство може використовувати, безумовно, краще характеризує показник чистого прибутку. Результат основної діяльності промислового підприємства, як правило, характеризує операційний прибуток. Цей перелік, який можна далі подовжити, свідчить про склад-

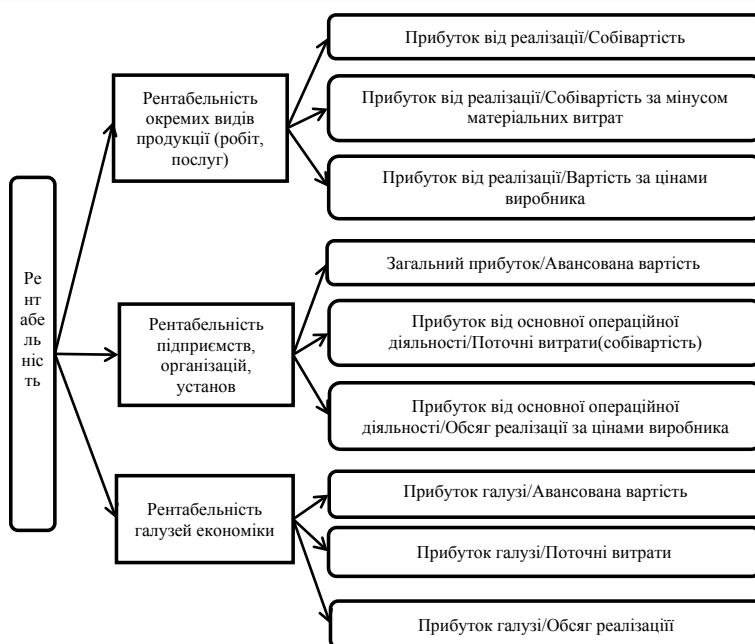


Рис. 1. Класифікація показників рентабельності

Джерело: [3, с. 107-108]

ність вибору показників рентабельності в практичній діяльності та формування обґрунтованих висновків в залежності від їх величини. На практиці така ситуація призводить до того, що найчастіше використовуються декілька найбільш розповсюджених показників, незалежно від цілей аналізу.

Враховуючи вищезазначене нами розроблена класифікація коефіцієнтів рентабельності, яка дає характеристику економічності сутності та призначення кожного показника в залежності від входження його в ту чи іншу групу та дозволяє користувачу вибирати найбільш доцільні в залежності від цілей аналізу показники. Коефіцієнти рентабельності запропоновано об'єднати у три групи за такими ознаками: оцінка ефективності діяльності підприємства в цілому, оцінка ефективності за видами діяльності (в тому числі операційної, інвестиційної, фінансової), оцінка ефективності використання ресурсів. Найбільш характерні показники рентабельності по окремих групах наведені в табл.1.

В наведеній таблиці ряд коефіцієнтів рентабельності можуть бути обчислені на основі різних показників прибутку: маржинального, операційного, чистого та прибутку до оподаткування. Слід зазначити, що групу «Оцінка ефективності за видами діяльності» в умовах конкретного підприємства доцільно розширити за рахунок визначення рентабельності окремих дивізіонів (центрів фінансової відповідальності, підрозділів), якщо вони мають можливість відокремлено формувати та отримувати прибуток.

Що до показників третьої групи, які характеризують ефективність використання ресурсів, то необхідно пам'ятати, що прибуток, завжди формується за рахунок використання всіх ресурсів, і майже неможливо виокремити вплив окремих їх видів на зростання прибутку. Більш того, в період сприятливої ринкової кон'юнктури прибуток може зростати без підвищення ефективності використання будь-яких ресурсів (і, навіть при зниженні ефективності). Але виділення такої групи, з нашої точки зору, має сенс, оскільки дозволяє оцінювати розмір прибутку, що припадає на одиницю кожного ресурсу, а також здійснювати аналіз в динаміці. Така інформація дозволяє виявляти тенденції раціональності

Таблиця 1

## Класифікація показників рентабельності

Показник	Методика розрахунку
1. Оцінка ефективності в цілому	
1.1 Рентабельність продаж	$R_{пр} = \frac{ЧП}{В} \times 100\%$ , де ЧП – чистий прибуток (прибуток до оподаткування) В – виручка від реалізації.
1.2 Рентабельність виробництва	$R_v = \frac{ЧП}{С} \times 100\%$ , де ЧП – чистий прибуток (прибуток до оподаткування) С – собівартість продукції.
1.3 Рентабельність активів	$R_a = \frac{ЧП}{А} \times 100\%$ , де ЧП – чистий прибуток (прибуток до оподаткування) А – середньорічна вартість активів.
1.4 Рентабельність власного капіталу	$R_{вк} = \frac{ЧП}{ВК} \times 100\%$ , де ЧП – чистий прибуток ВК – середньорічна вартість власного капіталу
2. Оцінка ефективності за видами діяльності	
2.1 Рентабельність операційної діяльності	$R_{од} = \frac{П_{од}}{В_{од}} \times 100\%$ , де ПОП – прибуток від операційної діяльності ВОД – витрати з операційної діяльності
2.2 Рентабельність інвестиційної діяльності	$R_{ид} = \frac{П_{ид}}{В_{ид}} \times 100\%$ , де Під – прибуток від інвестиційної діяльності Від – витрати, пов'язані з інвестиційною діяльністю

2.3 Рентабельність фінансової діяльності	$R_{фд} = \frac{П_{фд}}{В_{фд}} \times 100\%$ , де Пфд – прибуток від фінансової діяльності Вфд – витрати, пов'язані з фінансовою діяльністю
3. Оцінка ефективності використання ресурсів	
3.1 Рентабельність трудових ресурсів	$R_{тр} = \frac{ЧП}{В_{тр}} \times 100\%$ , де ЧП – чистий прибуток (прибуток до оподаткування) Втр – витрати на працю
3.2 Рентабельність основних засобів	$R_{оф} = \frac{ЧП}{ОФ} \times 100\%$ , де ЧП – чистий прибуток (прибуток до оподаткування) ОФ – середньорічна вартість основних фондів
3.3 Рентабельність оборотних засобів	$R_{оз} = \frac{ЧП}{ОЗ} \times 100\%$ , де ЧП – чистий прибуток (прибуток до оподаткування) ОЗ – середньорічна вартість оборотних засобів
3.4 Рентабельність виробничих фондів	$R_{вф} = \frac{ЧП}{(ОЗ + ОФ)} \times 100\%$ , де ЧП – чистий прибуток (прибуток до оподаткування) ОЗ – середньорічна вартість оборотних засобів ОФ – середньорічна вартість основних фондів
3.5 Рентабельність реалізованої продукції	$R_{прод}^i = \frac{П_i}{С_i} \times 100\%$ , де П <sub>i</sub> – прибуток і-го виду продукції С <sub>i</sub> – собівартість і-го виду продукції

Джерело: розроблено авторами

використання ресурсного потенціалу, а також здійснювати бенчмаркінг. При використанні показників цієї групи особливого значення набуває факторний аналіз, за допомогою якого можна визначити вплив ресурсів на зміну рентабельності.

**Висновки та перспективи подальших робіт у майбутньому.** Запропонована класифікація в порівнянні з існуючими має достатньо широкий список показників, що забезпечує повноту їх представлення та можливість вибору саме тих, які найбільш достовірно характеризують об'єкт дослідження та відповідають цільовому призначенню планування або аналізу.

#### Список літератури:

1. Бланк І. А. Управління прибутком : підруч. / І. А. Бланк. – К. Ніка-Центр, 2002. – 772 с.
2. Городко І.С., Рентабельність власного капіталу як комплексний показник ефективності діяльності підприємства / І.С. Городко, О.Д. Литвиненко // Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ
3. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : підруч. / А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
4. Амелеченко Т.В. Прибутковість як один із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства / Т.В. Амелеченко, Д.І. Чайлякова // Економіка Крима. – 2010. – № 2(31). – С. 158-161.
5. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку / О.А. Зінченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 28. – С. 150-155.



**Довбня С.Б., Пендик О.Г.**

Национальная металлургическая академия Украины

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И РАЗРАБОТКА ИХ КЛАССИФИКАЦИИ

### Аннотация

Рассмотрены методические особенности расчета показателей рентабельности. Обосновано использование различных видов прибыли при исчислении данных коэффициентов. Предложена классификация показателей рентабельности с целью повышения качества плановой и аналитической деятельности предприятий.

**Ключевые слова:** рентабельность, финансовый результат, эффективность деятельности предприятия, расходы, классификация, ресурсы.

**Dovbnya S.B., Pendik O.G.**

National Metallurgical Academy of Ukraine

## METHODOLOGICAL FEATURES OF PROFITABILITY INDICATORS AND FORMATION OF THEIR CLASSIFICATION

### Summary

Methodical features of profitability calculation are developed. The use of different types of income in the calculation of these coefficients is substantiated. The classification of profitability indicators for improving the quality of planned and analytical activities of the enterprises is proposed.

**Keywords:** profitability, financial performance, efficiency of enterprise expenditure classification resources.

УДК 332.1

## ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ШЛЯХОМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Дутченко О.М., Дутченко О.О.**

Українська академія банківської справи Національного банку України

У статті аналізуються тенденції розвитку галузей економіки регіону. Проведений таксономічним методом аналіз економіки регіону засвідчив її чутливість до зовнішніх факторів. У статті обґрунтовано проблемні аспекти забезпечення економічної безпеки регіону.

**Ключові слова:** регіон, економіка регіону, галузь економіки, розвиток регіону, економічна безпека.

**Постановка проблеми.** Поглиблення інтеграційних процесів у країні та включення її у глобалізаційні економічні процеси є умовою розвитку економіки як держави так і окремих регіонів. Регіони відіграють ключову роль у побудові конкурентоспроможної національної економіки.

Фінансовий стан регіонів є основою економічної стабільності держави. Саме фінансовий стан є основним фактором забезпечення збалансованого суспільного розвитку регіону. Тому, необхідність стабільного регіонального розвитку набуває надзвичайно актуального значення в умовах сьогодення, що визначає потребу у вирішенні низки завдань, пов'язаних з економічною безпекою регіону.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питанням розвитку регіону присвячено роботи значної кількості вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, а саме: З. С. Варналій, А. О. Єпіфанов, І. В. Сало, В. П. Семиноженко, Б. М. Данилишин, Гук Н. А., Єфремов К. І., Георгадзе Е. І., Коломієць В. С., Колосюк А. А., Ткаченко В. Г. та інші [1-6, 12].

Не дивлячись на постійний інтерес до проблем соціально-економічного розвитку регіону питання економічної безпеки регіону задля підвищення його

конкурентоспроможності залишаються недостатньо розробленими.

**Метою даного дослідження** є аналіз розвитку галузей економіки регіону та обґрунтування проблемних аспектів забезпечення економічної безпеки регіону, на прикладі Сумської області.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Подальша інтеграція України у світове господарство вимагає вироблення ефективних та дієвих механізмів регулювання економіки на регіональному рівні, зокрема забезпечення стабільного та конкурентоспроможного розвитку економіки регіону.

Аналіз діяльності галузей економіки є одним з основних етапів управління економічною безпекою регіону. У сучасних економічних умовах функціонування суб'єктів господарювання зростає роль аналізу факторів впливу на ефективність діяльності підприємств регіону, тобто виникає необхідність у проведенні моніторингу діяльності реального сектору економіки.

Регіон як адміністративно-територіальна одиниця – це сукупність підприємств, установ, організацій, які виробляють продукцію, виконують роботи та надають послуги [6].

Розвиток регіону – це багатоаспектний та багатомірний процес, який розглядається з точки зору

різноманітних соціальних та економічних цілей. Навіть коли мова йде лише про економічний розвиток, він зазвичай розглядається у взаємозв'язку з соціальним розвитком. Соціально-економічний розвиток включає такі аспекти, як: ріст виробництва та доходів, зміни в інституційній, соціальній та адміністративній структурах суспільства, зміни у суспільній свідомості, зміни у традиціях та звичках [5, с. 71-72].

Завдання та пріоритети державної стратегії регіонального розвитку, напрямки сталого економічного та соціального розвитку регіону на період до 2015 року визначається Стратегією економічного та соціального розвитку Сумської області [11].

Цей документ є сукупністю обґрунтованих довгострокових пріоритетів економічного розвитку та підвищення ефективності управлінського впливу на бізнес клімат, досягнення яких є передумовою розвитку соціально-гуманітарної сфери та підвищення якості комунальних та державних послуг.

Сумська область – є індустріально-аграрним регіоном України. Виробнича спеціалізація області пов'язана з видобутком енергетичних ресурсів, розвитком машинобудування, хімічної і нафтохімічної промисловості, переробних галузей сільськогосподарства. Сільське господарство представлене рослинництвом (виращування зернових культур, картоплі, цукрових буряків, інших технічних культур) та тваринництвом.

Основні показники соціально-економічного розвитку регіону в динаміці представлено у таблиці 1.

Економіка Сумської області є добре диверсифікованою, але її головними секторами залишаються промисловість і сільське господарство.

Для Сумщини основою економіки є – промисловість, яка являється важливою сферою зайнятості населення та бюджетоутворюючою галуззю. Регіон має значний машинобудівний комплекс, який представлений рядом потужних підприємств.

Сумська область є одним із головних нафтогазовидобувних регіонів України. Паливно-енергетичний комплекс області представлено підприємства-

ми з видобування паливно-енергетичних корисних копалин; виробництва продуктів нафтопереробки; постачання та збереження нафти, газу та нафтопродуктів; виробництва та розподілення електроенергії та газу.

Аграрний сектор області має значний потенціал для розвитку і є однією з провідних галузей економіки регіону. Сільське господарство Сумщини спеціалізується в рослинництві на виращуванні зернових і технічних культур, у тваринництві – на виробництві молока та м'яса великої рогатої худоби і свиней.

Наведені дані свідчать про стабільний економічний розвиток регіону. Досліджуючи стан соціально-економічного розвитку Сумської області не можна обійти стороною розгляд структурного складу економіки регіону.

За аналізований період спостерігаються внутрішні структурні зміни галузей економіки регіону, що свідчить про їх чутливість до зовнішніх економічних процесів, які потребують більш детального вивчення.

Так, використовуючи статистичні дані [7, 8], для аналізу процесів розвитку галузей економіки регіону, нами проведено таксономічний аналіз їх фінансового стану за 2006 – 2012 рр. Метою використання метода таксономії є отримання інформації про наявність чи відсутність однорідності у сукупності об'єктів, що вивчаються [9, 10].

На основі статистичних даних розвитку галузей економіки Сумської області було отримано вихідні дані для розрахунку таксономічного показника коефіцієнту розвитку галузей економіки (табл. 2). Вихідними даними для оцінки динаміки розвитку галузей є коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності.

Ілюстрація динаміки таксономічного показника коефіцієнту розвитку галузей економіки регіону наведена на рис. 1.

Таксономічний показник, побудований на базі значної кількості показників діяльності підприємств регіону синтетично характеризує зміну значень показників галузі. Динаміка коефіцієнтів таксо-

Таблиця 1  
Основні соціально-економічні показники розвитку Сумської області, за 2006-2012 рр.

Показник	Рік						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Валовий регіональний продукт, млн. грн.	9566	12341	16210	16060	18333	22907	26190
- у розрахунку на одну особу, грн.	7814	10205	13569	13589	15668	19759	22772
Валова додана вартість, млн. грн.	8702	11431	15038	15161	17272	20957	21146
- у розрахунку на одну особу, грн.	7108	9453	12588	12829	14761	18077	18386
Доходи населення, млн. грн.	11281	14965	20080	20318	24918	28100	32415
Продукція промисловості у фактичних цінах реалізації, млн. грн.	9021,1	10175,5	13437,6	12371,7	14703,2	16305,7	18374,4
Продукція сільського господарства, млн. грн.	2869,0*	2959,8*	3182,1*	3161,7*	5751,8**	7860,1**	8227,8**
- рослинництво, млн. грн.	1546,9	1864,5	2150,1	2128,8	3798,5	5910,4	6183,4
- тваринництво, млн. грн.	1322,1	1095,3	1032,0	1032,9	1953,3	1949,7	2044,4
Експорт, млн. доларів США	513,7	682,0	812,4	657,5	568,3	926,0	1014,6
Імпорт, млн. доларів США	277,4	374,5	513,2	340,8	352,3	749,4	630,0
Кількість постійного населення, тис. осіб	1224,2	1209,3	1194,6	1181,8	1170,1	1159,3	1150,1
Кількість зайнятих (у віці 15-70 років), тис. осіб	542,2	543,1	543,8	500,1	497,0	518,9	519,6
Кількість безробітних (у віці 15-70 років), тис. осіб	45,8	44,3	43,7	62,2	59,2	52,0	49,0
Рівень зареєстрованого безробіття, %	7,8	7,5	7,4	11,1	10,6	9,1	8,6
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	857	1098	1472	1593	1866	2177	2503

\* – у порівняльних цінах 2005 року;

\*\* – у порівняльних цінах 2010 року.

Таблиця 2

## Таксономічний показник коефіцієнту розвитку галузей економіки Сумської області, за 2006-2012 рр.

Галузь економіки	Рік						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	0,47	0,49	0,25	0,05	0,17	0,33	0,48
Промисловість	0,68	0,59	0,26	0,21	0,19	0,25	0,35
Будівництво	0,70	0,68	0,09	0,39	0,42	0,21	0,42
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	0,58	0,54	0,24	0,22	0,22	0,33	0,12
Готелі та ресторани	0,42	0,33	0,56	0,35	-0,03	0,43	0,32
Транспорт і зв'язок	0,66	0,63	0,48	0,49	0,23	0,10	0,23
Фінансова діяльність	0,19	0,09	0,38	0,37	0,22	0,63	0,42
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	0,14	0,25	0,30	0,38	0,06	0,52	0,40

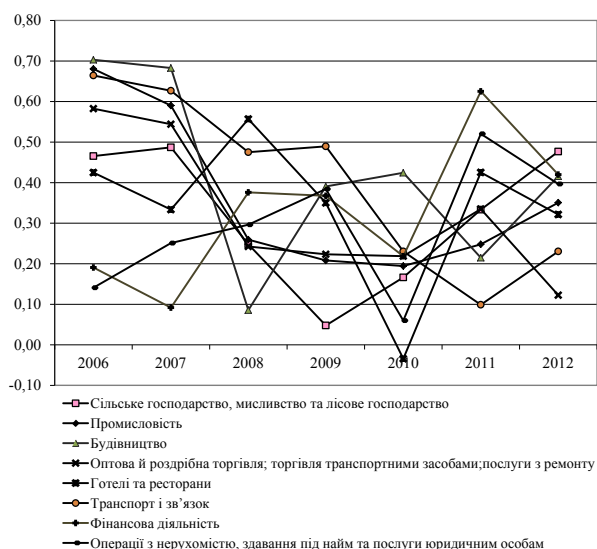


Рис. 1. Динаміка таксономічного показника коефіцієнту розвитку галузей економіки Сумської області за 2006 – 2012 рр.

мілює тенденції змін стану розвитку галузей. Наближення коефіцієнта таксономії до одиниці свідчить про покращення стану розвитку галузі та навпаки, віддалення його значення від одиниці свідчить про погіршення фінансового стану.

За результатами проведених розрахунків можна зробити висновок, що кожній галузі економіки

притаманні свої тенденції розвитку та рівень чутливості до змін в економічних процесах держави. Так, таксономічний показник розвитку будівництва та промисловості за період 2006-2012 рр. знизився у 1,7 та 1,9 рази відповідно. А транспорт і зв'язок за аналізований період втратили свої позиції, про що свідчить зниження показника розвитку у 2,8 рази. Таксономічний показник коефіцієнту розвитку сільського господарства, як однієї з провідних галузей регіону, демонструє стрибкоподібність розвитку, тобто схильність до впливу зовнішніх чинників.

Можна припустити, що значні коливання коефіцієнта таксономії за всіма галузями економіки, які спостерігаються за аналізований період, зумовлені світовою фінансовою кризою та її наслідками.

**Висновки.** Період світової кризи призвів до загострення негативних наслідків структурної регіональної політики, засвідчив неготовність регіону до фінансово-економічних викликів. Зміни міжнародної економічної кон'юнктури, глибоке ураження економіки України світовою фінансово-економічною кризою, політичні та суспільні зрушення висувають нові вимоги до завдань територіального розвитку.

Існуючі підходи щодо ретроспективного управління соціально-економічним розвитком регіону в умовах змін макроекономічних показників повинні містити в собі набір заходів, націлених на подолання соціально-економічних проблем, що склалися.

Підсумовуючи викладений матеріал можна зробити висновок, що комплекс забезпечення економічної безпеки регіону має визначатися пріоритетністю тієї чи іншої галузі в економічній системі.

### Список літератури:

1. Гук Н. А. Теоретичні підходи до управління економічною безпекою регіонів / Н. А. Гук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvntu/19\\_4/278\\_Guk\\_19\\_4.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/19_4/278_Guk_19_4.pdf)
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / за ред. З. С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
3. Ефремов К. И. Вопросы оценки экономической безопасности региона / К. И. Ефремов, Е. И. Георгадзе // Вопросы статистики. – № 2. – 2002. – С. 57-59.
4. Єфіфанов А.О. Регіональна економіка / А.О. Єфіфанов, І.В. Сало. – 2-ге видання. – К.: «Наукова думка», 2000. – 344 с.
5. Коломійчук В. С. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону / В. С. Коломійчук, Л. Т. Шевчук, С. Л. Шульд. – Тернопіль. – 2002. – 278 с.
6. Колосюк, А. А. Политика государственного регулирования социально – экономическим развитием региона / А. А. Колосюк // Экономика Крыма. – 2011. – № 2 (35). – С. 69-72.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу : [//www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
8. Офіційний сайт Головного управління статистики України у Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу : <http://www.sumy.ukrstat.gov.ua/>.
9. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях / В. Плюта; пер. с польск. В. В. Иванова. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 175 с.

10. Саблина, Н.В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия [Текст] / Н.В. Саблина, В.А. Теличко // Бизнес Информ – № 3. – 2009. – С. 78-82.
11. Стратегія економічного та соціального розвитку Сумської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу : //http://sm.gov.ua/ru/oda/uk/3114
12. Ткаченко В. Г. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов / под ред. В.Г. Ткаченко, В. И. Богачева. – Ровеньки-Луганск: «Наука», 2007. – 330 с.

**Дутченко О.Н., Дутченко Е.О.**

Украинская академия банковского дела Национального банка Украины

## ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА ПУТЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ СУМСКОЙ ОБЛАСТИ

### Аннотация

В статье анализируются тенденции развития отраслей экономики региона. Проведенный таксономическим методом анализ экономики региона засвидетельствовал ее чувствительность к внешним факторам. В статье обоснованы проблемные аспекты обеспечения экономической безопасности региона.

**Ключевые слова:** регион, экономика региона, отрасль экономики, развитие региона, экономическая безопасность.

**Dutchenko O.N., Dutchenko E.O.**

Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine

## INCREASE OF REGION'S COMPETITIVENESS BY PROVIDING OF ECONOMIC SECURITY OF REGION ON EXAMPLE OF SUMY REGION

### Summary

Progress trends of industries of economy of region are analyzed in the article. The analysis of economy of region conducted by a taxonomical method witnessed its sensitiveness to the external factors. The problem aspects of providing of economic security of region are reasonable in the article.

**Keywords:** region, economy of region, industry of economy, development of region, economic security.

УДК 631.1.027

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

**Желяпова А.Г., Кірносова М.В.**

Одеський національний політехнічний університет

У статті досліджено процеси управління маркетингом в агропромисловому комплексі. Розглянуто актуальність впровадження агромаркетингу, який дозволяє сільськогосподарським підприємствам удосконалити виробничо-збутову діяльність в умовах сучасних ринкових відносин. Досліджено роль агромаркетингу у підвищенні конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.

**Ключові слова:** агромаркетинг, конкурентоспроможність продукції, товарна політика, цінова політика, політика розподілу, комунікаційна політика.

**П**остановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Враховуючи особливу роль і місце агропромислового комплексу в забезпеченні продовольчої безпеки країни, проблема підвищення ефективності діяльності його суб'єктів господарювання є актуальною. Глобалізація економіки, посилення конкуренції, вплив багатьох факторів зовнішнього середовища на галузь сільського господарства вимагають від агропромислових підприємств управління їх діяльністю на засадах маркетингу. Використання маркетингових методів та інструментів дозволяє пристосовувати діяльність організації до потреб ринку. Це зумовлює поширення агромаркетингу

як необхідного елемента управління в галузі сільського господарства.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Біля витоків наукового осмислення маркетингу та його ролі у виробництві та збуті продукції стояли такі видатні вчені як Ф. Котлер, Дж.Р.Еванс, Б.Берман, Ф.Моріс та інші. Їх праці стали науковою базою для створення системи теорії та практики маркетингу. Сучасні проблеми агромаркетингу висвітлені в роботах вчених-економістів: Е. Л. Аронова, С. В. Близнюка, Д. С. Буклагіна, О. О. Єранкіна, Н. В. Іванової, Р. Л. Колза, П. І. Островського, Є. В. Серової, І. О. Соловійова, Дж. Н. Ула, В. Ф. Федоренко.

**Невирішеною часткою проблеми** залишається те, що впровадження маркетингу в господарську ді-



яльність – тривалий і складний процес, що вимагає конкретних розробок рекомендацій, пропозицій щодо розвитку маркетингової діяльності в сільському господарстві з урахуванням сучасних ринкових тенденцій.

**Мета статті.** Метою статті є дослідження сутності та вимоги до агромаркетингу, тенденції його розвитку в сучасних умовах для вітчизняних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасна ринкова кон'юнктура вимагає від агропромислового комплексу (АПК) активного впровадження маркетингового управління, при якому враховується, що виробничо-збутова діяльності підприємств АПК, незалежно від форм власності, визначається споживачем. Для агропромислових підприємств маркетинг стає однією з умов успішного функціонування в нових економічних відносинах.

Універсальної системи застосування маркетингу для всіх галузей народного господарства немає, і тому потрібно використання основних його принципів, функцій і методів з урахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва в підприємстві, економічному районі, області. Маркетинг, як метод організації управління агропромисловим виробництвом, дає можливість здійснювати гнучкі регулювання виробничо-збутовою діяльністю відповідно до зміни ринкової кон'юнктури і прогнозом розвитку платоспроможного попиту.

Починаючи з XIX століття, в розвинених країнах маркетинг став розглядатися в якості однієї з найважливіших функцій управління не тільки в торгових, але і виробничих підприємствах. На початковій стадії він переважно освоювався в галузях промисловості, потім поступово став поширюватися і в аграрному секторі. За минулий період теорія і практика агромаркетингу розвивалися досить інтенсивно. Викликає це тим, що на ринку сільгосппродукції та продовольства спостерігається тенденція посилення конкуренції у міру зростання чисельності та рівня життя населення, значення сільськогосподарської сировини для галузей промисловості, розвитку науки, продуктивних сил і виробничих відносин.

Агромаркетинг – це комплекс маркетингових методів, інструментів, дій, які використовуються учасниками виробництва та реалізації товарів галузей агропромислового сектору економіки для максимального задоволення попиту й одержання прибутку. Він стає необхідним для всіх учасників аграрного сектору – сільськогосподарчих виробників, переробних підприємств, представників системи розподілу.

Передумови виникнення агромаркетингу:

- перехід від планової до ринкової економіки;
- посилення конкуренції;
- глобалізація ринку;
- відсутність системи, що дозволяє орієнтуватися в ситуації на ринку;
- неефективне позиціонування сільськогосподарських підприємств на ринку;
- високий ризик, внаслідок розходження періоду виробництва та споживання, невизначеність сільськогосподарського виробництва;
- технологічна залежність супутніх виробництв.

Головна функція агромаркетингу – організація комплексної маркетингової діяльності, яка направлена на виробництво і збут конкурентоспроможної продукції агропромислового сектору економіки, що задовольняє потреби споживачів та сприяє отриманню позитивного фінансово-економічного результату діяльності підприємства. Реалізація основної функції доповнюється комплексом різноманітних

функцій і видів діяльності, що аналогічні функціям традиційного маркетингу.

Агромаркетинг є складною системою за рішенням проблем отримання максимального прибутку від виробництва і реалізації продукції з мінімальним комерційним ризиком. Для досягнення головної мети агромаркетингу і агробізнесу потрібне отримання достатньої кількості продукції для задоволення потреб населення в продукції агропромислового комплексу, а виробника – у бажаному прибутку.

Завдання агромаркетинга:

- виявлення потреб споживачів продукції агропромислового комплексу;
- дослідження кон'юнктури агропромислового ринку;
- формулювання стратегії розвитку підприємства у відповідності до можливостей зовнішнього середовища та ефективного використання власних ресурсів;
- завоювання певної частки ринку споживачів, задоволення та розширення її у відповідності з цілями фірми-виробника;
- забезпечення конкурентоспроможності продукції та підприємства на ринку;
- орієнтація на довгострокові результати ринкової діяльності;
- застосування тактики активного пристосування виробництва до вимог споживачів;
- цілеспрямований вплив на споживачів для збільшення обсягів продажу та отримання бажаного прибутку.

Маркетинг в аграрному секторі дозволяє використовувати науково-методологічний інструментарій для прийняття рішень щодо виробництва та просування на ринок товарів, надає можливість формувати стратегію розвитку підприємства на основі маркетингових досліджень ринку та прогнозу динаміки його показників, формувати попит на продукцію, завойовувати нові ринки. Використання агромаркетингу надає підприємствам можливість ефективніше задовольняти потреби споживачів та управляти конкурентоспроможністю продукції на певних ринках та підприємством в цілому.

Особливості маркетингу в аграрному комплексі тісно пов'язані зі специфікою сільськогосподарського виробництва, яка характеризується різноманітністю асортименту продукції та учасників ринку, а також різноманітним організаційним форм господарювання. Специфіка агромаркетинга обумовлена:

1) залежністю економічних результатів від природних умов. Виробництво сільськогосподарських продуктів взаємопов'язано і визначається основним засобом і предметом виробництва – землею, тобто її якістю та інтенсивністю експлуатації. Розумне застосування хімічних засобів боротьби з шкідниками, заміна їх біологічними методами, використання екологозберігаючих технологій створюють можливість виробляти екологічно чисту продукцію. У той же час нераціональна обробка ґрунту відбивається на рівні продуктивності рослин і якості продукції. Існує тісний зв'язок використання землі з розвитком галузей тваринництва. Дана умова визначає обсяг, асортимент і якість продукції;

2) особливістю структури аграрного ринку з наявністю безлічі однорідної, заміної по попиту і пропозиції продукції; ринкова ціна є результатом взаємодії сукупних попиту та пропозиції; позиція товаровиробника визначається рівнем собівартості продукції по відношенню до ринкової ціни;

3) роллю і значенням товару. Більша частина сільськогосподарської сировини та продуктів його переробки є товарами першої необхідності. Отже маркетологи

повинні своєчасно і в необхідному обсязі та асортименті, а так само з урахуванням віку, статі, національних традицій, стану здоров'я споживачів задовольнити їх потреби, інтереси. Товар, як правило, швидкоплинний, тому з одного боку, товаровиробник прагне в максимально стислі терміни реалізувати продукцію, з іншого – вимагає створення розгалуженої, багатоканальної системи руху товарів, резервних сховищ і холодильних потужностей, доцільної і безпечної упаковки, сервісного естетичного забезпечення;

4) розбіжністю робочого періоду та періоду виробництва. Сільськогосподарську продукцію отримують 1-2 рази на рік, а робочий період триває цілий рік. У зв'язку з цим фахівці з маркетингу повинні дуже добре знати діалектику попиту споживачів, вміти прогнозувати тенденцію його задоволення, ринкову кон'юнктуру та ін.;

5) різноманіттям форм власності в АПК на землю, засоби виробництва, товар, що реалізовується. Це зумовлює багатоаспектну конкуренцію, яка управляється тільки попитом споживачів і його задоволенням. Звідси різноманітність стратегій, форм, методів, прийомів агромаркетингу;

6) різноманіттям організаційних форм власності. З урахуванням форм власності утворюються системи агромаркетингу, різні з точки зору організації, функціонування, самоврядування, а головне – сприйнятливості і адаптивності до потреб, запитів та інтересів споживачів. Різноманітність господарських форм – радгоспи, колгоспи, об'єднання, агроконсорціуми, фермерські і селянські господарства та ін. Звідси, і різні форми маркетингу, починаючи з цільової програми маркетингової діяльності та закінчуючи результативністю агробізнесу;

7) більш високою чутливістю, сприйнятливістю, адаптивністю, самоврядуванням системи маркетингу в порівнянні з системами інших видів маркетингу. Це обумовлено наступними чинниками:

- існує гостра конкуренція на ринку сільськогосподарської продукції внаслідок ідентичності товарів. Тому виграють підприємства, що мають конкурентоспроможну систему не лише у своєму сегменті, але і за кордоном;

- виробництво багатьох видів продукції залежить від погодних умов, отже, потрібна самоорганізація системи агромаркетингу, від рівня і швидкості адаптивності якої залежить результативність агробізнесу;

- система агромаркетингу повинна швидше адаптуватися до державних і інших директивних рішень внаслідок різноманіття конкурентних організаційно-правових форм.

Цілі функціонування агропромислового підприємства повинні ув'язуватися з виконанням комплексу функцій маркетингу, сутність яких полягає в наступному [2, С. 135]:

- 1) орієнтація на ринок збуту, що припускає вивчення його об'єктів і суб'єктів, у якості яких виступають споживачі, конкуренти, відомості про кон'юнктуру ринку і товар;

- 2) вплив на ринок шляхом його вивчення та аналізу, пристосування до ринкових умов;

- 3) організація системи збуту конкурентної продукції, збору і обробки інформації;

- 4) орієнтація на досягнення довгострокового комерційного успіху, що передбачає підпорядкованість короткострокових інтересів цілям довгострокової стабільної переваги на ринку.

Агропромисловими підприємствами в даній час використовуються поки окремі функції і стратегії маркетингової діяльності, які не дають належного ефекту. Існуюча економічна ситуація в країні не

дозволяє більшості товаровиробників застосовувати всю систему маркетингу. Менш гнучкими в умовах розвитку ринкових стосунків виявляються колгоспи і радгоспи. Як правило, застосовуються окремі функції маркетингу, що не дає належного результату.

Для досягнення найбільших конкурентних переваг сільськогосподарської продукції організація агромаркетингової діяльності повинна проводитися на мікро- і макрорівнях. Найчастіше для прийняття вірних рішень суб'єктам вітчизняного аграрного ринку не вистачає інформації, або сільськогосподарської техніки в процесі виробництва продукції, або фінансових коштів. Однак, незважаючи на вжиті державою заходи у суб'єктів вітчизняного аграринку все ще існує гострий дефіцит в певній інформації, адже конкретному вітчизняному сільськогосподарському виробнику доводиться вирішувати свої специфічні повсякденні завдання власними силами. У таких випадках і виникає необхідність в організації служби маркетингу на конкретному сільськогосподарському підприємстві, яка враховуватиме особливості як внутрішнього, так і зовнішнього маркетингового середовища ринку. Мікросередовище включає сукупність суб'єктів і факторів, що визначають можливість підприємства обслуговувати своїх споживачів. Фактори мікрооточення – це рівень конкуренції з підприємствами аналогічних галузей; кон'юнктура ринку; структура конкретного ринку і вимоги покупців; постачальники; контактні аудиторії. До макросередовища належать політичні, соціально-економічні, правові, науково-технічні, культурні та природні фактори. Великі сільськогосподарські підприємства виробляють і реалізують вагомі партії продукції, набувають безліч різноманітних засобів виробництва, вступаючи при цьому в тісні взаємини з багатьма підприємствами та організаціями інших сфер АПК і галузей. Для невеликих сільськогосподарських підприємств, а також селянських (фермерських) господарств відповідні послуги повинні надавати маркетингові служби районних органів управління агропромисловим виробництвом.

В даній час великі надії на виконання маркетингових функцій покладаються на інформаційно-консультаційну службу (ІКС). Консультаційна діяльність спрямована на надання практичної кваліфікованої допомоги в організації виробництва сільськогосподарської продукції та підвищенні його ефективності, переробці та реалізації кінцевого продукту споживачеві.

Про високу ефективність інтеграції свідчить накопичений досвід багатьох розвинених країн, в яких вже сформовані спеціалізовані інформаційно-консультаційні служби, які відіграють основну роль у досягненні самозабезпечення цих країн продовольством.

Районні інформаційно-консультаційні центри створюються у формі муніципальних установ – «Сільськогосподарський інформаційно-консультаційний центр» за рахунок реорганізації районних управлінь сільського господарства. Мінімальна кількість співробітників визначається на основі реальних потреб сільгосптоваровиробників району. Вузькопрофільні фахівці залучаються на договірній основі.

Районні сільськогосподарські інформаційно-консультаційні центри здійснюють вирішення наступних завдань:

- поширення інформації про прогресивні вітчизняні та зарубіжні форми і методи господарювання, передові технології виробництва, переробку, зберігання та реалізацію сільськогосподарської продукції;

- доведення до первинних сільгосптоваровиробників даних цінового моніторингу на основі одержуваної інформації про закупівельні та реалізаційні ціни;

- консультування сільгосптоваровиробників усіх форм власності з питань організації та реорганізації виробництва, економіки, фінансів, законодавства, бухгалтерського обліку, переробки, реалізації продукції та ін.;

- організація роботи польових консультантів, а також інноваційно-демонстраційної діяльності в передових господарствах району.

Департамент сільського господарства і переробної промисловості та відділи сільського господарства муніципальних утворень міст і районів є основними координаторами діяльності сільськогосподарських інформаційно-консультаційних центрів.

У підприємствах АПК, націлених на стійке функціонування, функції маркетингу виконує спеціалізована служба. Цілі, оперативне та стратегічне планування підприємства і всіх його підрозділів розробляються на основі рекомендацій служби маркетингу. Ігнорування даних рекомендацій неминуче призводить до негативних для підприємства наслідків, а в окремих випадках – до його банкрутства.

У міру посилення конкуренції на ринку сільгосппродукції та продовольства, збільшуються витрати на управління маркетингом в АПК. Якщо дивитися з закордонного досвіду, то в США щорічно на ці цілі витрачається близько 500 млрд. доларів, з яких приблизно половина припадає на оплату праці працівників маркетингових служб. В даний час у сфері агромаркетингу в США трудиться понад 13 млн. чоловік. Це більше 50 % всіх працівників АПК країни і приблизно по 6 осіб у розрахунку на одну північно-американську ферму. Як наслідок, аграрний сектор США займає провідні позиції на світовому ринку сільгосппродукції і продовольства. [4, с. 6]

Висока конкурентоспроможність АПК США багато в чому обумовлена саме тим, що в цій країні давно створена і десятки років функціонує ефективна система агромаркетингу, в якій, поряд з підприємницькими структурами, задіяні органи державної влади. Наприклад, для США звичайною є практика, коли президент країни лобює інтереси своїх фермерів на міжнародних зустрічах на вищому рівні. Причому, не тільки в США, але і країнах Західної Європи держава стала відігравати активну роль у сфері агромаркетингу з кінця XIX століття. За цей час в цих країнах накопичений досвід використання державних важелів у вирішенні проблем маркетингу в АПК.

Ефективними інструментами підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції є використання маркетингу в інноваційній діяльності, активна комунікаційна політика, в частковості, участь у ярмарках, інтернет-маркетинг, об'єднання у кооперативи.

Товарна політика агромаркетингу сприяє поліпшенню якісних характеристик вироблюваної продукції, цінові інструменти дозволяють отримати оптимальну вигоду від продажу продукції, політика розподілу сприяє знаходженню кращого "місця зустрічі" продавця і покупця, а комунікаційна політика дозволяє ефективно просувати продукцію.

Розглядаючи ціновий аспект агромаркетингу, особливу увагу при проведенні угод вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами рекомендується приділити ф'ючерсним контрактам, адже саме з такими контрактами асоціюється сучасний цивілізований ринок сільськогосподарської продукції. Динамічний розвиток агропромислового комп-

лексу таких країн, як США і країн Європейського союзу, пов'язаний з розвинутою структурою ф'ючерсних торгів, при яких у вираші залишаються усі суб'єкти сільськогосподарського ринку. Незаперечні наступні переваги ф'ючерсної торгівлі для сільськогосподарських виробників:

- гарантовані замовлення з продажу для виробників;

- гарантовані замовлення по закупівлі для переробників;

- прогнози цін на сільськогосподарську продукцію на строк до півроку;

- зниження ризику від ринкових коливань цін.

Сільськогосподарські виробники, уклавши ф'ючерсні контракти на постачання продукції, дістають можливість диктувати ціну покупцям. Проте в Україні діють чинники, які стримують розвиток ф'ючерсної торгівлі. Наприклад, як може вітчизняний виробник зерна укласти довгостроковий контракт, якщо він залежить від цілого ряду умов, серед яких найважливішою є відсутність інформації про закупівельну ціну, майбутні урожаї та т. п. Але ф'ючерсні контракти – це лише один з можливих методів поліпшення цінових умов. На ціну сільськогосподарської продукції можуть вплинути безліч чинників, тому необхідно використати усі інструменти системно і комплексно. А в підвищенні ефективності інструментів агромаркетингу допоможе регулярне проведення маркетингових досліджень в різних напрямках, як в області поліпшення якісних характеристик продукції, пошуку оптимальних каналів збуту, так і в ціноутворенні та просуванні продукції.

Але нині, АПК України має ряд проблем. Основними проблемами, стримуючими розвиток агромаркетингу, являються нерозвинена ринкова інфраструктура, недолік кваліфікованих кадрів, що володіють досвідом маркетингової роботи в секторі АПК, відсутність повної інформації про стан внутрішнього і зовнішніх ринків продукції сільськогосподарського походження, недолік матеріально-технічних і фінансових ресурсів для створення і функціонування служби маркетингу на підприємстві. Однією з головних причин падіння реалізації продукції є високі витрати на виробництво. Тому, для сільськогосподарських підприємств одним з головних завдань являється зниження витрат на виробництво продукції, що забезпечує підвищення її конкурентоспроможності та, відповідно, збільшення обсягів продажів [1, с. 56]. Спад виробництва сільськогосподарської продукції, зниження обсягів збуту на внутрішньому і зовнішніх ринках, збільшення імпорту значною мірою обумовлені відсутністю ринкових структур і, зокрема, системи маркетингу.

**Висновки і пропозиції.** Нині агромаркетинг в Україні знаходиться лише на стадії розвитку і, в основному, розглядається, як частина сфери збуту.

Агропромисловий маркетинг – це система організаційно-технічних, фінансових і комерційних функцій підприємств, спрямованих на якнайповніше і швидше задоволення попиту споживачів на сільськогосподарські продукти і продовольство.

Кінцевою метою маркетингу у галузі сільського господарства є отримання максимального прибутку за рахунок розширення обсягів продажів продукції та послуг в результаті проведення цілеспрямованої збутової політики.

Основними інструментами цієї політики будуть: аналіз структури і розмірів попиту на продукцію або послуги в групах споживачів, розробка і організація використання асортиментних програм виробництва з урахуванням попиту покупців; здійснення заходів по підвищенню якості споживчих властивостей



товару, забезпечення швидкого просування товару до покупців з використанням найбільш ефективних і зручних форм торгової діяльності, проведення рекламних заходів, сприяючи збільшенню попиту. Разом маркетинг припускає не лише орієнтацію на наявний попит, але і стимулювання виникнення потреб в нових товарах, тобто формування попиту споживачів.

Формування маркетингової служби на підприємстві по виробництву і переробці сільгосппродукції доцільно здійснювати на основі поступової трансформації в неї служби постачання і збуту. При цьому розвиток маркетингової діяльності повинен призводити до вдосконалення системи управління підприємства в цілому, дозволяючи йому краще адаптуватися до ринкових умов.

Необхідно сформувати ефективну систему, що здійснює цілеспрямовану і комплексну маркетингову діяльність. Необхідними умовами розвитку маркетингу в АПК є: організація різних форм агро-маркетингу; створення і функціонування агро-маркетингових комерційних структур, обслуговуючих суб'єктів господарювання; оцінка результативності маркетингової діяльності на підприємствах.

Створення маркетингових служб в сільськогосподарських і переробних підприємствах АПК, що діють розрізнено, не забезпечує в належній мірі вирішення проблеми зміцнення позицій вітчизняних

виробників на ринку сільгосппродукції та продовольства. Щоб ефективно розв'язати цю проблему в кожному регіоні необхідно створити систему управління агро-маркетингом, обслуговуючу усіх виробників. У зв'язку з тим, що з посиленням ринкової конкуренції регулююча роль держави зростає, основа цієї системи має бути частиною державного управління АПК регіону.

Для забезпечення своєї конкурентоспроможності кожне підприємство по виробництву і переробці сільськогосподарської продукції повинне розробляти власну маркетингову стратегію і маркетингові плани. Рекомендується створити ефективну маркетингову інформаційну систему. Ця система дозволить отримувати необхідну інформацію і коригувати стратегічні і тактичні дії. Але самого процесу отримання інформації мало, важливо уміти правильно її обробити, проаналізувати для ухвалення вірних управлінських рішень, розробити дії з їх реалізації. Тобто застосування окремих агро-маркетингових інструментів для підвищення конкурентоспроможності недостатньо, важливе використання комплексної системи агро-маркетингу. А на окремі інструменти пропонується зробити упор. І саме комплексне впровадження агро-маркетингових інструментів здатне зробити сільськогосподарську продукцію конкурентоспроможною, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку.

#### Список літератури:

1. Акімова І.М. Промисловий маркетинг/ Ірина Михайлівна Акімова. – Київ : Знання, 2001. – 294 с.
2. Алексунін В.А. Маркетинг в галузях і сферах діяльності/ Володимир Алексійович Алексунін – Москва: Издательский Дом «Вузовский учебник» 2005. – 269 с.
3. Близнюк, С. В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку. – 2-ге вид. – Київ: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2009. – 400 с.
4. Організація маркетингу і бізнесу в аграрній сфері / [Гусаків В.Г., Дайнеко А.Е., Байгот Л.Н., Кириєнко Н.В.] – Мінськ : БелНИИ аграрної економіки, 2000. – 232 с.
5. Франкін О.О. Періодизація еволюції маркетингу в АПК України та перспективи його розвитку/ Економіка АПК, 2008. – 131-140 с.
6. Островський П.І. Аграрний маркетинг. Навчальний посібник / Островський П.І. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.

**Желяпова А.Г., Кирносова М.В.**

Одесский национальный политехнический университет

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

#### Аннотация

В статье исследованы процессы управления маркетингом в агропромышленном комплексе. Рассмотрена актуальность внедрения агро-маркетинга, который позволяет сельскохозяйственным предприятиям усовершенствовать производственно-бытовую деятельность в условиях современных рыночных отношений. Исследована роль агро-маркетинга в повышении конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.

**Ключевые слова:** агро-маркетинг, конкурентоспособность продукции, товарная политика, ценовая политика, политика распределения, коммуникационная политика.

**Zheliapova A.H., Kirnosova M.V.**

Odesa National Polytechnic University

## THE PRESENT-DAY TENDENCY TO THE MARKETING DEVELOPMENT IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX

#### Summary

The operation procedures of marketing in agroindustrial complex are analysed in the article. Timeliness of implementation of agromarketing is considered. This lets improve industrial and sales activity in market relations. The role of agromarketing in competitive recovery of agricultural produce has been examined thoughtfully.

**Keywords:** agromarketing, competitiveness of products, trade policy, price policy, allocation policy, communicative policy.



УДК 336:671.1

## ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Івашина О.Ф.

Академія митної служби України

Оксентюк Н.В.

Дніпропетровська державна фінансова академія

Досліджено питання щодо прибутку підприємств України в період 2009 – 2013 рр. Проаналізовано чинники, які впливають на формування прибутку підприємств. Запропоновано заходи, для того, щоб підприємства України працювали стабільно та отримували прибуток.

**Ключові слова:** прибуток, фінансовий результат, чистий прибуток, суб'єкт господарювання, чинники формування прибутку підприємства, економічна діяльність, реалізована продукція, підприємство, трудові ресурси.

**Постановка проблеми.** Збільшення прибутку підприємствами України в сучасних умовах є досить складним і важливим питанням. На жаль, багато підприємств та комерційних установ не отримують прибуток, що призводить до їх ліквідації та банкрутства. Прибуток є формою доходу та стимулом до створення нових чи розвитку вже діючих підприємств. Можливість одержання прибутку спонукає керівників шукати більш ефективні способи використання ресурсів, винаходити нові продукти, на які може виникнути попит, застосовувати організаційні і технічні нововведення, що обіцяють підвищити ефективність виробництва. Працюючи прибутково, кожне підприємство вносить свій внесок в економічний розвиток суспільства, сприяє створенню і збільшенню суспільного багатства і зростанню добробуту народу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значну увагу питанням формування та використання прибутку підприємств України приділена в українській економічній літературі в працях В. І. Блонської [2, с. 145], С. М. Винниченка, А. В. Висоцької [3, с. 3], О. І. Вужинської, Ю. В. Гончарова [3, с. 3], В. М. Опаріна, А. М. Поддєрьогіна [9, с. 103], О.І. Попрозмана [9, с. 134 – 135] та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість публікацій з даної проблеми невирішеними залишаються питання з якими стикається підприємство коли не отримує позитивний фінансовий результат це: недостатня кількість обігових грошових коштів для функціонування підприємства, велике податкове навантаження на бізнес, нестабільна економічна ситуація в країні та непривабливий інвестиційний клімат для потенційних інвесторів.

**Мета статті.** Мета статті полягає у визначенні чинників отримання прибутку підприємствами України та у розробці відповідних заходів в період економічних перетворень.

**Виклад основного матеріалу.** Відомо, що головною метою створення та подальшої діяльності будь-

якого господарюючого суб'єкта, не залежно від виду його діяльності чи форм власності, є отримання кінцевого фінансового результату. Фінансовий результат – це прибуток або збиток, який отримує господарюючий суб'єкт внаслідок своєї діяльності.

Нині в економіці України спостерігається тенденція до значного зниження рівня доходів суб'єктів господарювання, що призводить до зменшення прибутковості чи навіть збитковості багатьох підприємств. У зв'язку з цим управління підприємством вимагає вдосконалення методів оцінки і прогнозування прибутку. Це зумовлює необхідність дослідження умов функціонування підприємств, утворення прибутку і його впливу на темпи і пропорції суспільного відтворення. Досліджуючи динаміку розвитку та утворення підприємств України за 2009 – 2013 рр., маємо очевидну тенденцію до зниження кількості суб'єктів господарювання (підприємств, установ, організацій) (див. табл. 1). Це свідчить про те, що в умовах нестабільної економіки, постійної зміни інституціональних умов її функціонування та зростання цін не існує умов для підприємств України, а особливо малих та мікропідприємств, працювати ефективно та вносити внесок в розвиток України в цілому.

Процес формування прибутку підприємств відбувається під впливом взаємозалежних чинників внутрішнього та зовнішнього характеру, що впливають на результати діяльності підприємства, з однієї сторони – позитивно, а з іншої – негативно.

Серед зовнішніх чинників основними можна відмітити: місткість ринку, економічні умови господарювання, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності підприємств, діяльність конкурентів. До внутрішніх чинників належать: обсяг виробленої та реалізованої продукції, собівартість виробництва, ціна та асортимент реалізованої продукції, фінансовий менеджмент, тощо. Зовнішні та внутрішні фактори тісно взаємозв'язані між собою. Ступінь впливу вищезазначених чинників залежить від їх співвідношення, стадії життє-

Таблиця 1

Кількість підприємств України за 2009–2013 рр.

Рік	Усього кількість підприємств, од	З них підприємства, од				
		Великі	Середні	Малі	Мікропідприємства	Фізичні особи - підприємці
2009	2218888	535	21867	358253	307263	1530970
2010	2183928	586	20983	357241	300445	1805118
2011	1701620	659	20753	354283	295815	1325925
2012	1600127	698	20189	344048	286461	1235192
2013	1375789	711	18931	212134	170610	973403

За даними: [5]

вого циклу підприємства, а також компетенції його менеджерів [4, с. 197-198].

Фінансовий результат діяльності українських підприємств за 2012 – 2013 рр. свідчить про зниження прибутку підприємств на 57%. При цьому, якщо прибуток підприємств у 2013 році в порівнянні з 2012 роком в промисловій сфері знизився на 7,3 %, то у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів зменшилася на 30 %, у сфері машинобудування – на 41,1 %, у сфері постачання електроенергії, газу та кондиціонованого повітря – на 8,1 % [5].

Динаміка прибутку підприємств в Україні за видами економічної діяльності свідчить про тенденцію до погіршення результатів їх фінансової діяльності в більшості галузей (див. табл. 2). Так, у 2009 – 2013 рр. від'ємний результат мали будівництво, готельний бізнес та організація харчування, операції з нерухомим майном, охорона здоров'я, спорт, мистецтво та розваги, а це свідчить про банкрутство та ліквідацію багатьох малих та великих підприємств, що і призвело до зменшення кількості підприємств.

З розвитком негативних явищ в економіці з'являються нові фактори формування прибутку, які необхідно враховувати під час проведення економічного аналізу. Характерним чинником формування прибутку підприємств України в 2009 – 2013 рр. стало зростання їх кредиторської та дебітор-

ської заборгованості (див. табл. 3, 4). Дисбаланс між дебіторською та кредиторською заборгованістю перетворюється на важливий фактор формування прибутку. Враховуючи те, що частина підприємств України працює зі збитками, потребує на увагу питання ефективності використання залучених банківських кредитів і мінімізації збитків. Встановлено, що найбільший ефект від використання залучених коштів досягається на підприємствах, де є високою частка умовно постійних витрат.

Протягом аналізованого періоду спостерігаємо тенденцію до збільшення загальної суми кредиторської заборгованості підприємств України майже за всіма видами економічної діяльності, крім підприємств сільського господарства, мисливства, лісового господарства. Найбільше йде зростання за показниками «операції з нерухомим майном», показник збільшився за 2009 – 2013 рр. з 85830,5 до 109649,0, тобто збільшився на 23818,5 млн. грн.

Отже, всі показники мають тенденцію до зростання, окрім сільського господарства, показник знизився з 1055,9 до 9,145,9 та освіти, показник знизився з 237,2 до 211,6 млн. грн.

Таким чином, проаналізувавши динаміку кредиторської та дебіторської заборгованості підприємств України за 2009 – 2013 рр., можна зробити висновок, що загальна сума кредиторської заборгованості переважає суму дебіторської заборгованос-

Таблиця 2

**Чистий прибуток (збиток) великих та малих підприємств України за видами економічної діяльності у 2009 – 2013 рр.**

Види економічної діяльності	2009	2010	2011	2012	2013
Сільське, лісове та рибне господарство	7584,8	17276	25384	26787,2	-5,4
Промисловість	-14192,5	11889,6	32230	2592,4	3670,6
Будівництво	-4439	-3584,8	-2467	-1012,7	-1248
Оптова та роздрібна торгівля	-11150,1	8449,3	13703	68,2	-1152
Транспорт, поштова та кур'єрська діяльність	4889,5	-966,6	-1657	3127,7	1086,7
Тимчасове розміщування й організація харчування	-922,5	-633,6	-692,4	-984,3	-431,7
Інформація та телекомунікації	4889,5	4151,1	6500	3739,1	3943,1
Фінансова та страхова діяльність	1794	11244,2	7947,1	10769,4	-6760
Операції з нерухомим майном	-14219,6	-30676,2	-9325	-9338	-2403
Освіта	60,6	69,6	107,7	112,8	57,2
Охорона здоров'я та надання соц допомоги	-187,5	-98,8	-215	-77,3	63,2
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-2251,4	-3093,7	-3696	-2547,6	-756,8
Разом	-28144,2	14026,1	67819	33236,9	-3936

За даними [5]

Таблиця 3

**Динаміка кредиторської заборгованості підприємств України за видами економічної діяльності за 2009-2013 роки, млн. грн**

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Сільське, лісове та рибне господарство	1576,4	1219,9	1125,8	956,6	1034,6
Промисловість	339671,8	446057,3	466578,2	525634,4	546787,3
Будівництво	42875,6	46453,9	51476,9	55576,2	58234,4
Транспорт, поштова та кур'єрська діяльність	41419,7	44853,2	47645,7	48264,3	50376,3
Тимчасове розміщування й організація харчування	2511,4	4350,8	5587,6	5835,4	5894,7
Фінансова та страхова діяльність	26451,6	35872,4	46345,5	47816,2	53730,6
Операції з нерухомим майном	85830,5	93371,4	101345,6	105720,4	109649,6
Освіта	359,1	367,1	369,4	371,2	385,6
Охорона здоров'я та надання соц допомоги	1101,6	1408,9	1635,5	1745,8	1954,5
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	5408,0	6594,9	7543,5	8358,6	8538,5
Разом	547205,7	680549,8	729653,7	800279,1	828047,6

За даними: [5]

**Динаміка дебіторської заборгованості підприємств України  
за видами економічної діяльності за 2009-2013 роки, млн. грн**

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Сільське, лісове та рибне господарство	1055,9	1029,1	9454,2	9211,3	9145,9
Промисловість	313673,5	383189,5	391583,4	395586,5	400034,1
Будівництво	31573,8	32498,1	35387,4	36743,1	37247,5
Транспорт, поштова та кур'єрська діяльність	28783,2	35236,7	38456,3	41729,4	45376,7
Тимчасове розміщення й організація харчування	1486,9	2134,4	2589,3	3156,7	3359,3
Фінансова та страхова діяльність	29721,1	44545,2	53682,5	58523,4	65783,3
Операції з нерухомим майном	73893,7	88612,9	95673,4	99342,6	104561,1
Освіта	237,2	211,8	213,5	209,1	211,6
Охорона здоров'я та надання соц допомоги	674,3	1060,7	1126,6	1142,7	1157,1
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3120,6	3600,5	38557,4	41475,9	45671,6
Разом	484220,2	592118,9	666724,0	687120,7	712548,2

За даними: [5]

ті, це свідчить, що підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості.

В таких умовах деякі дослідники рекомендують впроваджувати ефективне внутрішньо фірмове планування прибутку [4, с. 197-198], сутність якого полягає в необхідності дотримання таких основних принципів: планування повинно бути гнучким і адаптивним, своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища підприємства; плануванням повинні займатися насамперед ті, хто буде потім впроваджувати в житті розроблені плани.

Для забезпечення ефективності системи управління прибутком в організаційну структуру підприємств треба вводити служби контролінгу [2, с. 148-149]. Вагоме значення в системі контролінгу має оперативний аналіз відхилень витрат підприємства. Він дає змогу своєчасно оцінити господарські ситуації, пов'язані з формуванням витрат діяльності, виявити негативні причини і вади в роботі, внутрішньогосподарські резерви покращення використання ресурсів підприємства, забезпечити оперативне маневрування ресурсами і капіталом з метою раціоналізації витрат.

В умовах нестабільності економіки і постійного зростання цін багато підприємств не планують прибутку, пояснюючи це складнощами прогнозування, проте без планових розрахунків ступінь керуваності фінансовими результатами істотно знижується. При відсутності планових розрахунків прибутку підприємство не може оперативним чином контролювати свої доходи і видатки і своєчасно приймати необхідні рішення.

Ефективне використання людських ресурсів також можна назвати одним із факторів формування прибутку на підприємстві. Адже висококваліфікований та професійний персонал – є запорукою успіху підприємства. Вони водночас служать основою для визначення напрямів пошуку резервів його підвищення [6, с. 17-18].

Аналіз зарубіжного досвіду показав, що на підприємствах, фірмах, компаніях економічно розвинутих країн застосовують системи участі кожного окремого працівника у прибутках підприємства. Для цього роботодавці використовують різні форми та види участі найманих працівників у прибутку. Наприклад шляхом придбання акцій. Підприємства, які використовують таку систему участі працівників у прибутках підприємства, як показує досвід працюють стабільно, розвивається, зростає продуктивність праці, з кожним роком покращуються кінцеві результати. Країнами, у яких підприємства

використовують таку систему є США, Швеція, Великобританія, Франція та ін. [1, с. 38-40]

Участь найманих працівників у формуванні, розподілі і використанні прибутку на вітчизняних підприємствах поширена дуже мало. Вона може стати чинником збільшення прибутків підприємств, якщо буде ґрунтуватися на: системі мотиваційного стимулювання, яка має сприяти як розвитку самих підприємств, так і підвищенню доходів працівників; механізмі участі в прибутках, якій повинен стимулювати не лише управлінців, а й безпосередніх виконавців – до високої продуктивності та якості праці [1, с. 38-44].

В Україні до сьогодення часу відсутній механізм щодо забезпечення участі найманих працівників у формуванні, розподілі і використанні прибутку підприємств. У генеральних, галузевих угодах, колективних договорах відсутні окремі положення з цих питань. Як наслідок, наймані працівники України позбавлені можливості брати участь у прибутках вітчизняних підприємств.

**Висновки і пропозиції.** Як бачимо, у зв'язку з політичною, та економічною ситуацією в Україні існує сильна тенденція до зменшення кількості підприємств, що може призвести до зменшення надходжень до бюджету, зростання безробіття, навіть краху економіки країни.

Для запровадження в Україні системи участі у прибутку найманих працівників потрібно, насамперед, розробити законодавство, яке б регулювало розподіл частини чистого прибутку як за кінцевими результатами діяльності підприємства, так і на основі відповідної інституціоналізації прав власності. В генеральних, галузевих угодах, колективних договорах мають бути передбачені окремі статті щодо участі найманих працівників у формуванні, розподілі і використанні прибутку підприємств.

Для того, щоб підприємства України працювали стабільно та отримували прибуток, можна запропонувати наступні заходи:

1. Впровадити ефективне внутрішньо фірмове планування прибутку.

2. Застосовувати систему участі працівників у прибутках підприємства. Завдяки такому підходу буде забезпечене стабільне зростання та розвиток підприємства та покращення добробуту працівників.

3. Проведення ефективної кадрової політики. Висококваліфікований персонал для підприємства – основа подальшого розвитку підприємства. Необхідно вводити такі заходи: моніторинг персоналу, стимулювання персоналу та навчання і розвиток в умовах досягнення науково – технічного прогресу та інновацій.

5. Удосконалити податкове законодавство. Часті зміни податкового законодавства України призвели до посилення нестабільності умов господарювання, надмірного податкового навантаження на підприємства. В Україні, як відомо, в 2014 році діє ставка податку на прибуток 18 %, що у порівнянні з минулим роком зменшена на 1 %, що дає змогу підприємцям створювати спеціальні інвестиційні резерви, які розширюють можливості їх самофінансування та розширення внутрішніх джерел. Висока ставка ПДВ 20 % негативно впливає на економічну діяльність підприємства внаслідок наявності часового розриву між моментом оплати ПДВ у ціні товару і моментом відшкодування його з бюджету, а також внаслідок

підвищених видатків на придбання додаткових матеріально-технічних ресурсів у разі розширення виробництва. Тому для позитивної економічної діяльності підприємств необхідно зменшити ставку ПДВ. Щодо акцизного збору, то необхідно поетапно збільшувати мінімальне акцизне податкове зобов'язання та специфічної ставки акцизного податку у середньому на 6,5 % щороку. Оскільки акцизний збір стосується здебільшого предметів розкошу або предметів вжитку, що не є життєво важливими, то тут є резерв для підвищення ставок [8].

Отже, безперервний пошук нових шляхів підвищення прибутку є основною умовою здійснення підприємницької діяльності в період ринкової економіки.

### Список літератури:

1. Бодарчук К. Участь найманих працівників у прибутках підприємств (зарубіжний досвід) / К. Бодарчук // Україна: Аспекти праці. – 2013. – № 4. – С. 38-44.
2. Блонська В. І. Стратегічне управління прибутком підприємства / В.І. Блонська, А.Я. Нагірна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20 (5). – С. 145-152.
3. Висоцька А. В., Гончаров Ю. В., Управління прибутком на підприємстві та шляхи його покращення / А. В. Висоцька, Ю. В. Гончаров // Економіка, фінанси, менеджмент : Технології та дизайн. – 2013. – № 1 (6). – С. 1-7.
4. Гладка Л. І., Управління прибутком в сучасних умовах / Л. І. Гладка, М. О. Домащенко, М. В. Ковальова // Економіка і регіон : Наук. Вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. – 2012. – № 1(32). – С. 195-198.
5. Електронний ресурс: Державна служба статистики України – <http://ovu.com.ua/articles/486-derzhavniy-komitet-statistiki-ukrayini/publisher>
6. Кустрич Л.О., Управління прибутком підприємства / Л.О. Кустрич // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. – 2010. – № 99. – С. 16-21.
7. Морозова Л., Особливості управління прибутком підприємства в сучасних умовах / Л. Морозова, А. Килимник // Вінницький торговельно – економічний інститут КНТЕУ. М. Вінниця – [http://confitapv.at.ua/publ/konf\\_5\\_6\\_12\\_2013\\_r/sekcija\\_5\\_ekonomichni\\_nauki/osoblivosti\\_upravlinnja\\_pributkom\\_pidpriemstva\\_v\\_suchasnikh\\_umovakh/77-1-0-2621](http://confitapv.at.ua/publ/konf_5_6_12_2013_r/sekcija_5_ekonomichni_nauki/osoblivosti_upravlinnja_pributkom_pidpriemstva_v_suchasnikh_umovakh/77-1-0-2621)
8. Податковий кодекс України // Вістник. – 2014. – 1 січня. – С. 153-189.
9. Поддєрьогін А.М., Бабіч В.В., Удосконалення обліку формування й використання прибутку / А.М. Поддєрьогін, В.В. Бабіч // Фінансовий облік і аудит : Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 103-110.
10. Попрозман О.І., Фактори формування прибутку підприємства та їхня роль / Попрозман // Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності : Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 6. – С. 133-137.

**Ивашина А.Ф.**

Академия таможенной службы Украины

**Оксентюк Н.В.**

Днепропетровская государственная финансовая академия

## ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

### Аннотация

Исследован вопрос по прибыли предприятий Украины в период 2009 – 2013 г. Проанализированы факторы, влияющие на формирование прибыли предприятий. Предложены меры, для того, чтобы предприятия Украины работали стабильно и получали прибыль.

**Ключевые слова:** прибыль, финансовый результат, чистая прибыль, предприятия, факторы формирования прибыли предприятия, экономическая деятельность, реализованная продукция, предприятие, трудовые ресурсы.

**Ivashyna O.F.**

Academy of Customs of Ukraine

**Oksentyuk N.V.**

Dnipropetrovsk State Finance Academy

## WAYS TO INCREASE THE PROFITS OF ENTERPRISES IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

### Summary

Investigated question of profit enterprises Ukraine in the period 2009 – 2013 years. Analyzed factors that affect the formation profit enterprises. The measures, to enterprises of Ukraine worked steadily and made a profit.

**Keywords:** profit, financial results, net profit, entity, factors in the formation of company profits, economic activity, products sold, enterprise, workforce.



УДК 338.48

## РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Карачина Н.П., Савіцька О.О.

Вінницький національний технічний університет

У статті розглядається міжнародний туризм як одна із форм зовнішньоекономічних відносин України. Значну увагу присвячено аналізу тенденцій розвитку міжнародного туризму, у межах якого визначено необхідні умови для його розвитку, зазначено чинники, під впливом яких формується сфера міжнародного туризму в Україні. Доведено важливу роль розвитку міжнародного туризму для економіки країни.

**Ключові слова:** турист, туризм, міжнародний туризм, міжнародна економіка, ринок туристичних послуг, природно-ресурсний потенціал.

**Постановка проблеми.** В умовах сучасного формування глобальної економічної системи внаслідок поглиблення і динамізації міжнародного обміну товарами, послугами, інвестиціями, інноваціями тощо створюються нові можливості для ефективного розвитку всіх галузей світового господарства.

Під впливом бурхливого розвитку інфокомунікаційних технологій і міжнародних економічних зв'язків туризм перетворився на одну із найбільш представницьких галузей світової економіки. Про це свідчать дані Всесвітньої туристичної організації (UNWTO): щороку у світі здійснюється близько 1 млрд. подорожей, понад 52 відсотки з яких у межах країн Європи. Середнє зростання кількості поїздок між 2010 і 2020 роком становитиме щорічно 3,8%, а з часом кількість міжнародних прибуттів досягне 1,8 мільярда [9].

Усвідомлення важливості розвитку туризму, як ефективного засобу значних валютних надходжень, створення нових робочих місць, стимулу для розвитку соціальної та ринкової інфраструктури, потенційного об'єкту інвестування тощо зумовило актуальність наукових досліджень у цій сфері. Адже туризм є не тільки однією з форм людської життєдіяльності, але також і важливим суспільно-господарським явищем сучасного світу. Також прогнозується, що туристична галузь стане одним з найважливіших всесвітніх працедавців. Вже сьогодні завдяки туризму створено близько 150 млн. робочих місць, його розвиток впливає на сектори економіки: транспорт, торгівлю, зв'язок, будівництво, він є одним з найбільш перспективних напрямків розбудови економіки.

Доцільно відзначити, що особливого значення набуває розвиток туризму в Україні у контексті євроінтеграції на світовому, національному та регіональному рівнях.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Дослідженню явища туризму присвячені роботи вітчизняних авторів В.К. Бабарицької, О.О. Бейдика, І.В. Бережної, О.О. Любіцевої, О.Ю. Маліновської, В.І. Мацоли, В.П. Руденка, Т.І. Ткаченко, Н.В. Чорненької, і закордонних авторів: І.М. Балабанова, Ю.О. Веденіна, І.В. Зоріна, В.О. Квартальнова, В.С. Преображенського, Ф. Котлера, К.Купера, Д. Флетчера, Д. Гільберта, С. Ванхілла, Н.Ліппера та інших. Регіональний розвиток досліджений у роботах І.В. Бережної, П.Т. Бубенка, З.С. Варналія, Г.В. Ковалевського, В.А. Поповкіна, Л.М. Шутенка й ін.

Аналіз наукових праць свідчить, що багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими розглядаються проблеми, у більшості випадків, присвячені висвітленню питань основних проблем, умов та чинників розвитку міжнародного туризму. В той час, як за

сучасних умов, доцільно зосередитися на розвитку міжнародного туризму в Україні під впливом процесів глобалізації та інтеграції.

**Мета статті.** Проаналізувати роль міжнародного туризму для світової економіки і дослідити шляхи та перспективи розвитку туристичної галузі України як засобу інтеграції у світовий простір.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Вперше про необхідність і важливість розвитку туризму було заявлено в Гаазькій декларації з туризму, на якій туризм виділений пріоритетним сектором економіки. ООН, Всесвітня туристична організація і ЮНЕСКО визнали XXI століття століттям туризму [1]. На міжнародному та державному рівнях відбулося переосмислення значення туризму в освітньому, культурологічному, соціально-економічному, політичному житті як важливої умови взаємного ознайомлення громадян різних країн з досягненнями світової цивілізації, скарбами духовної та матеріальної культури.

З прийняттям Закону України «Про туризм» було задекларовано сприятливі умови для підприємництва і розвитку туристично-рекреаційних регіонів, удосконалення і пропаганди національної культури в Україні та за її межами. На нашу думку, створення високорозвинутої конкурентоспроможної туристичної галузі в нашій країні приверне увагу іноземців, підвищить авторитет держави на світовому рівні, що в свою чергу сприятиме залученню зарубіжних інвестицій в країну. Принципово нова політична, економічна й соціальна ситуація, що склалася в Україні, її вихід як самостійного суб'єкта на міжнародну туристичну арену потребує системного державного підходу до організації туристичної галузі в нашій державі. Звичайно, в цьому випадку, центральною проблемою стає пошук інвестицій. Зрозуміло, що здійснення подібної акції вимагає великої організаційної підготовки і розробки відповідних законодавчих проектів.

Згідно із Законом України «Про туризм», до основних пріоритетних напрямів державної політики з розвитку туризму відносяться [7]:

- удосконалення правових засад регулювання туристичних відносин;
- становлення туристичного бізнесу як високо-рентабельної галузі економіки;
- заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії туризму та створення нових робочих місць;
- сприяння розвитку в'їзного та внутрішнього туризму, сільського та екологічного (зеленого) туризму;
- розширення міжнародного співробітництва у сфері туристичної діяльності та утвердження України на світовому туристичному ринку;

- гармонізація законодавства України про туризм до світових вимог, створення нормативної бази функціонування систем стандартизації та сертифікації робіт і послуг в туристичному бізнесі тощо.

У розпорядженні Кабінету Міністрів України від 1.08.2013 р. № 638-р «Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року» зазначено розвиток галузі за двома основними напрямками.

Перший – економічний. Владою проводитиметься лібералізація підприємницької діяльності у сфері туризму, виведення її з тіньового сектора економіки, створення передумов державно-приватного партнерства для більш ефективного управління туристичною спадщиною і підвищення якості сервісу в туристичному секторі України.

Другий напрям – інформаційний. Грамотна, ефективна інформаційна політика повинна нівелювати негативний образ України за кордоном в очах потенційних туристів та інвесторів, що сприятиме розвитку галузі [5].

Прийняті останніми роками керівні документи на різних рівнях управління у сфері туризму визначають два головні напрями і, відповідно, цілі розвитку туристичної галузі в Україні: перший – становлення туризму як високорентабельної галузі економіки, другий – формування конкурентоспроможного на світовому ринку вітчизняного туристичного продукту. За першим напрямом документами передбачено вживання заходів з упровадження ефективних методів управління та механізмів фінансово-економічного регулювання, стимулювання підприємницької та інвестиційної діяльності, створення нових робочих місць. У результаті очікується збільшення частки туристичної галузі у ВВП та надходжень від туристичної діяльності до державного та місцевих бюджетів. Другий напрям – популяризація національного туристичного продукту, досягнення світових стандартів у наданні туристичних послуг, а також спрощення процедур, зокрема, митних, візових тощо, під час їх отримання іноземними туристами. Це сприятиме активізації участі України в міжнародному поділі праці, очікується також, що вона посіде провідні позиції на світовому ринку туристичних послуг. Зауважимо, що процес їх реалізації розпочався [8].

Ситуація, що склалася у туристичній сфері, потребувала термінових і дієвих заходів для подолання кризових явищ та інтенсифікації виробництва туристичного продукту із забезпеченням необхідної його якості. Підґрунтям для прийняття і здійснення таких заходів стало формування цілеспрямованої державної політики в галузі туризму з визначенням пріоритетів її розвитку, а саме: вдосконалення правових засад регулювання відносин у галузі; забезпечення становлення туризму як високорентабельної галузі економіки України, заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії туризму, створення нових робочих місць; розвиток міжнародного та внутрішнього туризму, зокрема сільського та екологічного (зеленого); розширення міжнародного співробітництва, утвердження України на світовому туристичному ринку; створення сприятливих для розвитку туризму умов шляхом спрощення та гармонізації податкового, валютного, митного, прикордонного та інших видів регулювання. Водночас було посилено соціальну складову туризму шляхом передбачення надання пільг дітям, молоді, людям похилого віку, інвалідам та малозабезпеченим громадянам. Засобом реалізації зазначених пріоритетів мали стати державні цільові та регіональні програми розвитку туризму [11].

Для багатьох країн міжнародний туризм став найприбутковішою галуззю економіки, а доходи від нього – важливою складовою національних бюджетів. Подорожі та туризм стимулюють розвиток інвестиційних проектів з розбудови транспортної та готельно-туристичної інфраструктури (зокрема, аеропортів, шляхів, морських портів, реставрацію історичних пам'яток, музеїв, розвиток природних охоронних зон), що підвищує і якість життя корінного населення, і обслуговування туристів [10].

За даними Державної туристичної адміністрації України, на цю галузь припадає 10% виробленого у світі валового продукту, близько 35% світової торгівлі послугами, а також майже 11% світових інвестицій. В країнах ЄС туризм сприяє підвищенню сукупного валового внутрішнього продукту на 8%, економічному зростанню на 11%, а кількість робочих місць в туристичній індустрії становить близько 12% загальної чисельності (табл. 1).

Таблиця 1

#### Рейтинг Всесвітньої ради туризму та подорожей на 2012рік

Місце	Прямий внесок туризму до зайнятості	тис. роб. місць
1	Індія	25 041
2	Китай	22 756
3	США	5 569,3
	Середньосвітовий	793,7
24	Німеччина	734,4
29	Туреччина	516,4
35	Україна	385,5
40	Польща	309,2

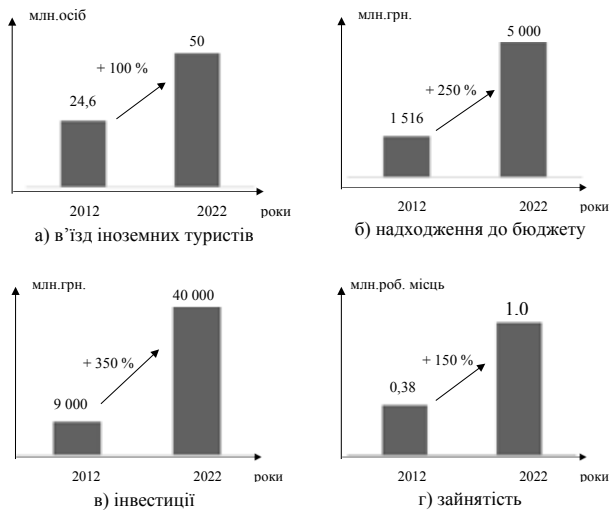
Джерело: [4]

Протягом останніх років прибутки від міжнародного туризму збільшувалися щорічно в середньому на 9%, темпи їх зростання випереджають аналогічні показники експорту таких товарів-«лідерів» світової торгівлі, як нафтопродукти, автомобілі, телекомунікаційні матеріали, текстильна продукція [4].

Відзначимо, що туризм є однією з небагатьох галузей світового господарства, де постійно зростає кількість робочих місць, що у 1,5 раза перевищує цей середньогалузевий показник в інших сферах економічної діяльності. Робочі місця та туристичні підприємства зазвичай створюються в менш розвинутих регіонах країн базування, що сприяє поліпшенню економічної ситуації та заохочує місцевих жителів не полишати традиційні зони мешкання у пошуках економічно привабливіших місць проживання. Активно розвивається так званий сільський туризм, який у країнах Європи розглядають як найефективніший шлях соціального розвитку сільських занепадаючих регіонів, шлях до забезпечення зайнятості сільського населення, яке витісняється зі сфери матеріального виробництва внаслідок науково-технічного прогресу.

За даними звіту Міжнародної ради з подорожей і туризму (World Travel and Tourism Council) в 2012 році у сфері подорожей і туризму безпосередньо працювало майже 73,7 млн. осіб, або 2,8% зайнятих у світовому господарстві, а у суміжних з туризмом галузях – ще близько 215 млн. осіб (8,1% працездатного населення планети). За кількістю зайнятих лідерство належить Китаю, Індії, США, Індонезії, Японії, Бразилії, Росії, Німеччині, Іспанії та Франції. Очікується, що зайнятість у зазначених сферах світового господарства до 2014 році сягне 8,6% працездатного населення Землі [11]. Відмічають також,

що в туристичній сфері України спостерігаються позитивні тенденції, які проявляються у збільшенні кількості внутрішніх, в'їзних та виїзних туристів, інвестицій, надходжень платежів до бюджету та зайнятих у туристичній сфері (рис. 1).



**Рис. 1. Прогнозовані результати розвитку туристичної галузі України**

Джерело: [3]

За оцінкою Всесвітньої туристичної організації, наша країна вже посідає 9-е місце в Європі та 14-те у світі за кількістю туристів, що відвідують країну (табл. 2). Водночас із урахуванням природно-кліматичних умов, кількості об'єктів всесвітньої культурної спадщини, Україна може до 2022 року вдвічі збільшити кількість іноземних туристів – до 50 млн. на рік. Це, на думку експертів, дозволить збільшити загальну кількість робочих місць в туристичній галузі з 400 тис. до 1 млн., а надходження до бюджету в цьому випадку зростуть з 1,5 млрд. до 5 млрд. грн. З огляду на природно-кліматичні умови Україна має великий потенціал для розвитку «зеленого» туризму, підкреслюють експерти Співпраці сприяння розвитку сільського «зеленого» туризму. За їх даними, всього в країні об'єктів «зеленого» туризму приблизно 950, хоча потенційно приймати туристів можуть не менше 1 млн. будинків із 6–7 млн. домогосподарств у сільській місцевості [2].

Таблиця 2

**Рейтинг країн світу за в'їздом туристів на 2012 рік, UNWTO**

№	Країна
1	Франція
2	США
3	Китай
4	Іспанія
5	Італія
14	Україна
15	Тайланд

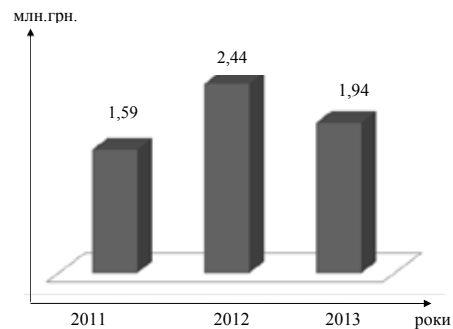
Джерело: [9]

Водночас у туристичній галузі України лишаються і нерозв'язані проблеми. Зокрема, за загальною кількістю туристів, які відвідали країну, Україна ще значно поступається іншим країнам, що межують з нею, зберігаються помітні регіональні диспропорції у розвитку туризму, досі рекреа-

ційно-туристичний потенціал більшості областей України використовується недостатньо. Серед інших проблем – повільні темпи зростання обсягів інвестицій у розвиток матеріальної бази туризму; невідповідність значної частини туристичних закладів міжнародним стандартам; недостатній розвиток туристичної, сервісної та інформаційної інфраструктури в зонах автомобільних шляхів та міжнародних транспортних коридорів; неузгодженість питань щодо використання рекреаційних ресурсів та їх збереження [2].

Одним з основних джерел фінансування туризму є бюджетне фінансування за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Фінансове забезпечення заходів державної підтримки туристичної галузі здійснюється в межах видатків центрального органу виконавчої влади в галузі туризму, передбачених в державному бюджеті на відповідний рік.

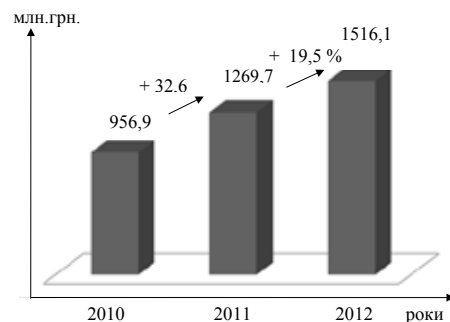
Очевидними (рис. 2) є незначні обсяги бюджетного фінансування туристичної галузі. В 2013 році український туризм отримав на 20 % менше ніж в 2012 році. За підрахунками фахівців, дане фінансування є недостатнім, аби галузь могла нормально функціонувати й розвиватися.



**Рис. 2. Обсяг бюджетного фінансування заходів у сфері туризму**

Джерело: [3]

В 2013 році обсяг платежів від сфери туризму до бюджетів всіх рівнів збільшився порівняно з 2012 роком майже на 13% і перевищив 1,59 млрд. гривень (рис. 3).



**Рис. 3. Динаміка надходжень до бюджету від туристичної діяльності**

Джерело: [3]

Зокрема, на 8,6% виросли надходження від туристичного збору – 41,7 млн. гривень. З 2010 року в туристичній галузі України зростання платежів до бюджету склало більше 66% (в 2010 році платежі від сфери туризму в Україні склали 956,9 млн. гривень) [4].

Активізація міжнародного співробітництва у розвитку іноземного туризму, посилення його ко-



мунікаційних функцій та формування позитивного іміджу України може здійснюватися як на рівні держави, так і шляхом участі в роботі відповідних міжнародних організацій. Нині Україна розвиває міжнародне туристичне співробітництво у рамках ВТО, Централіно-Європейської ініціативи (ЦЕІ), співпрацює з Європейським Союзом, Радою Європи, Радою держав Балтійського моря, ГУАМ тощо. Його стратегічною метою є: створення єдиного туристичного простору як зони вільної торгівлі туристичними послугами та свободи туристичного руху; ефективне використання туристично-рекреаційного потенціалу для інтенсифікації туристичних потоків; розробка спільного конкурентоспроможного туристичного продукту країн-учасниць (зокрема, міжнародних туристичних маршрутів «Туризм по Шовковому шляху», по рекреаційних зонах Чорноморського узбережжя, річок Дунай та Дніпро), спільне просування турпродукту на міжнародному ринку; підвищення економічної ефективності туризму як передумови соціально-економічного розвитку країн та активізації цивілізаційно-комунікаційних зв'язків [6].

Укладення міжурядових угод і угод між спеціалізованим національним та іноземними органами управління туризмом про співробітництво у сфері туризму (на сьогодні такі угоди укладено з 28 країнами і готується низка нових), зокрема опрацювання питань про можливість розширення застосування безвізового режиму за обміну туристичними групами, є чинником інтенсифікації двосторонніх відносин та поглиблення інтеграції передусім на

субрегіональному рівні. Співпраця з міжнародними організаціями, зокрема над створенням і просуванням на світовому ринку спільних туристичних продуктів, є вагомим чинником інтеграції України у світовий простір, а також євроінтеграції.

**Висновки і пропозиції.** Узагальнюючи вищевикладене, важливо наголосити на тому, що, на нашу думку, розвиток туризму в Україні виконуватиме позитивну роль у соціально-економічному зміцненні країни лише за умови його поступового та паралельного розвитку з іншими сферами суспільного життя. Туризм може бути не лише чинником економічного зростання і виходу країни на світовий туристичний ринок, а й засобом усебічної інтеграції у світовий економічний простір на засадах реалізації його комунікативно-інтеграційної складової. Стабільний розвиток туристичної індустрії є можливим за умов співробітництва держави та бізнесу. Для цього необхідно створити прийнятні умови для ведення бізнесу, стимулювання конкуренції, залучення інвестицій, підвищення мобільності трудових ресурсів, розвиток співробітництва держави та бізнесу. Забезпечення високої якості складових туристичного продукту стане можливим через впровадження дієвої системи класифікації й сертифікації об'єктів туристичних відвідувань та туристичної інфраструктури, зокрема засобів розміщення і закладів харчування, стандартизацію послуг для туристів, ліцензування видів туристичної діяльності, впровадження прогресивного міжнародного досвіду державного управління та регулювання, а також новітніх технологій.

### Список літератури:

1. Белеєнко Л.Б. Tourism Industry: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Л.Б. Белеєнко. – К.: Видавничий Дім «Слово», 2005. – С. 18
2. Вітчизняна туристична галузь має величезний потенціал для розвитку // Інформаційно – аналітичний бюлетень КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-kmu.com.ua/2013-10-11-000000am/article/16434822.html>
3. Державне агентство України з туризму та курортів. Туризм – рушій соціально-економічного розвитку країни (2011-2013). XIII Міжнародний економічний форум. – 2013. – С. 18.
4. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Кабінет міністрів України Розпорядження від 1 серпня 2013 р. № 638-р «Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/638-2013-p>
6. Писаревський І.М. Організація туризму: підручник / І.М. Писаревський, С. О. Погасій, М.М. Покоłodна та ін.; за ред. І.М. Писаревського. – Х.: ХНАМГ, 2008. – 541с.
7. Про туризм: Закон України від 15.09.95 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 31. – Ст. 241.
8. Проект: Стратегія сталого розвитку туризму і курортів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.vincult.org.ua/p2\\_1.php](http://www.vincult.org.ua/p2_1.php)
9. Світова туристична організація UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unwto.org>
10. Толочко А.О. Міжнародний туризм як фактор оптимізації національного розвитку / А.О. Толочко // 36. наук. праць. Вип. 62. – К.: ІСЕМВ НАН України, 2009. – С. 145-155.
11. Трохимець О.І. Розвиток туризму в Україні та його стратегічне значення для національної економіки / О.І. Трохимець // Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». – 2012. – № 3. – С. 62-67.

**Карачина Н.П., Савицкая О.О.**

Винницький національний технічний університет

## РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ

### Аннотация

В статье рассматривается международный туризм как одна из форм внешнеэкономических отношений Украины. Значительное внимание уделено анализу тенденций развития международного туризма, в рамках которого определены необходимые условия для его развития, отмечены факторы, под влиянием которых формируется сфера туризма в Украине. Доказано важную роль в развитии международного туризма для экономики страны.

**Ключевые слова:** турист, туризм, международный туризм, международная экономика, рынок туристических услуг, природно-ресурсный потенциал.



Karachyna N.P., Savitska O. O.  
Vinnitsa National Technical University

## INTERNATIONAL TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBAL INTEGRATION

### Summary

The paper considers the international tourism as one of the form of foreign economic activity in Ukraine. This is being conducted the analysis of tendencies for the development of international tourism, the organizational mechanism for its functioning, within which there had been specified the specific conditions, necessary for its development, determined the factors influencing the formation of sphere of international tourism in Ukraine. There had also been proved the significant role of development of international tourism for the economy of the country.

**Keywords:** tourist, tourism, international tourism, international economics, tourism market, natural resource potential.

УДК 658.15:334.231

## РОЛЬ КОНТРОЛЛИНГА В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ УЧЕТА, КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Сыроижко В.В.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
Высшего профессионального образования  
«Воронежский государственный университет»

Кульнева И.И., Щерблыкина Н.И.

Воронежский институт кооперации (филиал)  
Автономной некоммерческой организации  
Высшего профессионального образования  
«Белгородский университет кооперации, экономики и права»

Одним из новейших направлений в развитии теории и практики управления организацией является контроллинг. О нем много говорят и пишут, активно занимаются разработкой и внедрением. Многие специалисты склоняются к тому, что современный бизнес не может обойтись без системы контроллинга. Подобно современному навигационному оборудованию корабля он надежнее ориентирует организацию в бурном море рыночных отношений, чем прежние системы планирования и учета, которые в лучшем случае выполняли роль обычного компаса. Современная концепция контроллинга на сегодняшний день переживает этап преобразования.

**Ключевые слова:** контроллинг, управление организацией, учет затрат, бюджетирование, управленческий учет, стратегический менеджмент, ценовая политика, контроль и планирование затрат, создание потенциала.

**Постановка проблемы.** Управление организацией – это сложный процесс, и успех во многом зависит от системности и целостности восприятия менеджерами объективной реальности, интеллектуальных возможностей транспонирования сегодняшних тенденций в будущее. На современном уровне управления на первый план выходят не столько погоня за прибылью или рынками сбыта, сколько глобальные стратегические цели: регулирование нематериальных факторов, обеспечение выживания фирмы на долгосрочном этапе развития, кадры, гудвилл, экология, социальная сфера.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Понятие «контроллинг» вошло в лексикон менеджеров относительно недавно – на рубеже 70-х – 80-х годов прошлого столетия. Контроллинг, судя по зарубежной литературе, – понятие довольно широкое. В последнем немецком издании «Лексикона экономики предприятия» он определен как концепция информации и управления. Каждому этапу управления соответствует различный комплекс мер, реализуемых предприятием или организацией в качестве стратегии.

На сегодняшний день «необходимость применения стратегических методов управления доказана на практике» [10, с. 134]. На Западе

за-интересовались проблемами управления стратегией достаточно давно. Это, в частности, подтверждает схема К. Лиссмана [11], отражающая ход эволюции управленческих систем (рис 1.). Как видно из схемы, тенденция развития экономических инструментов управления такова, что конечным ви-



Рис. 1. Иерархия систем управления по К. Лиссману [11, с. 124]

димым идеалом является разработка комплексной системы управления, включающей предвидения внешних и внутренних факторов роста и ограничений, создание на этой основе целостной концепции развития организации. На этом пути концепция контроллинга занимает значимое место.

В ходе многолетних исследований в этой области сформировалось не-сколько инструментов для решения задач управления: долгосрочное планирование, стратегическое планирование, стратегический контроллинг, стратегический менеджмент. Огромное количество зарубежных исследований посвящено этим проблемам, среди них можно выделить работы И. Ансоффа [1], Б. Карлоффа [2], У. Кинга и Д. Клиланда [3], К.Лиссмана [11], Т.Коно [4], Э. Майера [5] и др.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Однако, по мнению специалистов, разработанные на сегодняшний день методы нельзя считать достаточными для полноценного управления организацией. Несмотря на все описанные в литературе положительные стороны, эти системы имеют множество недостатков, самым существенным из которых является недооценка учетно-аналитической информации [9].

Доктор К. Хомбург, доказывая необходимость применения специальных учетно-аналитических методов контроллинга в практике управления фирмой, утверждает, что «существуют три вида проблем, препятствующих успешному применению стратегического планирования на практике» [6, с. 225].

Первая проблема заключается в том, что в основе выработки стратегии часто лежит недостаточно основательная информационная база. При анализе исходной ситуации менеджерами не принимаются во внимание многие жизненно важные экономические аспекты, связанные со структурой расходов, доходов в разрезе различных сегментов деятельности. Контроллинг должен предоставить эти данные.

Вторая проблема обуславливается слишком обобщенными словесными формулировками стратегических целей и отсутствием деления стратеги-

ческого плана на этапы. Это затрудняет контроль за реализацией стратегии и ее своевременную корректировку. Контроллинг же оперирует языком цифр, не пренебрегая, однако, значением качественной информации.

Третья группа проблем связана с формализмом в отношении к стратегическим планам. Если стратегическое планирование оторвано от оперативных проблем организации и не является составной частью ежедневной работы менеджеров, если персонал фирмы не ориентирован на выполнение поставленных долгосрочных задач, то такое планирование не имеет смысла, ибо не связано с жизнью организации и является лишь пустой растратой интеллектуальных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов фирмы. Контроллинг позволяет донести содержание стратегической концепции до каждого структурного подразделения предприятия путем повышения материальной заинтересованности персонала на основе бухгалтерского расчета вклада каждого продукта или группы продуктов, выпускаемых подразделением, в общий финансовый и про-изводственный результат.

Таким образом, на сегодняшний день отмечается определенный дефицит в новых методах управления, содержащих более четко и надежно сформированную информационную базу. В связи с этим возрастает значение контроллинга и управленческого учета для целей управления, призванных по своей экономической природе удовлетворять потребность в жизненно важной для управления информации.

**Изложение основного материала.** Контроллинг занимает значительное место в управленческом процессе и позволяет комплексно сопоставлять доходы и затраты на производственную деятельность с производственно-финансовыми целями управления.

Наглядно роль контроллинга в управленческом процессе отражает схема, представленная на рисунке 2.

Согласно схеме процесс формирования стратегии начинается тем, что руководство организации устанавливает границы стратегических замыслов при помощи идеала. «Идеал» содержит основные представления о целях развития бизнеса. Кроме чисто экономических параметров, здесь находят отражение требования правительства и законодательные акты относительно мер по охране окружающей среды [7, с. 84].

Исходным пунктом формирования стратегии является анализ исходной ситуации. Относимая сюда информация делится на 4 категории: факторы окружающей среды, рынок, конкуренция и собственная позиция на рынке. Важными инструментами контроллинга в данной ситуации являются:

- анализ результатов по группам продуктов, областям сбыта, покупателям, каналам сбыта;
- анализ структуры расходов конкурентов;
- комплексный анализ, позволяющий сформировать наилучший стратегический портфель с помощью матричных методов анализа.

Исходя из этого анализа происходит формулировка стратегии и альтернатив ее реализации на уровне центров ответственности. Происходит так же увязка стратегий различных подразделений и сфер деятельности [8, с. 87]



Рис. 2. Роль контроллинга в процессе управления [9, с. 38]

Основным критерием выбора на данном этапе может служить принцип экономической целесообразности принятия тех или иных мер. Разрабатываемые стратегические подходы ежегодно обсуждаются в правлении и на базе проведенного анализа формируется система целей в пределах текущего года. Реализация стратегии контролируется с помощью сравнительного анализа плановых и фактических показателей, анализа отклонений и в случае большой амплитуды колебаний – анализа системы принятых показателей.

Таким образом, контроллинг дает возможность распознавания стратегических «узких мест» экономического роста и разработки контрмероприятий по управлению ими на долгосрочном этапе развития.

Конфигурация системы контроллинга в организации зависит прежде всего от особенностей самой организации и её стратегических ориентиров, а также экономической целесообразности применения контроллинга в той или иной сфере.

Стратегические ориентиры различных сфер деятельности пред-ставлены в таблице 1.

Таблица 1  
**Стратегические ориентиры различных сфер деятельности [9, с. 88]**

Сфера деятельности	Стратегические ориентиры
Маркетинг Финансы	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Политика целей, ассортимента, организация сбыта, экс-порта и импорта</li> <li>· Стандарты качества</li> <li>· Учет сумм покрытия, расчет показателей Cash – flow, ликвидности, ROI, капитализация оборачиваемости</li> <li>· Составление бюджета и баланса</li> </ul>
Производство Исследования и разработки	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Баланс производственных мощностей, регулирование степени их загруженности, заготовка, сортировка</li> <li>· Инновация, патенты, лицензии</li> <li>· Наличие ресурсов</li> <li>· Возможности экономического роста, технологические барьеры</li> <li>· Управление развитием</li> </ul>
Экология и окружающая среда Кадровая политика	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Портфель экологических стратегий, экобаланс</li> <li>· Рациональное распоряжение материальными ресурсами, энергобаланс</li> <li>· Безотходные технологии</li> <li>· Повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров, кадровая структура</li> <li>· Система мотиваций</li> <li>· Управление рабочим временем, текучестью кадров</li> <li>· Система вознаграждений</li> </ul>

По мнению большинства авторов, контроллинг на 60 – 70% состоит из функций предвидения [10], [5]. Это обусловлено тем, что система оперирует в первую очередь категориями будущего: будущее положение фирмы на рынках, будущий ассортимент, будущий доход на капитал. Однако было бы ошибочным полагать, что информация контроллинга оторвана от реальности. Все стратегические расчеты должны подчиняться строгой системе формирования информации на основе фактических данных управленческой и финансовой бухгалтерий, расчетные показатели должны фиксироваться в соответствующих документах, должна существовать система контроля за выполнением намеченных мероприятий и система анализа отклонений. В противном случае любые стратегические расчеты не имеют смысла, поскольку теряется связь с оперативной деятельностью и те-кущим учетом [6, с. 228].

Систему взаимосвязи стратегического контроллинга с оперативной дея-тельностью демонстрирует рисунок 3.

Как показано на рисунке 3 «методы оперативного контроллинга теряют свою силу на линии временного горизонта, а методы стратегического контроллинга начинают действовать по другую сторону временного горизонта».

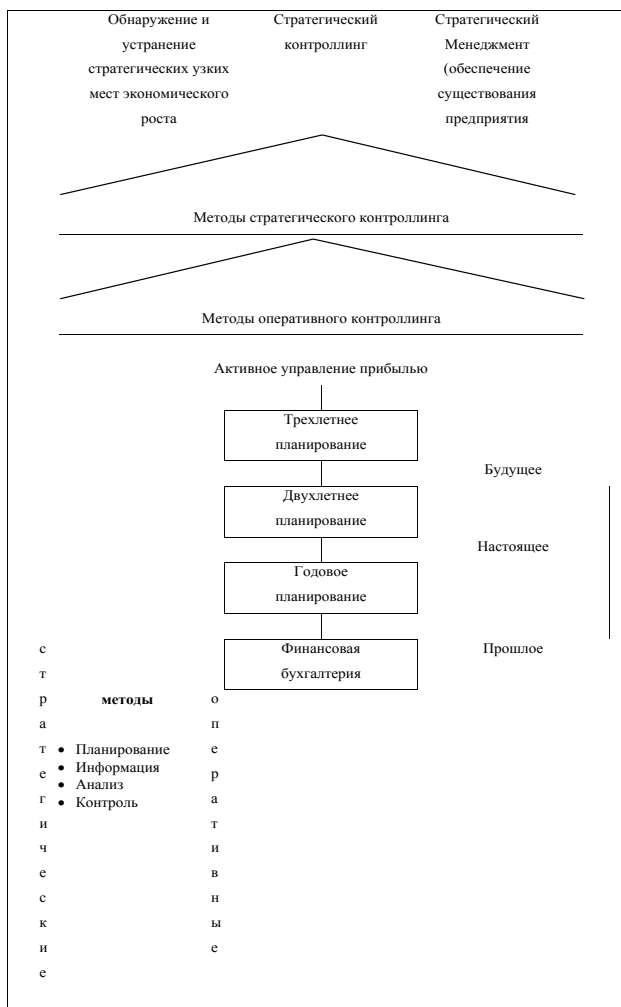


Рис. 3. Взаимосвязь оперативного и стратегического контроллинга [9, с. 135]

Стратегический контроллинг имеет ряд особенностей по сравнению с оперативным. Во-первых, при принятии оперативных решений, аналитические расчеты, как правило, ориентируются на одну, заранее сформулированную цель. Например, имеет ли смысл предприятию принимать дополнительный заказ, исходя из предложенной цены, сложившейся структуры затрат на данный вид изделия, загрузки мощностей и затрат времени на его производство.

Сложность принятия решений на перспективу заключается в том, что предприятие имеет, как правило, несколько целевых установок: покрытие затрат, получение прибыли, освоение, новой перспективной продукции, выход на новые рынки и т.д. Именно поэтому прогрессивно мыслящим менеджерам целесообразно опираться на систему контроллинга, имеющую большую диверсифицированность, иерархичность и аналитичность информации, формулируемой в разрезе многочисленных сегментов деятельности.

Во-вторых, в краткосрочном аспекте по крайней мере один из факторов производства неизменен, в

то время как при расчетах на перспективу приходится учитывать переменный характер всех факторов производства.

В-третьих, в условиях оперативного контроллинга возможности организации ограничены определенной структурой ассортимента, сегментов деятельности и соответственно доходов и издержек. На долговременном этапе развития любая организация может значительно изменить структуру капитала, однако при этом необходимо иметь в виду возможность значительных потерь при значительном уровне риска.

В-четвертых, в краткосрочном аспекте контроллинг сосредоточивается на проблеме максимизации единичной прибыли на основе анализа сумм покрытия уже производимых продуктов, в долгосрочном – на оптимизации потока будущих доходов и платежей и ориентации на перспективные рынки, продукты, сегменты деятельности.

Таким образом, если оперативный контроллинг сосредоточен в основном на учете и анализе текущих затрат, то стратегический базируется на расчетах, связанных с рациональным использованием собственного капитала предприятия, его частей, а также привлеченных финансовых ресурсов с целью получения доходов в перспективе. Иными словами, сферами особого интереса в контроллинге являются проблемы анализа эффективности возможных капиталовложений в рамках разработанных высшим руководством стратегий. Разработка новых изде-

лий и выход на новые рынки сбыта, реконструкция мощностей и строительство новых производственных объектов, внедрение новых безотходных технологий и переквалификация персонала – все это в финансовом аспекте выливается в проблему рационального управления капиталом.

«Решения о капиталовложениях обычно являются наиболее важными решениями, принимаемыми любой организацией, так как они вовлекают значительную долю ресурсов фирмы в такой процесс, который, вероятно, необратим» [8, с. 88]. Вследствие решений о капиталовложениях текущие инвестиционные затраты вовлекают в оборот для получения доходов в будущем. Отличительной чертой долгосрочных капиталовложений является фактор времени. Они рассчитаны на длительный период между осуществлением инвестиционных затрат и получением доходов.

**Выводы.** На основе вышеизложенного мы можем кратко сформулировать определение контроллинга.

По нашему мнению, контроллинг представляет собой подсистему управления, основанную на интеграции учетных, аналитических и плановых функций, нацеленную на объективную оценку текущей деятельности, финансового состояния и потенциала организации с учетом долгосрочных перспектив развития, выбор наиболее приемлемого варианта стратегии на основе включения в анализ факторов времени, капитала, доходности, риска в стратегическом аспекте.

#### Список литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Сокр. перевод с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И.Евченко – М.: Экономика. – 1989. – 519 с.
2. Карлофф Б. Деловая стратегия. – М.: Экономика – 1991. – 239 с.
3. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование.- М.: Прогресс. – 1982. – 399 с.
4. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. Пер. с англ. / Общ.ред. и вступ. статья О.С. Виханского. – М.: Прогресс. – 1987. – 383 с.
5. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика. – 1992. – 96 с.
6. Сыроижко В.В. Назначение контроллинга в системе внутреннего контроля за деятельностью организации / В.В. Сыроижко, Н.И. Щеблыкина // Крымский экономический вестник. 2013. – № 6-2 (07). – С. 225-229.
7. Сыроижко В.В. Учетно-аналитическая система управления продажами и расчетами на примере телекоммуникационной компании / В.В. Сыроижко, Е.В. Мазурина // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 5. – С. 84-91.
8. Сыроижко В.В. Методика СVP-анализа при контроллинге операционной деятельности организации / В.В. Сыроижко, М.А. Гончарова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2009. – № 3. – С. 87-95.
9. Сыроижко В.В. Организация системы контроллинга в потребительской кооперации / В.В. Сыроижко // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Белгород. – 2000.
10. Gore F., Dupony C. Comptabilite generale de l'entreprise industrielle et commerciale. – Paris:Montrestien, 1975.
11. Konrad Liessmann. Strategisches Controlling P. 117-207.

**Syroizhko V.V.**

Federal State Educational Establishment  
Higher Professional Education  
«Voronezh State University»

**Kulneva I.I., Shcheblykina N.I.**

ANO Higher Professional Education  
«Belgorod University of Cooperation, Economics and Law»

## CONTROLLING ROLE IN MODERN ACCOUNTING SYSTEM CONTROL AND MANAGEMENT ORGANIZATION

### Summary

One of the newest trends in the development of the theory and practice of management of the organization is controlling. About him much spoken and written, are actively engaged in the development and implementation. Many experts are inclined to believe that modern business can not do without a controlling system. Like modern navigational equipment ship it reliable benchmark organization in the stormy sea of market relations than previous systems planning and accounting, which at best served as a regular compass. The modern concept of controlling today is undergoing transformation.

**Keywords:** controlling, organization management, cost accounting, budgeting, management accounting, strategic management, pricing, cost control and planning, capacity-building.



## ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ТА ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ

Лабай Я.Ю., Ольшевський Л.Б.

Вінницький фінансово-економічний університет

В статті розглянуто вплив інформаційного та технічного забезпечення на фінансову стійкість банків. Визначено загальний зміст фінансової стійкості. Проведено аналіз методичних підходів до оцінки фінансової стійкості банків.

**Ключові слова:** фінансова стійкість, комерційні банки, інформаційне забезпечення, технічне забезпечення, дослідження.

**Актуальність теми дослідження.** Зміни, що відбуваються в економіці України, кардинально впливають на напрями і темпи розвитку банківської системи, яка набуває ознак динамічності та конкурентоспроможності. У сучасних умовах оцінка фінансової стійкості банків – задача, яку намагаються вирішувати державні органи, банки та комерційні організації. Їх метою є пошук критерію, який дозволить порівнювати банки за ступенем фінансової стійкості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам фінансової стійкості банків та її оцінки присвячено праці багатьох провідних зарубіжних і вітчизняних учених. Серед зарубіжних фахівців, які приділили увагу даній тематиці, можна назвати таких авторів, як: К.Дж. Барлтроп, Д.У. Блекуелл, Е. Гілл, Е.Дж. Делан, Д.С. Кидуелл, Р. Коттер, Д. МакНотон, Р.Л. Петерсон, Е. Рід, П.С. Роуз, Дж.Ф. Сінкі, І.Є. Амелін, Л.Г. Батракова, А.П. Крутов, О.І. Лаврушин, Ю.С. Масленченков, Г.С. Панова та ін., а серед вітчизняних економістів слід відмітити праці А.М. Мороза, В.М. Кочеткова, А.А. Пересади, А.О. Єліфанова, І.В. Сала, В.В. Вітлінського, М.І. Савлука, В.В. Коваленко, О.Й. Шевцової, А.М. Герасимовича, О.М. Тридіда, І.М. Чмутової та інших.

**Постановка завдання.** Метою є дослідження та аналіз інформаційне та технічне забезпечення фінансової стійкості банків.

Виходячи з поставленої мети, визначено такі завдання:

- визначити сутність фінансової стійкості банку з позиції можливості її оцінки;
- узагальнити існуючі підходи до елементів системи оцінки фінансової стійкості банку;
- дослідити зв'язок інформаційного та методичного забезпечення з ефективністю оцінки фінансової стійкості банку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття фінансової стійкості має тісний зв'язок із такими поняттями, як: «надійність», «стабільність», «ліквідність», «платоспроможність». Стійкість є найбільш фундаментальним поняттям, яке більше за інші відображає проблеми та тенденції розвитку банківського сектора. Поняття «стійкість банку» поєднує в собі різні складові та базується на кількох елементах:

- стабільності діяльності;
- стійкості проти впливу факторів зовнішнього та внутрішнього характеру;
- спроможності відновити свої функції після потрясінь.

Аналіз праць вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем виявлення факторів фінансової стійкості банків засвідчив, що їх наявна класифікація відзначається ситуативністю та недостатньою повнотою. Це обумовило потребу у їх систематизації з виділенням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на фінансову стійкість банків.

Отже, фінансова стійкість комерційного банку – це якісна динамічна характеристика спроможності банку ефективно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [1].

За умови відсутності відкритої інформації про діяльність банківських установ узагальнююча оцінка буде не зовсім об'єктивною. Оцінка фінансової стійкості як підсистема аналітичної функції управління, що базується на інформаційній системі банку, реалізується за допомогою сукупності аналітичних прийомів і способів, які дозволяють виявляти і вимірювати вплив факторів на фінансову стійкість і обґрунтовувати відповідні управлінські рішення, проявляється через інформаційне та методичне забезпечення.

Інформаційне забезпечення оцінки фінансової стійкості банку – це сукупність аналітичної інформації, методів її обробки, аналізу та форм представлення, що дозволяють вивчити реальний стан фінансової стійкості, виміряти вплив факторів, що її визначають, а також обґрунтувати напрямки забезпечення фінансової стійкості в прогнозованому періоді.

Аналіз методичних підходів до оцінки фінансової стійкості банків свідчить про відсутність єдиної методичної бази оцінки. Причому розбіжності проявляються у складових фінансової стійкості, системі показників та їх порогових значень [2].

Спрямованість оцінки підпорядковується факторам, що обумовлюють фінансову стійкість банку, а, отже, критеріям її оцінки. Тому головними напрямками такого аналізу є: достатність капіталу, прибутковість, ліквідність, якість активів та пасивів. Оскільки фінансова стійкість банку являє собою якісну характеристику, аналіз акцентується на якісних аспектах процесів, що вивчаються, для чого проводиться відбір відповідних показників, використовується сукупність аналітичних процедур, що дозволяють здійснити комплексну оцінку факторів на основі доступної інформації.

В таблиці 1.1 представлено аналіз показників ліквідності та платоспроможності АТ «Ощадбанк» за 2011–2013 рр.

Коефіцієнт використання потужностей відзначений збільшенням за аналізований період. Це свідчить про те що, активи банку використовуються ефективно, а також про ліквідність балансу; коефіцієнт залежності від великих зобов'язань знизився за аналізований період.

Коефіцієнт залежності від великих зобов'язань зменшився це свідчить про недостатнє забезпечення основних дохідних активів банку великими зобов'язаннями. Коефіцієнт використання строкових (стабільних) депозитів нижче нормативного значення (1,0). Це свідчить про те, що банк не є кредитною організацією з накопиченою ліквідністю.

## Аналіз динаміки показників платоспроможності та ліквідності АТ «Ощадбанк» за 2011-2013рр.

Показники	Нормативне значення	2011р.	2012р.	2013р.	Відхилення 2013р. відносно 2011р (+;-)
1. Коефіцієнт використання потужностей, %	65,0% -70,0%	62,9	67,9	67,1	4,2
2. Коефіцієнт залежності від великих зобов'язань	%	92	90	88	-0,04
3. Коефіцієнт використання строкових депозитів	100%	6	4	6	0,00
4. Коефіцієнт клієнтської бази	30-50%	55	38	24	-0,31
5. Коефіцієнт миттєвої ліквідності, %	20,0- 50,0%	32,0	26,0	78,0	46,0
6. Норматив поточної ліквідності, %	<70,0%	83,0	83,0	77,0	0,00
7. Норматив довгострокової ліквідності, %	> 120,0%	64,99	71,86	73,56	8,57
8. Норматив загальної ліквідності, %	<20,0%	31,49	17,35	19,10	-12,39
9. Генеральний коефіцієнт ліквідності	%	40	35	37	-0,03
10. Коефіцієнт локального покриття	%	6	6	11	0,05

Коефіцієнт клієнтської бази знизився за аналізований період. Розрахункові показники до кінця аналізованого періоду нижче нормативного значення, що свідчить про зниження ступеня залежності від позикових коштів, тобто банк використовує потенціал зростання по валюті балансу.

Коефіцієнт миттєвої ліквідності збільшився за аналізований період. Розрахунковий показник на кінець аналізованого періоду вище нормативного значення, що свідчить про те, що банк не здатен виконувати зобов'язання до запитання.

Норматив поточної ліквідності знизився за аналізований період. Розрахункові показники відповідають нормативним значенням (мін 70%), що свідчить про здатність Банку протягом 30 днів з аналізованої дати виконати зобов'язання до запитання і терміном до 30 днів.

Норматив довгострокової ліквідності відзначений позитивною динамікою, за аналізований період розрахункові показники відповідають нормативним значенням (макс 120,0%) що свідчить про збалансованість активів і пасивів Банку терміном понад одного року.

Норматив загальної ліквідності знизився за аналізований період. Розрахунковий показник на кінець аналізованого періоду відповідає нормативному значенню (мін 20,0%), це свідчить про те, що банк нарощує загальну забезпеченість ліквідними коштами на одиницю залучених, але, тим не менш, поки ліквідних коштів не достатня.

Генеральний коефіцієнт ліквідності знизився за аналізований період, це свідчить про зниження забезпеченості коштів клієнтів готівкою грошовими коштами і високоліквідними активами: забезпеченість коштів клієнтів готівкою грошовими коштами і високоліквідними активами на початок аналізованого періоду склала 40,0%, на кінець звітного пе-

ріоду – 37,0%, отже, банку необхідно нарощувати ліквідні активи.

Коефіцієнт локального покриття відзначений значним збільшенням до кінця аналізованого періоду (темп зростання 83,3%). Це свідчить про те, що вільними (необілізованими) власними коштами, розміщеними в активних операціях, можуть бути покриті залучені кошти: 2011 рік – 6,0%, 2012 рік – 6,0% і на кінець звітного періоду 11,0%, отже, необхідно продовжувати роботу з нарощування власного капіталу банку.

Аналіз показав, що банк нарощує загальну забезпеченість ліквідними коштами на одиницю залучених, але тим не менш, поки ліквідних коштів не достатньо, зниження залежності від позикових коштів, тобто банк використовує потенціал зростання по валюті балансу, забезпеченість коштів клієнтів готівкою грошовими коштами і високоліквідними активами низька, також низька частка вільних (необілізованими) власних коштів, розміщених в активних операціях, якими можуть бути покриті залучені кошти.

Таким чином, з проведеного аналізу платоспроможності та ліквідності спостерігається позитивна динаміка по ряду показників, що свідчить про збалансовану фінансову політику банку.

Вивчення і систематизація методичного інструментарію оцінки фінансової стійкості дозволяють виділити невирішені питання, серед яких: неоднозначність напрямків оцінки, надмірна кількість показників та коефіцієнтів, що часто дублюють один одного, відсутність об'єктивної методики комплексної оцінки фінансової стійкості банку.

Отже, для оцінки фінансової стійкості доцільно використовувати не тільки показники, що характеризують фінансовий стан, а й досліджувати стабільність діяльності банку.

### Список літератури:

1. Волик, Н.Г. Напрями зміцнення фінансової стійкості банківських установ [Текст] / Н.Г. Волик, О.О. Мацька // Фінанси, Грошовий обіг і кредит. – 2010. – № 3. – С. 203..
2. Дзюблук, О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія / О.В. Дзюблук, Р.В. Михайлюк. – Тернопіль: Тернопільський національний економічний університет, 2009.
3. Кочетков, В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку : Теоретико-методологічні аспекти [Текст]: монографія / В.М. Кочетков. – К.: КНЕУ. – 2002. – 238 с.
4. Шварц, О.В. Практичні аспекти управління процентним ризиком банку на основі використання моделі геп-аналізу / О.В. Шварц // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 16.
5. <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

Лаба Я.Ю., Ольшевский Л.Б.

Винницкий финансово-экономический университет

## ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО И ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВ

### Аннотация

В статье рассмотрено влияние информационного и технического обеспечения на финансовую устойчивость банков. Определено общее содержание финансовой устойчивости. Проведен анализ методических подходов к оценке финансовой устойчивости банков.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, коммерческие банки, информационное обеспечение, техническое обеспечение, исследования

Labay Y.Yu., Olshevsky L.B.

Vinnitsa Financial and Economic University

## PROBLEMS OF INFORMATION AND TECHNICAL SUPPORT TO THE FINANCIAL STABILITY OF BANKS

### Summary

The paper considers the impact of information and technical support to the financial stability of banks. The general meaning of financial stability. An analysis of systematic approaches to assess the financial stability of banks.

**Keywords:** financial stability, commercial banks, information, technical support and research.

УДК 330.322(477)

## СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Левкович А.А., Горпинич Ю.О., Волощенко Л.М.

Донецький державний університет управління

У статті проаналізовано сучасний стан соціально-інвестиційного розвитку в Україні. За результатами аналізу запропоновано методи залучення інвестицій в соціальну сферу. Застосування даних методів дозволить активізувати інвестиційний процес для забезпечення сталого розвитку економіки України.

**Ключові слова:** інвестиції, соціальне інвестування, ефективність, компанія, привабливість.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України постає необхідність пошуку коштів для вирішення соціальних проблем, залучення бізнесу та міжнародних організацій для довгострокових капіталовкладень у соціальну сферу.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Окремі аспекти дослідження інвестицій в розвиток соціальної сфери розглядалися у працях таких вітчизняних науковців, як О.Бандирська [3], С. Бандур [4], Д. Баюра, Д. Богиня, О. Грішнова, М. Долішній, Т. Заяць, М. Карлін, С. Коваленко [6], Ю. Краснов, І. Курило, В. Куценко, Е. Лібанова, Л. Лісогор, О. Макарова, В. Онікієнко, С. Пирожков, У. Садова, Л. Семів, В. Стешенко, Л. Шевчук та інші. Однак, питання залучення довгострокових інвестицій у соціальну сферу шляхом активізації корпоративних соціальних ініціатив потребують додаткових досліджень.

**Метою дослідження** є аналіз сучасного стану соціально-інвестиційного розвитку в Україні та визначення напрямків та способів залучення інвестицій у соціальну сферу.

**Виклад основного матеріалу.** Соціальне інвестування – спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб – споживачів, персоналу, місцевих спільнот. Соціальному інвестуванню властиві основні характеристики інвестування, за винятком критерію,

що розмежовує ці поняття, – об'єкту інвестування. Головною проблемою соціальних інвестицій є їх недостатність.

Ефективність соціально відповідального інвестування передусім пов'язана з досягненням його основної мети – реалізацією можливості поєднання отримання фінансового прибутку і етичних цінностей інвестора. Соціальне інвестування передбачає наступні види ефекту для компанії:

- фінансова ефективність (страхування ризиків, маркетинг і продаж, скорочення операційних витрат і ін.);
- не фінансова ефективність (імідж і репутація підприємства, лояльність клієнтів і персоналу);
- ефективність впливу на ситуацію на території присутності [4].

В нашій країні створено Український фонд соціальних інвестицій (УФСІ), який є неприбутковою організацією, що створена з метою підтримки найменш соціально захищених верств населення, а також ініціатив територіальних громад і громадських організацій (Постанова Кабінету Міністрів України від 28.04.2000 № 740).

Через партнерство між органами центральної та місцевої влади, громадами та приватними і громадськими організаціями, УФСІ вирішує нагальні потреби місцевих громад у ефективний та прозорий спосіб.

Виконуючи свої функції, УФСІ сприяє зміцненню громад та допомагає у побудові регіонального потен-

ціалу щодо ефективного виконання програм на рівні громад, які націлені на соціальний розвиток.

Розглянемо обсяг соціальних інвестицій на прикладі Донецької, Київської, Харківської, Львівської, Закарпатської, Кіровоградської, Миколаївської областей за 2002-2008 рр., 2011-2012 рр. (табл. 1):

Таблиця 1  
Обсяг соціальних інвестицій у розрізі декількох областей за 2002-2008 рр., 2011-2012 рр. [2]

Обсяг соціальних інвестицій загалом по області	Обсяг інвестицій 2002-2008 рр. (грн.)	Обсяг інвестицій 2011-2012 рр. (грн.)
Донецька область	9 684 421	6 355 239
Київська область	10 255 825	1 218 246
Харківська область	8 052 443	2 129 675
Львівська область	14 953 254	3 751 024
Закарпатська область	15 780 394	217 605
Кіровоградська область	5 878 408	238 812
Миколаївська область	7 407 928	342 667

Проаналізувавши дані таблиці 1, можна зробити висновок, що у період 2002 – 2008 рр., найбільший обсяг інвестицій був наданий у Закарпатську область (15 780 394 грн.), на другому місці Львівська область (14 953 254 грн.), а на третьому – Київська область (10 255 825 грн.). У 2011 – 2012 рр. найбільший обсяг інвестицій отримала Донецька область, а найменший – Закарпатська.

У теперішній час Україна не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

За оцінками Міжнародної фінансової корпорації (табл. 2) сьогодні Україна за інвестиційною привабливістю значно відстає від інших країн, за показником легкості ведення бізнесу вона посіла 152 місце (зі 183 країн), в той час як країни нашого регіону посіли значно вищі позиції: Росія – 120, Казахстан – 47, Молдова – 81, Білорусія – 69, Польща – 62.

Зазначимо, що Україна покращила свої позиції в порівнянні з минулим роком за показником отримання дозволів на будівництво, подолання неплатоспроможності за рахунок більш чітких процедур і термінів, а також кращого захисту кредиторів [3].

Таблиця 2  
Рейтинг України за оцінками Міжнародної фінансової корпорації [6]

Рейтинг по категоріях	Рейтинг України за 2010 рік	Рейтинг України за 2011 рік	Зміна рейтингу
Ведення бізнесу	147	145	+2
Реєстрація підприємств	136	118	+18
Отримання дозволів на будівництво	181	179	+2
Реєстрація власності	160	164	-4
Доступ до кредитів	30	32	-2

Захист прав інвесторів	108	109	-1
Система оподаткування	181	181	без змін
Міжнародна торгівля	139	139	без змін
Забезпечення виконання контрактів	43	43	без змін
Ліквідація підприємств	145	150	-5

Однак, за оцінками експертів, для нормального розвитку економіки України потрібно додаткових інвестицій від 80 до 100 млрд дол. США. Водночас прями іноземні інвестиції в економіку за тринадцять років незалежності становили лише 5,3 млрд дол. США (для порівняння: розмір соціальних інвестицій найприбутковіших компаній України склали у 2009 р. – 434 796 млн. грн., у 2010 р. – 494 860 млн. грн., у 2011 р. – 553900 млн. грн.). Тоді як, Чехія за такий час отримала понад 20 млрд дол. Щорічні інвестиції в Польщу становлять 4 – 5 млрд дол. США.

Отже, характеризуючи стан інвестування в економіку України в цілому, його можна визначити як кризовий в порівнянні з динамічними процесами, що відбуваються в міжнародній економіці. Сучасні обсяги інвестицій залишаються недостатніми для кардинального поліпшення економічної ситуації в країні, так за розміром іноземних інвестицій на душу населення Україна поступається навіть Албанії та Казахстану.

Крім того, інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Так на підприємствах промисловості зосереджено 31,9 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, у фінансових установах – 33,0% [4].

Українські компанії мають багато прикладів відповідальної поведінки: від покращення умов роботи працівників, чи запровадження нових технологій, до активної благочинної діяльності. Потрібен аналіз подібних програм, створення національної бази даних прикладів, які спроможні допомогти компаніям у розширенні існуючих програм або запровадженні/розробленні власної стратегії корпоративної соціальної відповідальності (КСВ).

Для ілюстрації напрямів та форм впровадження корпоративної соціальної відповідальності нижче наведені декілька прикладів соціально відповідальних практик українських корпорацій. Лідером рейтингу соціально відповідальних компаній 2013 із загальним балом 89,25 стала «Донбаська паливно-енергетична компанія» (ДПЕК). Другу почесну позицію зайняв ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» з загальним балом 87,56. Замкнув трійку лідерів Платинум Банк – 86,92 бала.

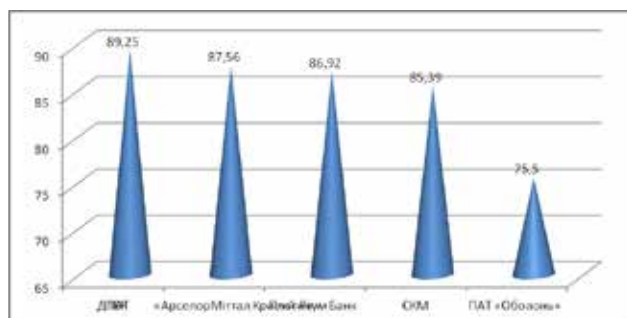


Рис. 1. Рейтинг соціально відповідальних компаній України станом на 2013 р. [1]



КСВ – невід'ємна частина бізнес-стратегії ДПЕК і один з найважливіших чинників сталого розвитку компанії. У 2012 році загальні інвестиції компанії на реалізацію проектів сталого розвитку зросли вдвічі порівняно з 2011-м роком і перевищили 2,8 млрд. грн. Ця сума включає інвестиції в проекти соціального розвитку міст, витрати на утримання об'єктів соціальної сфери, промислову безпеку та охорону навколишнього середовища.

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» – один з лідерів металургійної промисловості України. Підприємство реалізує стратегію і принципи КСВ в чотирьох сферах: інвестиції в персонал (навчання, соціальний захист, забезпечення безпечних умов праці); охорона навколишнього середовища; інвестиції в Кривий Ріг і регіон; прозоре ведення бізнесу.

Для ПАТ «Платинум Банк» КСВ – це невід'ємна частина бізнес-стратегії, поняття, що визначає позицію банку по відношенню до своєї країни, суспільства, співробітників і навколишнього середовища. У своїй діяльності фінустанова виділяє чотири напрямки КСВ: корпоративне управління, співробітники, співтовариство і навколишнє середовище.

Для компанії System Capital Management (СКМ; SCM) корпоративна соціальна відповідальність – це невід'ємна частина бізнес-стратегії. У своїй діяльності компанія виділяє п'ять ключових напрямків КСВ: бізнес-етика і корпоративне управління; співробітники; охорона навколишнього середовища; місцеві спільноти; спонсорство.

Зростання на основі принципів сталого розвитку – основа стратегії ПАТ «Оболонь». Усвідомлюючи ступінь свого впливу на середовище, в якому функціонує компанія, і приймаючи на себе в повному обсязі відповідальність перед суспільством, працівниками та акціонерами, ПАТ «Оболонь» впроваджує і використовує соціально відповідальні підходи та технології у своїй повсякденній роботі [1].

У практиці інвестування соціальної сфери найбільш поширеними є наступні методи:

Метод фінансового вирівнювання. Позитивним моментом цього методу є розподіл суспільних функцій і завдань між регіональними та місцевими бюджетами. Негативними моментами є:

залежність соціальних програм які потребують асигнувань від інформованості осіб;

переважне фінансування проектів, фінансові засоби для яких надаються в розпорядження територіальних одиниць;

часто не враховуються витрати, які проявляються після реалізації інвестиційного проекту.

Метод соціального балансу. Позитивним моментом є складання щорічного звіту підприємців про досягнуті результати, оцінка стану підприємства, схеми інвестування в даній області. Негативними моментами є:

не може замінити зобов'язання підприємця в області інформування та надання консультацій з трудовим колективом, передбачених законодавством;

не може змінити сферу повноважень і поділ функцій між представницькими органами персоналу, включаючи профспілки.

Плани гнучких соціальних пільг і виплат. Плюси:

збереження витрат на робочу силу на оптимальному рівні, пошук нових різновидів соціальних програм;

посилення уваги до індивідуальних потреб робітників, облік їх вікових особливостей і інтересів.

Мінусом є строго обмежений обсяг коштів, які працівник може витратити на забезпечення своїх соціальних потреб.

Бюджетні кредити у вигляді позик і гарантій по них. Вони носять цільовий характер, призначені для підтримки малого та середнього бізнесу, але приводять до нерівномірного розвитку територій країни: прискореному розвитку одних регіонів, уповільненню темпів зростання інших.

Система соціальних виплат, яка має адресність соціальної допомоги, але передбачає повну залежність від фінансових можливостей держави.

Метод єдності бюджету має чітко виражений програмно-цільовий підхід до фінансування інвестицій, але концентрує всі соціальні ресурси та їх розподіл в руках держави.

Спеціальні інвестиційні бюджети соціального призначення дозволить отримати об'єктивну інформацію про витрачання грошових коштів, але має скомпрометованість ідеї використання програмно-цільового методу інвестування соціальної сфери.

Спільне державно-комерційне фінансування на пайових засадах дає можливість підключення приватного вітчизняного та зарубіжного капіталу, але при цьому складно досягти узгодженості дій всіх учасників.

Випуск муніципальних облігацій. Плюсом є те, що акумулюються вільні грошові кошти, дохід не оподатковується, мінусом – більш низька прибутковість, ніж по комерційних облігаціях, ризик розвитку фінансової піраміди [2].

**Висновки.** Для ефективного функціонування соціальної сфери, підвищення рівня життя населення потрібні значні кошти, тому виникає необхідність у залученні ресурсів, що спрямовуються на реалізацію соціальних програм і проектів – соціальних інвестицій.

Переваги від впровадження соціальних інвестицій корпорацій включають: вдосконалення виробничих процесів (зростання продуктивності та рівня доходів, економія ресурсів за умови використання екологічно безпечного обладнання); формування позитивного іміджу та репутації компанії; стабільність людських ресурсів та підвищення їх кваліфікації; залучення фінансових ресурсів спеціалізованих фондів «соціальних інвестицій» під соціально-орієнтовані програми. Тобто, більш широкое впровадження практики ведення соціально відповідального бізнесу вітчизняними компаніями сприятиме розвитку існуючих та створенню нових ринків в країні, вирішенню соціальних та екологічних проблем, розширенню доступу українських компаній до міжнародних ринків та підвищенню їх капіталізації, сприянню сталого розвитку країни в цілому.

### Список літератури:

1. Рейтинговий журнал «ГВАРДІЯ». Стаття «Рейтинг соціально відповідальних компаній – 2013» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kontrakty.ua/rankings/239#1>
2. Публікація ООН в Україні. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: розуміння та впровадження. – К.: 2005. – 48 с.
3. Баюра Д.О. Соціальне інвестування як вищий рівень корпоративної соціальної відповідальності / Д.О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К.: ВПЦ «Київський університет». – 2011. – № 24. – С. 212-218.
4. Бандирська О.В. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / О.В. Бандирська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10(100). – С. 60-64.

5. Офіційний сайт Українського фонду соціальних інвестицій (УФСІ) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.usif.org.ua/>
6. Коваленко С. О. Інвестиційний клімат в Україні та напрями його покращення – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2012\\_38/12ksaaun.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2012_38/12ksaaun.pdf)

**Левкович А.А., Горпинич Ю.А., Волощенко Л.М.**  
Донецький державний університет управління

## СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

### Аннотация

В статье проанализировано современное состояние социально-инвестиционного развития в Украине. По результатам анализа предложены методы привлечения инвестиций в социальную сферу. Применение данных методов позволит активизировать инвестиционный процесс для обеспечения устойчивого развития экономики Украины.

**Ключевые слова:** инвестиции, социальное инвестирование, эффективность, компания, привлекательность.

**Levkovich A.A., Gorpinich Y.A., Voloshenko L.M.**  
Donetsk State University of Management

## STRATEGIES OF SOCIALLY-INVESTMENT DEVELOPMENT OF UKRAINE

### Summary

The article analyses the current state of social and investment development in Ukraine. By results of the analysis proposed methods of attracting investments in the social sphere. The application of these methods will enhance the investment process for the sustainable development of the economy of Ukraine.

**Keywords:** investments, social investing, efficiency, company, attractiveness.

УДК.657

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

**Лежненко Л.І., Ломова І.О.**

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Вивчено основні проблеми аналітичного обліку виробничих запасів. Досліджено напрямки удосконалення аналітичного обліку виробничих запасів, його організаційні аспекти та інформаційне забезпечення. Розглянуто шляхи використання автоматизованого обліку виробничих запасів підприємств.

**Ключові слова:** виробничі запаси, удосконалення аналітичного обліку, програмний продукт, інформаційне забезпечення, організація документообігу.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах в Україні існує потреба у виробництві конкурентоспроможної продукції та її реалізації на вітчизняному і міжнародному ринках. Це зумовлено розвитком ринкової економіки та міжнародних економічних зв'язків і появою нових господарських структур різних форм власності. Важливою передумовою здійснення господарської діяльності промислових підприємств є оптимальний обсяг виробничих запасів та їх ефективне використання, що потребує удосконалення системи управління виробництвом, яка базується на формуванні інформації про надходження та використання виробничих запасів. Актуальність забезпечення безперервності процесу реалізації товарів та обслуговування покупців потребує створення на підприємстві чітко налагодженої системи управління запасами, яка б забезпечувала задоволення інформаційних потреб щодо наявності та руху виробничих запасів підприємства.

Отже, на сьогоднішній день існує проблема розробки та впровадження системи управління запасами шляхом удосконалення аналітичного обліку

виробничих запасів підприємства, враховуючи особливості його основної діяльності, що забезпечить:

- отримання більш точної та детальної інформації про наявність та рух виробничих запасів;

- здійснення чіткого та розгорнутого аналізу обсягів запасів на підприємстві, який надає змогу зробити висновки про збільшення рентабельності підприємства та прискорення обігу вкладеного капіталу;

- надання керівникам підприємства інформації щодо структури запасів, обсягів їх виробництва та реалізації для прийняття відповідних управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Економічна наука досить багато уваги приділяє питанню обліку виробничих запасів. Загальні теоретичні питання обліку виробничих запасів не залишилися поза увагою таких провідних вітчизняних вчених, як Бутинець Ф. Ф., Валувєв Б.І., Голов С. Ф., Жилкіна Л.В., Гуцайлук З. В., Кужельний М.В., Єфіменко В.І., Кірейцев Г.Г., Лінник В.Г., Рудницький В.С., Ткаченко Н.М., Сопко В.В., Смоленюк П.С. Вагомий

вносок в розробку методологічних підходів до проблеми аналітичного обліку виробничих запасів внесли Білуха М.Т., Гетьман В.Г., Дем'яненко М.Я., Загородній В.П., Кірейцева Г.Г., Кузьмінський А.М., Лінник В.Г., Литвин Ю.Я., Огічук М.Ф., Палій В.Ф., Підлісецький Г.М., Саблук П.Т., Сук Л.К. та інші. Однак все ще існують питання, які потребують подальших досліджень та наукових розробок.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналізуючи останні дослідження та публікації з теми, можна виокремити деякі проблеми, а саме: по-перше, залишається невирішеним питання щодо заходів удосконалення аналітичного обліку виробничих запасів підприємств, враховуючи специфіку їх діяльності та аналітичного забезпечення обліку; по-друге, недостатньо уваги приділяється усуненню проблем щодо нагромадження великої кількості первинних документів щодо обліку запасів; по-третє, на багатьох підприємствах не вирішено питання автоматизації аналітичного обліку запасів, оскільки не існує єдиного програмного продукту щодо ведення аналітичного обліку виробничих запасів враховуючи особливості галузі підприємства.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є виявлення основних проблем ведення аналітичного обліку виробничих запасів на промислових підприємствах та надання пропозицій для їх усунення.

**Виклад основного матеріалу.** Для здійснення фінансово-господарської діяльності промислові підприємства використовують виробничі запаси, які є важливою та домінуючою частиною оборотних активів. Основне призначення виробничих запасів – забезпечення безперервності виробничого процесу на підприємстві.

Управлінці мають забезпечити найбільш ефективні результати виробництва, підтримуючі достатній, але ненадмірний рівень виробничих запасів. Правильна організація надходження та вибуття запасів сприяє раціональному процесу виробництва на всіх стадіях обробки і випуску готової продукції виробничого підприємства. Це зумовлює потребу в повній та достовірній інформації про надходження, наявність та рух виробничих запасів.

Саме тому, облік виробничих запасів є актуальним для кожного підприємства. Враховуючи високий

ступінь конкуренції, постійні зміни взаємовідносин між виробниками, постачальниками, покупцями й державою, зростання ризику й відповідальності суб'єктів господарювання за результати діяльності, однією з основних умов отримання прибутку підприємств є якість управління виробничими запасами, що здійснюється на підставі оперативної та достовірної інформації, основним джерелом формування якої є система бухгалтерського обліку [1, с. 404].

Аналітична та синтетична облікова інформація є основою для управління виробничими запасами підприємства. Без чітко організованого обліку руху товарних запасів апарат управління не зможе виконувати ритмічну роботу підприємства, не зможе захистити себе від конкуренції [1, с. 405].

Найбільш достовірну інформацію про рух виробничих запасів здатна надати розгалужена система аналітичного обліку. На аналітичні рахунках ведуть облік виробничих запасів за їх видами, матеріально-відповідальними особами, постачальниками та ін. Рахунки аналітичного обліку використовуються для контролю за зберіганням і рухом виробничих запасів, їх оцінки, порівняння з даними складського обліку, а також для підведення підсумків інвентаризації [1, с. 405].

Показники аналітичного обліку використовують для визначення собівартості придбаних запасів, тому що ці показники забезпечують найбільшу точність калькуляції, на якій базується грошова оцінка виробничих запасів.

Необхідно зазначити, що чітко організований аналітичний облік є важливою передумовою раціональної організації бухгалтерського обліку. Для правильного ведення аналітичного обліку виробничих запасів слід дотримуватися основних вимог:

- 1) кількість аналітичних рахунків визначається потребами підприємства та його видом діяльності;
- 2) виробничі запаси обліковуються в натурально-вартісному виразі;
- 3) аналітичний облік ведеться в картках або відомостях;
- 4) в кінці звітної періоду здійснюється звірка аналітичних рахунків з синтетичними.

Практика ведення обліку виробничих запасів, особливо на промислових підприємствах з великою

Таблиця 1

Документи з надходження та оприбуткування виробничих запасів

№ з/п	Назва документа	Призначення документа
1	Товарно-транспортна накладна (ф. № 1-ТН)	комбінований документ, що надає наступну інформацію: відомості про вантаж, вантажно-розвантажувальні роботи, інша інформація
2	Рахунок-фактура	розрахунковий документ, що випищується постачальником на ім'я покупця на кожну партію відвантажених запасів
3	Накладна на відпуск товарно-матеріальних цінностей	документ є підставою для списання товарно-матеріальних цінностей, для оприбуткування їх підприємством-одержувачем і для дозволу на вивіз із території підприємства постачальника, а також для їх складського, оперативного і бухгалтерського обліку
4	Довіреність (ф. № М-2)	застосовуються для одержання виробничих запасів від постачальника через довірену особу
5	Акт закупки товарно-матеріальних цінностей	застосовується при закупівлі запасів підзвітними особами підприємства
6	Журнал обліку вантажів, що надійшли	застосовується для реєстрації транспортних документів, пов'язаних з отриманням вантажів та оприбуткуванням їх на склад підприємства
7	Прибутковий ордер (ф. № М-4)	застосовуються для обліку матеріалів, що надходять на підприємство від постачальників або з переробки
8	Акт про приймання матеріалів (ф. № М-7)	документ складається у випадках розбіжностей за кількістю і якістю виробничих запасів, що надійшли, із даними супровідних документів (пред'явлених до оплати) і є підставою для пред'явлення претензій постачальнику й оприбуткування виробничих запасів, що надійшли. Застосовується також у разі приймання запасів, що надійшли без документів

номенклатурою запасів, показує, що дана ділянка є досить трудомісткою. Як наслідок, на багатьох підприємствах спостерігаються певні недоліки, а інколи і недбалість обліку запасів. Такі помилки призводять до великих втрат запасів і, як наслідок, зменшення оподаткованого прибутку, що несе за собою негативні наслідки не тільки для окремого підприємства, а й бюджету держави в цілому. Крім того, відсутність чіткої системи аналітичного обліку запасів не дає змогу виявити нестачі, крадіжки або псування запасів на підприємствах.

Отже, очевидним є факт, що не вирішені проблеми аналітичного обліку виробничих запасів негативно впливають на діяльність суб'єктів господарювання.

Наступною проблемою є непорядкована первинна документація та відсутність типових уніфікованих форм документів. Причому недоліки стосуються нерациональних форм документів, документообігу та всієї системи оформлення, реєстрації й обробки документів.

Перш за все, це спричинено великою різноманітністю форм облікових документів, яка істотно ускладнює облік. В основному, типові форми первинної та зведеної документації з обліку виробничих запасів були затверджені ще у минулому столітті. Сьогодні такі документи не можуть задовольнити інформаційні потреби користувачів.

Первинні документи з обліку виробничих запасів можна розділити на три складових. Перше група документів з надходження та оприбуткування виробничих запасів їх характеристика та призначення наведена в таблиці 1 [4, с. 246-247].

Отже, з наведеної таблиці ми бачимо, яку кількість документів необхідно складати тільки по надходженню та для оприбуткування запасів, що ви-

магає від бухгалтера чіткої організація не тільки ведення обліку запасів а й діловодства. Ця необхідність виникає для всіх груп первинних документів щодо обліку виробничих запасів.

Друга група документів щодо руху складських запасів, їх призначення та характеристика наведені в таблиці 2 [4, с. 247-248].

Документи щодо списання виробничих запасів (третя група), їх призначення та характеристика наведені в таблиці 3 [4, с. 248].

Таким чином, як бачимо з наведеного загального переліку документів, існує їх величезна кількість і різноманітність, що нагромаджує процес реєстрації й обробки документів на всіх ділянках обліку підприємства і вимагає від бухгалтера ретельного ведення організаційних аспектів обліку виробничих запасів підприємства.

На практиці складають не всі документи, до того ж чітко не визначені терміни передачі документів з обліку запасів до бухгалтерії. В тому випадку, якщо підприємство складає всі необхідні документи, реєстрація цих документів все одно нерегулярна і несутільна. Через відсутність контролю за документообігом документи надходять не в повному обсязі, і, як правило, в кінці місяці. Існуючий порядок ведення обліку виробничих запасів на промислових підприємствах супроводжується дублюванням інформації в різних документах.

Подібні проблеми в надходженні облікових документів на обробку та характерні тенденції збільшення їхньої кількості до кінця місяця значно ускладнюють роботу як бухгалтерії, так і інших відділів. Обсяг аналітичних облікових робіт на кінець місяця зростає, що негативно позначається на якості роботи бухгалтерів. Враховуючи згадані вище недоліки, аналітичні облікові роботи бухгалтери на

Таблиця 2

## Документи зі складського обліку і внутрішнього переміщення виробничих запасів

№ з/п	Назва документа	Призначення документа
1	Картка складського обліку матеріалів (ф. № М-12)	застосовується для оперативного обліку руху запасів по складу (коморі)
2	Регістр прийняття-здачі документів (ф. № М-13)	використовується для реєстрації прибуткових і видаткових документів, які здаються до бухгалтерії
3	Відомість обліку залишків матеріалів на складі (ф. № М-14)	використовується для контролю взаємозв'язку складського та бухгалтерського обліку
4	Матеріальний ярлик (ф. № М-16)	застосовується для характеристики матеріалів кожного номенклатурного номера за місцем зберігання, слугує для матеріальних цінностей паспортом
5	Сигнальна довідка про відхилення фактичного залишку матеріалів від встановлених норм запасу (ф. № М-18)	складається завскладом (комірником) у разі виявлення відхилень фактичного залишку виробничих запасів від встановлених норм
6	Матеріальний звіт (ф. № М-19)	складається матеріально відповідальною особою і передається в бухгалтерію; відображає рух запасів на складі за певний період

Таблиця 3

## Документи з відпуску (списання) виробничих запасів

№ з/п	Назва документа	Призначення документа
1	Лімітно-забірна картка (ф. № М-8)	для багаторазового відпуску одного номенклатурного номера матеріалів на один місяць
2	Лімітно-забірна картка (ф. № М-9)	для чотириразового відпуску лімітованих матеріалів, що зараховуються на один вид витрат (замовлення) на один місяць
3	Акт-вимога на заміну (додатковий відпуск) матеріалів (ф. № М-10)	для відпуску матеріалів, потреба в яких виникає періодично, заміни матеріалів, а також для додаткового (понадлімітного) відпуску матеріалів
4	Накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів (ф. № М-11)	для відпуску матеріалів усередині підприємства, включаючи відпуск господарствам свого підприємства, розташованим за межами його території



практиці або виконують неякісно, або не виконують взагалі.

Актуальною на сьогодні є проблема переходу на автоматизовану форму обліку, оскільки ще багато підприємств ведуть журнально-ордерну форму обліку. Це дуже трудомісткий процес, особливо на промислових підприємствах. Аналітичний облік виробничих запасів неможливий без використання сучасних комп'ютерних технологій, тому для вирішення проблем обліку виробничих запасів, а також оптимізації роботи бухгалтерії та складу необхідно автоматизувати облік, який може бути реалізований за допомогою таких програмних продуктів, як «Парус», «Акцент», «1С: Підприємство» тощо.

Основним способом відображення операцій в обліку виробничих запасів на практиці відбувається за допомогою програмного продукту «1С: Підприємство», в основу якого покладено введення документів, що відповідають первинним бухгалтерським документам. Проте, облік в «1С: Підприємство» та інших програмах ведеться по рахунку 20 «Виробничі запаси» і його субрахунках, а технологію аналітичного обліку виробничих запасів підприємство має розробляти самостійно.

Серед інших проблем, пов'язаних з аналітичним обліком виробничих запасів, можна виділити:

- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
- невідповідний рівень контролю та оперативно-регулювання процесів наявності та руху запасів;
- обмеженість контролю використання виробничих запасів тощо [8, с. 254].

Необхідно зазначити, що вирішення цих проблем потребує оновлення системи отримання інформації про виробничі запаси, використання нетрадиційних для вітчизняної облікової практики підходів щодо ефективного їх використання та оптимізації результатів діяльності підприємства через застосування принципів і методів бухгалтерського обліку [8, с. 254].

Насамперед, необхідно зменшити кількість первинних документів з обліку виробничих запасів та уніфікувати їх форми таким чином, щоб уникнути дублювання інформації, і щоб інформація задовольняла вимоги користувачів. Особливо необхідно удосконалити документи, на основі яких виробничі підрозділи одержують сировину, матеріали, покупні готові вироби із заводських складів (лімітно-забірні картки, забірні картки, вимоги і накладні тощо).

Перейти від громіздкого та складного процесу документування до більш простого допоможе західний досвід. Наприклад, первинних документів в Україні у 5 разів більше, ніж у Німеччині. В деяких країнах немає затверджених форм первинних документів. Обов'язкові вимоги визначено тільки до тих документів, щодо яких є ризик підробки [3]. Таким чином, типові форми первинних документів доцільно використовувати лише для обліку надходження виробничих запасів. Форми інших документів та організацію документообігу слід розробляти підприємствам самостійно в залежності від розміру підприємства, системи контролю руху виробничих запасів, кількості працівників в бухгалтерії та на складі, виду діяльності тощо.

Характерною особливістю західних компаній, яку варто взяти до уваги вітчизняним підприємствам, є те, що пріоритетом виступає зміст, а не форма документації. Подібні підходи послаблюють адміністративне навантаження, зменшують витрати на бухгалтерський облік для підприємств [3].

Складність і трудомісткість обліку виробничих запасів, галузеві особливості виробництва, різно-

маніття форм первинних документів, неналагодженість взаємодії бухгалтерії, складу та виробничих підрозділів вимагають різноманітних підходів при вирішенні конкретних питань техніки та методики ведення аналітичного обліку виробничих запасів.

Отже, вирішенню цих проблем сприяє використання останніх технологій з автоматизованого обліку виробничих запасів. Автоматизована обробка даних обліку може забезпечуватися наступними способами:

- розроблення спеціалізованої фірми на замовлення управлінської інформаційної системи підприємства (у тому числі й інформаційної системи обліку);
- придбання універсального програмного комплексу (або його окремого модуля);
- автоматизація облікового процесу силами фахівців підрозділу з автоматизованого оброблення даних підприємства;
- використання табличних процесорів обліковими працівниками для забезпечення автоматизованого розв'язання окремих задач конкретної ділянки обліку [5].

На ринку програмного забезпечення пропонують окремі модулі «Торгівля і склад» певного програмного продукту, які дозволяють більш швидко та ефективно обробляти інформацію.

Такі модулі дозволяють вести аналітичний облік виробничих запасів у натуральному і вартісному вираженні з моменту надходження до продажу і списання (наявність, переміщення, списання), вести журнали платежів, партійний облік, журнали виробничих запасів, виконувати резервування запасів, працювати з особовими рахунками контрагентів, забезпечення комплектування і розкомплектування запасів. Модуль дозволяє одержати повну звітність по складу [2].

При спільній роботі з модулем «Бухгалтерія» забезпечується пряма обробка складських операцій у бухгалтерській підсистемі. При цьому необхідно, щоб автоматизований аналітичний облік виробничих запасів здійснювався як на складах, так і в бухгалтерії підприємства.

Перевагою використання спеціалізованих модулів є можливість отримання розрахунків і вихідної інформації регламентного, контрольного і довідкового характеру, проведення аналізу, прогнозів, аудиту і прийняття управлінських рішень у цілому по підприємству або структурному підрозділу.

**Висновки і пропозиції.** Отже, можна виділити основні напрямки та пропозиції щодо удосконалення аналітичного обліку виробничих запасів на підприємствах, а саме:

- підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;
- удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів, оскільки успішне функціонування підприємств залежить, перш за все, не тільки від удосконалення внутрішньогосподарської діяльності взагалі, а і від того, наскільки розвинута система автоматизації їхньої діяльності;
- чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів) [8, с. 254].

Таким чином, узагальнюючи все вищезазначене можна дістати висновок, що впровадження системи управління запасами шляхом удосконалення аналітичного обліку виробничих запасів, спрощення системи документообігу та чітка організація обліку з застосуванням програмного забезпечення обліку запасів підприємства, враховуючи особливості його

діяльності, надасть можливість отримувати точну та детальну інформацію про наявність і рух виробничих запасів, здійснювати чіткий та розгорнутий аналіз обсягів запасів, що також вплине на поліпшення роботи підприємства, прийняття відповідних управлінських рішень і, як наслідок, отримання бажаного прибутку.

#### Список літератури:

1. Балашук Д. М. Значення обліку виробничих запасів в управлінні підприємством / Д. М. Балашук // 69-та студентська науково-технічна конференція: секція «Економіка і менеджмент»: збірник тез доповідей / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 404-406
2. Кожукіна О.Е., Облік виробничих запасів в умовах автоматизації / О.Е. Кожукіна // Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, Україна [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/16\\_ADEN\\_2011/Economics/7\\_88926.doC.htm](http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2011/Economics/7_88926.doC.htm)
3. Низова О., Первинний документообіг: тенденції до спрощення / О. Низова // Вісник Міністерства доходів і зборів України [Електронний ресурс] : 2011. – № 47. Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/561>
4. Садовська І. Б., Бухгалтерський облік: навчальний посібник для вищої школи. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.
5. Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І.І., Інформаційні системи і технології в обліку [Електронний ресурс] : навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 187 с. Режим доступу: <http://buklib.net/books/25434/>
6. Чабанюк О. А. Організація документообігу як засіб удосконалення обліку наявності та руху виробничих запасів / О. А. Чабанюк // Фінанси, облік і аудит [Електронний ресурс] : зб. наук. праць / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; відп. ред. А. М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2011. – Вип. 18. – С. 386–391.
7. Чабанюк О. А., Сучасні проблеми та напрямки вдосконалення обліку виробничих запасів на підприємстві / О. А. Чабанюк // Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана [Електронний ресурс]: 2011. – № 34 –Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011\\_34/statti/6\\_4.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011_34/statti/6_4.htm)
8. Янчук В. І., Сучасні проблеми та напрямки вдосконалення ведення обліку виробничих запасів на підприємстві / В. І. Янчук, О. В. Кипаренко // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – 2012. – Випуск № 3 (69) Том. 2. – С. 250-255

**Лежненко Л.І., Ломова І.А.**

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

#### Аннотация

Изучены основные проблемы аналитического учета производственных запасов. Исследованы направления усовершенствования аналитического учета производственных запасов, его организационные аспекты и информационное обеспечение. Рассмотрены пути использования автоматизированного учета производственных запасов предприятий. **Ключевые слова:** производственные запасы, усовершенствование аналитического учета, программный продукт, информационное обеспечение, организация документооборота.

**Lezhnenko L.I., Lomova I. O.**

Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman

## THEORETICAL ASPECTS OF ANALYTICAL ACCOUNTING IMPROVEMENT OF PRODUCTION SUPPLIES

#### Summary

The main problems of production supplies analytical accounting are studied. Directions of analytical accounting improvement of production supplies, its organizational aspects and informative provision are researched. Ways of using automated production supplies accounting are described.

**Keywords:** production supplies, analytical accounting improvement, program product, provision of information, organization of document.

## БЮДЖЕТНЕ ВІДШКОДУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Легостаєва О.О., Чуб Т.А.

Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи  
Національного банку України

Розглянуто сутність та проблеми механізму відшкодування податку на додану вартість та його зміну у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України. Значну увагу приділено автоматичному бюджетному відшкодуванню у зв'язку з його очевидними перевагами. Запропоновано шляхи вдосконалення механізму відшкодування податку на додану вартість в сучасних умовах, що стали б запорукою ефективної роботи суб'єктів господарювання.

**Ключові слова:** податок на додану вартість, механізм відшкодування, автоматичне бюджетне відшкодування, ПДВ-облігація, Податковий Кодекс України.

**Постановка проблеми.** Податкова система держави є важливим елементом функціонування національної економіки. Її ефективність є запорукою успішного виконання макроекономічних завдань та досягнення стратегічно важливих для держави цілей. Однією з таких цілей для України є подальший розвиток ринкової економіки, опираючись на приватного власника як найбільш ефективного суб'єкта господарювання, що здатний забезпечувати економічне зростання, створення внутрішнього валового продукту, справедливий розподіл та перерозподіл якого зумовлює підвищення добробуту населення, вирішення соціальних проблем та забезпечує виконання державою своїх функцій.

Перед державою стоїть вибір між достатнім обсягом наповнення Державного та місцевих бюджетів та стимулюванням діяльності суб'єктів господарювання. В обох випадках фінансовим важелем державної політики виступають податки та податкові ставки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання функціонування ПДВ часто виступали предметом досліджень вчених та науковців і розглядалися у працях О. Данилова, А. Дриги, Б. Карпінського, В. Копилова, І. Луніної, І. Лютого, В. Мельника, Л. Новицької, М. Петренка, С. Салівона, А. Сігайова та інших. Більшість з них порушували проблему бюджетного відшкодування ПДВ як основну причину його неефективності в українських умовах розвитку податкової системи.

На думку окремих науковців, прийняття Податкового кодексу України дає можливість поліпшити адміністрування ПДВ, зокрема, щодо здійснення бюджетного відшкодування. Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених податку на додану вартість, питання вдосконалення все ще залишаються актуальними і до сьогодні.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Актуальність питань, пов'язаних з податком на додану вартість (далі – ПДВ) серед багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців полягає в тому, що він є проблемним в адмініструванні та в контексті співпраці бізнесу і держави. Саме тому цей податок постійно обговорюється, досліджується, а його реформування може суттєво вплинути на макроекономічні процеси в державі.

ПДВ – це складний податок з економічної точки зору, оскільки сплачується на всіх етапах руху товарів (робіт, послуг). В той же час, ПДВ є непрямим загальнодержавним податком, тому фактичним суб'єктом оподаткування виступає кінцевий споживач, а не підприємство, що його сплачує.

**Метою статті** є вдосконалення механізму бюджетного відшкодування ПДВ та пошук дієвих податкових стимулів з цього податку, які б звели до мінімуму

«проблемність» податку для бізнесу при незмінній фіскальній ефективності внаслідок впровадження механізму автоматичного відшкодування ПДВ.

Для досягнення мети у статті поставлені для вирішення такі завдання:

- проаналізувати зміни в процедурі відшкодування ПДВ з прийняттям Податкового Кодексу;
- виявити переваги механізму автоматичного бюджетного відшкодування в порівнянні з звичайним відшкодуванням;
- виявити обмеження на шляху широкого використання автоматичного бюджетного відшкодування ПДВ;
- запропонувати шляхи вирішення проблеми з відшкодуванням ПДВ.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогодні ПДВ є одним із головних джерел наповнення дохідної частини Державного бюджету України. Його ставка становить 20%, а Податковий Кодекс України передбачає подальше її зниження до 17% з 1 січня 2015 року (табл. 1).

Таблиця 1

### Динаміка надходжень ПДВ до держбюджету України [12]

Показники Державного бюджету	2008	2009	2010	2011	2012
Доходи держбюджету, млрд. грн.	231,7	200,6	215,3	314,6	346,0
Податок на додану вартість, млрд. грн.	98,6	94,8	119,0	130,1	138,8
Частка ПДВ у надходженнях держбюджету, %	42,6	47,3	55,3	41,4	40,1

Згідно із Податковим Кодексом України розділом І п. 14.1.18, бюджетне відшкодування – це відшкодування від'ємного значення податку на додану вартість на підставі підтвердження правомірності сум бюджетного відшкодування податку на додану вартість за результатами перевірки платника, у тому числі автоматичне бюджетне відшкодування у порядку та за критеріями, визначеними у розділі V цього Кодексу [2].

На підставі нового визначення бюджетного відшкодування можна передбачити, що новий порядок відшкодування буде детальніший, в тому числі відносно підтвердження правомірності відшкодування за результатами перевірки платника відповідності критеріям для автоматичного бюджетного відшкодування.

Відшкодування ПДВ завжди супроводжувалося жорсткими перевітками. Кожен заявник, бажачий отримати ПДВ з бюджету, був під підозрою.

Процес перевірки зазвичай характеризувався затягуванням строків, відведених законодавством для відшкодування, та нерідким їх порушенням, і як наслідок – не відшкодування сум ПДВ.

Прийняття Податкового кодексу знаменувало появу концепції автоматичного відшкодування ПДВ, за умов якої таке відшкодування має відбуватися зі скороченням строків.

Проблема із відшкодування ПДВ досі залишається однією з найбільш суттєвих для вітчизняних суб'єктів господарювання.

З набуттям чинності Податкового кодексу України [2] механізм бюджетного відшкодування ПДВ зазнав низки змін, до яких, зокрема, відноситься введення автоматичного бюджетного відшкодування (з 01.03.2011 р.).

Введення автоматичного бюджетного відшкодування є з одного боку шляхом швидшого отримання повернення ПДВ в порівнянні із звичайною процедурою, передбаченою п. 200.4 Податкового Кодексу України, а з іншої – знижує адміністративне навантаження на платника податків (табл. 2).

Не дивлячись на всі переваги автоматичного бюджетного відшкодування ПДВ, воно не стало широко вживаним механізмом отримання ПДВ. Причиною цього є те, що на відміну від звичайного відшкодування для автоматичного окрім вимог встановлених для звичайного, необхідно відповідно до п. 200.19 Податкового кодексу України [2], щоб виконувались додаткові обмеження.

Позитивним моментом є введення в дію починаючи з 1 січня 2014 року, пункту 22 статті 200 ПКУ, згідно з яким камеральна перевірка податкової звітності платників податку, які мають позитивну податкову історію, проводиться протягом п'яти календарних днів з дня подання податкової декларації [8].

Платники податку вважаються такими, що мають позитивну податкову історію, якщо протягом попередніх 36 послідовних місяців відповідають критеріям, які затверджені постановою Кабміну України від 25.01.2012 р. № 73 [5].

Про результативність та дієвість нововведень можна буде сказати лише з часом.

Поки що практика застосування автоматичного відшкодування до 2014 року виявила низку проблемних сторін.

В умовах експортно-орієнтованості значної частини промислових підприємств, в тому числі й машинобудівних, невідшкодування чи невчасне відшкодування ПДВ зменшує ліквідність та обсяги наявних оборотних коштів [10].

Варто відзначити, що, починаючи із 2000 року, загострилися проблеми з надходженням і відшкодуванням платникам ПДВ. Після тривалої економічної кризи відновилось реальне зростання ВВП завдяки експортній орієнтації економіки. Проте, оподаткування експортних операцій на додану вартість за нульовою ставкою призводило до збільшення обсягів його повернення платникам. В результаті заборгованість із його відшкодування стрімко зростала. Вже на початок березня 2010 р. заборгованість держави з повернення підприємствам ПДВ вперше перевищила 25 млрд. грн. (рис. 1) [9].

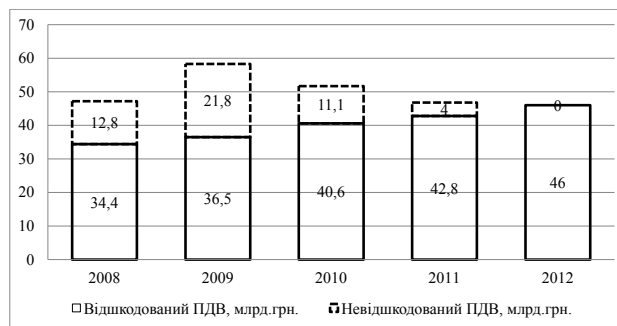


Рис. 1. Динаміка заборгованості держави по бюджетному відшкодуванню ПДВ у 2008-2012 роках

Потім залишок невідшкодованого податку поступово зменшувався: на початку 2011-го року – 11,1 млрд. грн.; на початок 2012-го – 4,5 млрд. грн. [6].

Таблиця 2

### Порівняння строків відшкодування ПДВ

Ознаки	Порядок відшкодування за Законом України «Про податок на додану вартість»	Порядок відшкодування за Податковим кодексом України		
		Звичайне відшкодування	Автоматичне відшкодування	Автоматичне відшкодування (п.200.22ПКУ) [15]
Початок відліку строку отримання відшкодування	Після подання декларації	Після закінчення терміну звітування	Після закінчення терміну звітування	Після подання декларації
Можливість проведення виїзної перевірки	+	+	-	-
Загальний максимально можливий строк отримання відшкодування (днів), в тому числі:	40 (без виїзної перевірки), або 70 (з виїзною перевіркою)	40 (без виїзної перевірки), або 70 (з виїзною перевіркою)	26	11
строк перевірки достовірності (календарних днів)	30 (тільки камеральна перевірка), або 60 (камеральна та виїзна перевірки)	30 (тільки камеральна перевірка), або 60 (камеральна та виїзна перевірки)	20 (тільки камеральна перевірка)	5(тільки камеральна перевірка)
строк подання виводу ДПІ до казначейства (операційних днів)	5	5	3	3
строк перерахування відшкодування (операційних днів)	5	5	3	3



Формально з січня по жовтень 2012 р. обсяг не поверненого ПДВ в Україні – 17 млрд грн. Але по 4,5 млрд, згідно з даними податківців, термін заборгованості ще не настав, а по 12,5 млрд грн. рішення про повернення не ухвалено – питання знаходиться в судах або на стадії перевірок [16].

За 2012 рік платникам відшкодовано 46 млрд грн. податку на додану вартість. Це на 3,2 млрд грн. більше, ніж у 2011 році. Більше половини бюджетного відшкодування ПДВ було здійснено в автоматичному режимі.

Завдяки позитивному сальдо, а саме позитивній тенденції у співвідношенні відшкодованих сум (46 млрд грн.) до заявлених (43,3 млрд грн.), податкова служба України повністю ліквідувала прострочену заборгованість із відшкодування ПДВ. Загальну ж суму заборгованості скорочено на 4,5 млрд. гривень.

Станом на 01.01.2013 автоматичне відшкодування ПДВ отримало 501 підприємство на суму 23,2 млрд. гривень. Порівняно з відповідним періодом 2011 року обсяги автоматичного відшкодування збільшилися у 1,5раза.

Загалом протягом 2012 року зібрано 138,8 млрд. грн. ПДВ. Порівняно з 2011 роком збір податку збільшився на 8,7 млрд. грн. Саме перевиконання Державною податковою службою України плану надходжень до бюджету дозволило повернути компаніям кошти.

Таким результатам сприяли заходи з детінізації економіки, зростання обсягів виробництва у промисловості та роздрібною товарообігу; збільшення обсягів імпорту, зміна порядку оподаткування операцій з продажу імпортованого природного газу на митній території України [14].

Жорсткість вимог до платників податків для отримання права на автоматичне бюджетне відшкодування ПДВ, призвела до того, що за даними податкової служби України в березні 2011 року тільки 24 підприємства з 1971 суб'єкта підприємницької діяльності змогли отримати відшкодування ПДВ в автоматичному режимі. Така статистика свідчить про те, що встановлені в Податковому кодексі України критерії сприяють обмеженню доступу підприємств до автоматичного режиму відшкодування ПДВ.

Дотримання правил щодо відшкодування ПДВ буде можливим лише тоді, коли дотягнеться розуміння того, що порушення матиме наслідком притягнення до відповідальності не лише платника податку, а й осіб органів державної податкової служби. Потрібно пам'ятати, що згідно з пп. 200.18.3 ПКУ посадові особи органів державної податкової служби та органів Державного казначейства України в разі порушення визначених у пункті 200.18 цієї статті термінів відшкодування несуть відповідальність відповідно до закону. Це може бути, наприклад, дисциплінарна відповідальність за невиконання чи неналежне виконання службових обов'язків, перевищення своїх повноважень, за вчинок, який порочить державного службовця або дискредитує державний орган, в якому він працює (ст. 14 Закону України «Про державну службу») [3], або, можливо, навіть кримінальна – за службову недбалість чи зловживання владою або службовим

становищем (ст. 364 та ст. 367 Кримінального кодексу України) [1].

Велике значення має введення ще однієї норми, яка певний час була відсутня в чинному законодавстві. Тепер передбачена відповідальність держави за несвоєчасне відшкодування ПДВ, тобто встановлено паритетні умови і для платників, і для держави. Так, суми податку, не відшкодовані платникам протягом визначеного ст.200 ПКУ строку, вважаються заборгованістю бюджету з відшкодування ПДВ. На суму такої заборгованості нараховується пеня на рівні 120% облікової ставки НБУ, установлені на момент виникнення заборгованості, протягом строку її дії, включаючи день погашення.

**Висновки і пропозиції.** Встановлені в Податковому кодексі України критерії сприяють обмеженню доступу підприємств до автоматичного режиму відшкодування ПДВ. У зв'язку з цим виникла необхідність переглянути встановлені критерії зокрема:

- знизити вимоги стосовно рівня розміру середньої заробітної плати, який, відповідно до Податкового Кодексу України не повинен бути нижче, ніж 2,5 мінімальних зарплати (по деклараціям за вересень 2012 йому не відповідали 1385 осіб);

- використовувати при розрахунку показники повної зайнятості, а не фактичну кількість працюючих;

- при розрахунку загальної суми розбіжностей між податковим кредитом та податковими зобов'язаннями як базовий період використовувати квартал (у вересні така розбіжність була наявна у 257 осіб) [13].

- знизити вимоги стосовно обсягу експортних операцій, адже за Податковим Кодексом України відшкодування ПДВ при експорті можливе лише за умови, що компанія експортує не менше 40% своєї продукції.

Ці вимоги слід переглянути, оскільки вони роблять експортерів не рівними перед українським законом у питаннях відшкодування ПДВ [7].

Таким чином, доопрацювавши критерії, автоматичне відшкодування ПДВ стане запорукою ефективною роботи суб'єктів господарювання і в першу чергу експортерів. Так як, повернення ПДВ експортерів – це шлях зрівнювання цін експортованого товару і з цінами товарів місцевого виробника. Відповідно, не відшкодування або невчасне відшкодування ПДВ приводить до автоматичного збільшення ціни експортованого товару, а значить, різко знижує конкурентоспроможність вітчизняних товарів на зовнішньому ринку.

Із вище сказаного можна зробити висновок, що загалом вирішення проблеми повернення ПДВ підприємствам є нагальне доопрацювання механізму автоматичного відшкодування податку для перетворення його у ефективний засіб подолання проблеми заборгованості з бюджетного відшкодування. На жаль, на сьогодні, цей механізм є не стільки методом боротьби за чистоту бізнесу, скільки універсальним інструментом податкових органів для відсікання небажаних кандидатів на відшкодування податку. Окреслені напрями для забезпечення відчутного ефекту повинні реалізовуватися комплексно із застосуванням системного підходу у відповідності з прийняттям належного нормативно-правового та сучасного інформаційного забезпечення.

#### Список літератури:

1. Кримінальний Кодекс України № 2341-III від от 05.04.2001 // Офіц. Вісн. України. – 2001. – N 21. – Ст. 920
2. Податковий Кодекс України № 422-VII від 02.12.2010 // Офіц. Вісн. України. – 2010. – N 92. – Ст. 3248
3. Про державну службу: Закон України № 3723-XII від 16.12.1993 // 1995 // Відом. Верховної Ради України. – 1993. – № 52. – Ст. 490.

4. Про випуск облігацій внутрішньої державної позики для відшкодування сум податку на додану вартість: Постанова КМУ № 368 від 12.05.2010 // Офіц. Вісн. України. – 2010. – № 39. – Ст. 1308.
5. Про затвердження критеріїв, у разі відповідності яким платник податку на додану вартість вважається таким, що має позитивну податкову історію: Постанова КМУ № 73 від 25.01.2012 // Офіц. Вісн. України. – 2012. – № 11. – Ст. 414.
6. Борги за відшкодування ПДВ скоротилися вп'ятеро [Електронний ресурс]: Прес-служба Державної податкової служби України / Урядовий портал. – [Цит. 2012, 19 березня]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=245069606&cat\\_id=244277212](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245069606&cat_id=244277212)
7. Експерти: відшкодування ПДВ – одна з головних проблем в Україні [Електронний ресурс]: Інформаційне агентство «УНІАН». – [Цит. 2013, 27 жовтня]. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/news/490134-eksperti-vidshkoduvannya-pdv-odna-z-golovnih-problem-v-ukrajini.html>
8. Зміни у податковому законодавстві 2014 [Електронний ресурс]: Baker Tilly / [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://taxes.lviv.ua/files/zminy-v-podatkovomu-zakonodavstvi-2014.pdf>
9. Кміть В.М. Напрямами вдосконалення системи адміністрування ПДВ в Україні / В.М. Кміть, О.І. Оксенюк. // Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. праць Львівського національного університету імені Івана Франка. – Вип. 25. – Львів, 2012. – С. 306-313.
10. Кушнарєв І. В. Податковий кодекс: автоматичне відшкодування ПДВ та «Податкові канікули» [Електронний ресурс]: Адвокатське бюро Кушнарєва. – [Цит. 2012, 20 грудня]. – Режим доступу: <http://kushnarov-ab.com.ua/ru/?p=114>
11. Набока Е. М. Реалії бюджетного відшкодування ПДВ в Україні [Електронний ресурс]: Об'єднання промисловців і підприємців харківської області. Регіональне відділення Всеукраїнської громадської організації Український союз промисловців і підприємців. – [Цит. 2011, 04 червня]. – Режим доступу: <http://uspp.kh.ua/?p=375>
12. Назарова Ю. П. ПДВ – основний бюджетоутворювальний податок в Україні [Електронний ресурс]. – [Цит. 2013, 29 травня]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=69372>
13. Паскаль Т.Я. Автоматичне бюджетне відшкодування ПДВ в Україні, проблеми та перспективи його розвитку [Електронний ресурс]: Буковинський державний фінансово-економічний університет. – [Цит. 2012, 20 грудня]. – Режим доступу: [http://conf.bsfa.edu.ua/sections/avtomatichne\\_byudzhethne\\_v\\_dshkoduvannya\\_pdv\\_v\\_ukra\\_n\\_problemi\\_ta\\_perspektivi\\_jogo\\_rozvitku/](http://conf.bsfa.edu.ua/sections/avtomatichne_byudzhethne_v_dshkoduvannya_pdv_v_ukra_n_problemi_ta_perspektivi_jogo_rozvitku/)
14. Платникам у 2012 році відшкодовано 46 млрд. грн. [Електронний ресурс]: Прес-служба Державної податкової служби України / Урядовий портал. – [Цит. 2013, 14 січня]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art\\_id=245958148&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=245958148&cat_id=244276429)
15. Податковий кодекс: Відшкодування ПДВ [Електронний ресурс]: Податковий консультант. – Режим доступу: <http://advocatesanswers.in.ua/index.php/2012-03-11-14-50-39/615-2011-09-19-13-40-32>
16. Скільки бізнесу будуть коштувати ПДВ-облігації [Електронний ресурс]: FINANCE.UA. – [Цит. 2012, 28 листопада]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2012/11/28/292065>

**Легостаєва Е.А., Чуб Т.А.**

Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела  
Национального банка Украины

## БЮДЖЕТНОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

### Аннотация

Рассмотрены сущность и проблемы механизма возмещения налога на добавленную стоимость и его изменение в связи с принятием Налогового кодекса Украины. Значительное внимание уделено автоматическому бюджетному возмещению в связи с его очевидными преимуществами. Предложены пути совершенствования механизма возмещения налога на добавленную стоимость в современных условиях, которые стали бы залогом эффективной работы субъектов хозяйствования.

**Ключевые слова:** налог на добавленную стоимость, механизм возмещения, автоматическое бюджетное возмещение, НДС-облигация, Налоговый Кодекс Украины.

**Liegostaieva E.O., Chub T.A.**

Kharkov Institute of Banking University of Banking  
National Bank of Ukraine

## BUDGETARY COMPENSATION: PROBLEMS AND SOLUTIONS

### Summary

The essence of the problem and the mechanism of compensation of VAT and its change due to the adoption of the Tax Code of Ukraine are considered. Special attention is given to the automatic budgetary refund due to its obvious advantages. Ways of improving the mechanism of reimbursement of value added tax in the current conditions that would guarantee efficient operation of businesses.

**Keywords:** VAT, refund mechanism, the automatic refund, VAT bonds, the Tax Code of Ukraine.

## ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПОТЕНЦІАЛУ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВА

Лозовський О.М., Батишева В.І.

Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

В статті досліджено основні проблеми формування матеріально-технічної бази підприємства. Запропоновано підходи до ефективного управління даною системою. Виділено основні з них, а саме: оцінка ефективності, АВС-аналіз, та комбінація методів логістики, реінжинірингу і контролінгу.

**Ключові слова:** матеріально-технічна база, матеріально-технічне забезпечення, методи управління МТБ, підходи до управління МТБ, механізм управління МТБ.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах функціонування, в умовах кризових ситуацій, що виникають у країні важливою основою для забезпечення життєдіяльності та зростання ефективності діяльності національних товаровиробників є мобілізації усіх наявних резервів. Одним із методів, що може допомогти цьому є раціональне використання наявних у підприємства ресурсів усіх видів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий науковий внесок у дослідження проблем управління матеріально-технічним забезпеченням промислових підприємств за сучасних умов розвитку економіки України зробили: Н.Н. Веденін, Н. В. Корнієнко, Г.С. Краснокутська, О.В. Крушельницька, О. С. Кузьмін, Е. Мате, Б.О. Скачкова, Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб, Д. М. Черваньов, А.О. Заїчковський та інші вчені.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Невід'ємною складовою успішного функціонування підприємства є ефективне управління матеріально-технічною базою підприємства, визначення особливостей механізму управління розвитком матеріально-технічної бази підприємства.

**Мета статті.** Метою статті є визначення основних підходів до управління розвитком потенціалу матеріально-технічної бази підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Проблема і підходам щодо організації та ефективного використання матеріально-технічної бази (далі МТБ) присвячено багато праць вітчизняних вчених.

Заїчковський А.О. розглядав основні виробничі фонди як матеріально-технічну базу підприємства.

Ще одне визначення поняття МТБ наведено в праці [4]: «Матеріально-технічна база підприємства – це сукупність речових елементів, які призначені для здійснення і обслуговування всіх господарських процесів підприємства».

Грицюк Е.О. та Ляшенко А.Ф. розглядають матеріально-технічну базу підприємства не як просту суму ресурсів чи речових елементів, що відрізняються за призначенням чи технічним рівнем. Їм властива, як вважають науковці, соціально-економічна природа, яка визначається тим, кому вони належать, в чіх інтересах вони використовуються [2]

На нашу думку, найбільш прийнятним визначенням поняття матеріально-технічної бази підприємства є те, що під МТБ розуміються усі основні фонди, що знаходяться у розпорядженні підприємства, незалежно від порядку їхнього формування, а також сукупності обігових фондів (сировини, матеріалів та інших матеріальних ресурсів).

Сучасне виробництво характеризується залежністю кожного господарюючого суб'єкта від сукупних зовнішніх факторів, що визначають його діяльність. Наслідком посилення впливу цих факторів на кінцевий результат роботи промислового підприємства є зростання ролі елементів, що забезпечують поєднання та синхронізацію виробництва і споживання, створюють можливість ефективного функціонування кожної окремої господарюючої ланки та виробничого комплексу загалом. Одним з таких елементів є матеріально-технічне забезпечення (МТЗ), наявність якого на сьогодні є необхідною умовою організації виробничої системи, чинником визначення технічної та економічної життєздатності, розмірів будь-якого підприємства [1, с. 48].

На наш погляд, стан матеріально-технічної бази господарства України на сьогодні, цілком обґрунтовано, можна охарактеризувати як незадовільний як у кількісному, так і в якісному відношенні. Оскільки техніка фізично й морально застаріла, до того ж уже на час свого створення вона поступалася за класом, якістю, ефективністю роботи кращим зарубіжним зразкам. Існуюча система технічного сервісу в країні зводиться здебільшого (за винятком фірмового сервісного обслуговування) до продажу запасних частин, якість останніх на вітчизняному ринку перетворилася на напрям надприбуткового бізнесу. Проте основна суть проблеми полягає в тому, що сучасні підприємства або не мають коштів, або просто не дбають про якість зберігання техніки.

Основним напрямом покращання стану матеріально-технічної бази підприємств є управління змінами і якісними трансформаціями. Такий розвиток повинен бути науково обґрунтованим і базуватися на теоретичних положеннях, що враховують як загальні теоретичні основи управління організаціями, так і наявні концепції менеджменту змін.



Рис. 1. Функції матеріально-технічного забезпечення підприємства

Таблиця 1

**Показники, що характеризують ефективність використання матеріально-технічної бази підприємства**

Група	Перелік розрахункових показників
Показники ефективності використання основних засобів підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>- частка активної частини основних засобів (машин, обладнання, приладів) в їх загальній вартості;</li> <li>- коефіцієнт зносу основних засобів;</li> <li>- коефіцієнт оновлення основних засобів;</li> <li>- рівень фондоозброєності праці;</li> <li>- рівень технічної озброєності праці;</li> <li>- рівень технічного оснащення підприємства;</li> <li>- віковий склад та середній вік машин та обладнання;</li> <li>- фондовіддача;</li> </ul>
Показники ефективності використання площі підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>- частка торговельної площі в загальній площі приміщень підприємства;</li> <li>- товарообіг із розрахунку на 1 м<sup>2</sup> загальної площі;</li> <li>- щільність роздрібною мережі;</li> <li>- рівень спеціалізації роздрібною торгівельною мережі;</li> <li>- співвідношення торгової та неторгової площі магазину;</li> <li>- раціональність розміщення обладнання;</li> </ul>
Показники ефективності використання складських приміщень	<ul style="list-style-type: none"> <li>- максимальний товарний запас;</li> <li>- необхідна площа зберігання;</li> <li>- норма площі зберігання;</li> <li>- рівень відповідності складського приміщення;</li> <li>- коефіцієнт корисної площі складу;</li> <li>- коефіцієнт використання корисного об'єму складу;</li> <li>- рівень механізації складських робіт.</li> </ul>

Джерело: [3]



**Рис. 2. ABC-аналіз матеріально-технічної бази підприємства**

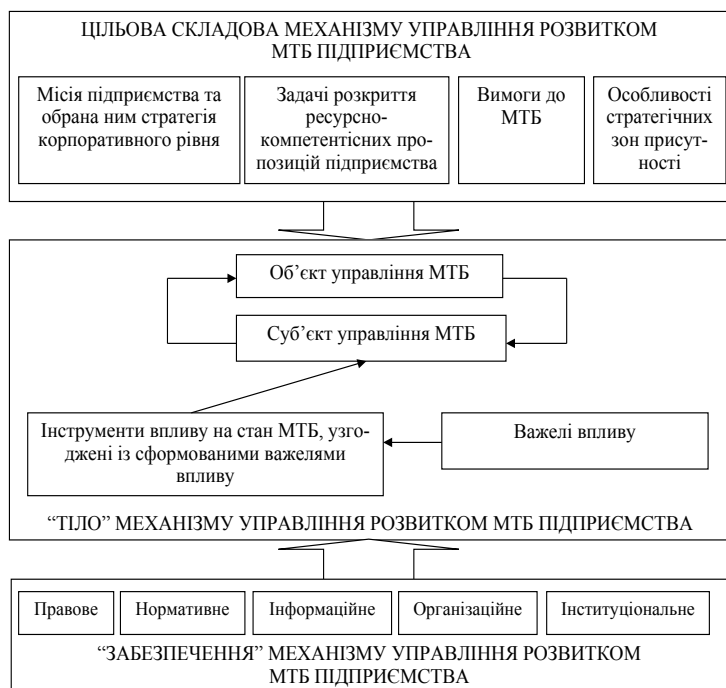
Важливою умовою ефективного функціонування виробництва є добре налагоджене матеріально-технічне забезпечення, що здійснюється за допомогою відповідних служб. Головним завданням служби МТЗ підприємства є своєчасне і оптимальне забезпечення виробництва необхідними ресурсами відповідної комплектності та якості, що реалізується за допомогою виконання основних функцій (рис. 1).

На етапі планування основу розвитку матеріально-технічної бази підприємства має складати відповідна стратегія, яка являє собою перелік прийнятих на підприємстві підходів і принципів переведення матеріально-технічної бази до бажаного у перспективі стану. При цьому дані стратегічні рішення підпорядковуються загальній стратегії розвитку підприємства [7, с. 167].

Під час здійснення функції контролю МТЗ підприємства слід використовувати певну систему показників оцінки ефективності (табл. 1). Аналіз ефективності використання матеріально-технічної бази підприємств торгівлі слід розпочинати з вивчення та оцінки складу, структури та динаміки основних засобів підприємства. Задля цього використовуються методи горизонтального та вертикального аналізу, розрахунку показників динаміки.

За допомогою розрахунку показників, поданих у табл. 1, можна кількісно зобразити та обґрунтувати ефективність використання матеріально-технічної бази, що в свою чергу впливає на загальні результати діяльності підприємства.

Для вдосконалення управління МТБ на підприємстві важливим є комплексне застосування сучасних підходів. Виявлено, що до таких підходів належить логістика, реінжиніринг і контролінг, які спираються на ряд однакових підходів і принципів, таких як процесний підхід, системний підхід, орієнтація на замовника, підвищення відповідальності працівників усіх



**Рис. 3. Структуризація механізму управління розвитком МТБ підприємства**

Джерело: [5]



рівнів, взаємовідні відносини з постачальниками, інформаційне забезпечення в реальному режимі часу, постійне поліпшення системи управління та організаційної структури. Вони мають єдині цілі, які полягають у підвищенні гнучкості виробництва, поліпшенні якості продукції та зниженні витрат на виробництво, що відповідає міжнародним стандартам менеджменту якості ISO 9001:2000 [3, с. 6].

Складова логістики задовольняє потребу підприємства в управлінні безперервним рухом матеріальних ресурсів на підприємстві. Реінжиніринг бізнес-процесів створює організаційну основу для їх руху, а контролінг надає інформаційно-аналітичне забезпечення та дозволяє відстежувати результати впровадження логістики та реінжинірингу. Системне їх впровадження забезпечує комплексний підхід до управління матеріальними ресурсами.

Одним з методів контролінгу який доцільно використати в управлінні МТБ підприємства є АВС-аналізу. Суть даного аналізу полягає виявленні та оцінці незначного числа кількісних величин, які є найціннішими та мають найбільшу питому вагу у загальній сукупності вартісних показників (рис. 2).

Такий метод управління МТБ дозволяє визначити пріоритетні напрями управління запасами та дебіторською заборгованістю, методи зниження собівартості продукції, шляхи збільшення обсягів реалізації та дозволяє підвищити ефективність управління діяльністю підприємства в цілому.

Практичним відбиттям пропонованого напрямку управління розвитком матеріально-технічної бази є

адаптований до умов життєдіяльності конкретного підприємства механізм управління розвитком матеріально-технічної бази підприємства (рис. 3).

В даному механізмі пропонується одночасне розкриття сутності МТБ і як сукупності інструментів й важелів управлінського впливу та необхідного для реалізації впливу забезпечення, і як певного набору складових, які в своїй взаємодії роблять керованим процес переходу від старої системи управління до нової.

Схема відображає комбінацію сучасних підходів до управління МТБ. Показує необхідність різних факторів для визначення «тіла» механізму управління МТБ підприємства.

**Висновки і пропозиції.** Раціональна організація матеріально-технічного забезпечення підприємства та ефективність його управління в цілому дозволяють підприємству ефективно здійснювати виробничу діяльність в умовах трансформаційної економіки. Управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства передбачає не тільки управління постачанням, а й виконання всіх функцій притаманних управлінню як виду діяльності:

- 1) накопичення інформації про стан матеріальних ресурсів підприємства, оцінку матеріаломісткості виробництва;
- 2) реалізація поставленого завдання, формування остаточного рішення про розвиток сировинної бази підприємства;
- 3) контроль за ефективністю формування та використання матеріально-технічних ресурсів.

#### Список літератури:

1. Богацька Н. М. Аналіз матеріально-технічного забезпечення підприємства / М. Н. Богацька // Економічні науки: економіка підприємства, 2010. – № 10. – С. 48-52.
2. Грицюк Е., Ляшенко А., Мінайло І. Системний підхід як основа для обґрунтованого планування показників матеріально-технічної бази підприємств. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2012\\_1/1-2012-20.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2012_1/1-2012-20.pdf)
3. Лола Ю.Ю. Управління матеріальними ресурсами на підприємстві / Ю.Ю. Лола автореф. дис. на здоб. наук. ступ.к.е.н.: 08.00.04 / Ю.Ю. Лола; Харківський національний економічний університет. – Х., 2009. – 23 с.
4. Матеріально-технічна база і виробничу потужність аграрного підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vsau.vin.ua/b04213/literat/view/getfile/336483001289136967.pdf>
5. Пересічанська А.С. Особливості аналізу ефективності використання матеріально-технічної бази торговельного підприємства / А.С. Пересічанська // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3737/1>
6. Пилипенко А.А. Реінжиніринг та реструктуризація в механізмі управлінні розвитком матеріально-технічної бази промислового підприємства / А.А. Пилипенко, А.О. Литвиненко // Проблеми економіки. – № 3. – 2011. – С. 83-89.
7. Пилипенко А.А. Реструктуризація потенціалу матеріально-технічної бази в контурі стратегічного управління розвитком підприємства / А.А. Пилипенко, А.О. Литвиненко // Бізнесінформ. – № 12. – 2011. – С. 165-168.

**Лозовский А.Н., Батышева В.И.**

Винницкий торгово-экономический институт

Киевского национального торгового-экономического университета

## ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### Аннотация

В статье исследованы основные проблемы формирования материально-технической базы предприятия. Предложены подходы к эффективному управлению данной системы. Выделены основные из них, а именно: оценка эффективности, АВС-анализ, и комбинация методов логистики, реинжиниринга и контроллинга.

**Ключевые слова:** материально-техническая база, материально-техническое обеспечение, методы управления МТБ, подходы к управлению МТБ, механизм управления МТБ.

Lozovsky A.N., Batysheva V.I.  
Vinnitsa Trade and Economic Institute  
Kyiv National Trade and Economic University

## APPROACHES TO THE MANAGEMENT CAPACITY DEVELOPMENT OF MATERIAL-TECHNICAL BASE OF THE ENTERPRISE

### Summary

The basic problems of forming of material and technical base of enterprise are studied in the article. The approaches to the effective management are offered, basic forms are an estimation of efficiency, ABC-analysis, and the combination methods of logistics, re-engineering and controlling.

**Keywords:** material-technical base, logistics, methods of management MTB, approaches to the management of MTB, control of mechanism MTB.

УДК 334.722.8

## МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРИВАТНИХ І ПУБЛІЧНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ: ВІДМІННОСТІ І ПРОБЛЕМИ

Лозовський О.М., Дишкантюк Д.С.

Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

Проведено порівняльний аналіз змісту нормативно-правового регулювання діяльності приватних і публічних акціонерних товариств, встановлено його прогресивні здобутки і недоліки. Надано оцінку впливу діючого механізму функціонування акціонерних товариств на розвиток фінансового ринку України.

**Ключові слова:** приватні, публічні, акціонерні товариства, механізм, функціонування, законодавство, фінансовий ринок.

**Постановка проблеми.** Протягом перехідного періоду в Україні функціонують чотири типи акціонерних товариств: відкриті і закриті та публічні і приватні. Існує проблема непрозорості діяльності закритих акціонерних товариств, що призводить до недооцінки підприємств і шкодить економіці. Проблемні питання діяльності акціонерних товариств об'єднують у два умовні блоки: застосування законодавства в умовах колізії норм різних нормативно-правових актів та реалізація корпоративних інтересів акціонерів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** За останній період поступово збільшується кількість наукових досліджень і публікацій як зарубіжних, так і вітчизняних науковців та практиків з ризик-менеджменту, таких як Т. Андерсен, Т. Бедфорд, Д. Галай, Е. Гріффін, Х. Грюнінг, А. Дамодаран, А. Заман, Дж. Кальман, І. М. Посохов, О. А. Коновалова, Н. Г. Мехеда, Р. Х. Краль, В. Г. Кабанов, О. І. Марченко, О. А. Зоріна, К. І. Тарасова, Р. О. Піскунов та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Невід'ємною складовою процесу оцінки будь-якої діяльності та перспектив розвитку є оцінювання форми власності підприємства. Питання оцінки та прогнозування середовища діяльності під різними формами власності досі є актуальним, а тому вимагає постійних досліджень.

**Мета статті.** На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яке полягає в оцінці впливу діючого механізму функціонування приватних і публічних акціонерних товариств на розвиток фінансового ринку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У кожній країні світу корпоративний сектор економіки має свої закономірності розвитку. В Україні поштовхом становлення акціонерної форми власності

стали приватизаційні процеси, роздержавлення і корпоратизація підприємств. Незрілість внутрішнього та зовнішнього інституціонального середовища вітчизняних корпорацій обумовлювали низьку ефективність їх функціонування, недостатню активність на фондовому ринку, конфлікти інтересів, рейдерство тощо. Прийняття Закону України «Про акціонерні товариства» істотно вплинуло на їх правовий статус. Із 30.04.2011 р. втрачають чинність статті 1-49 Закону України «Про господарські товариства» у частині, що стосується акціонерних товариств [1]. Отже, сьогодні триває процес доопрацювання статутів та інших внутрішніх положень акціонерних товариств, створених до набрання чинності Закону України «Про акціонерні товариства», відповідно до його норм. Тому своєчасне усунення деяких перешкод та суперечностей може позитивно вплинути на розвиток корпоративного сектора та фінансового ринку загалом.

У працях І. Гришиної [6], Н. Захаренко [10] піднімаються питання підвищення відповідальності учасників акціонерних правовідносин, зокрема вводиться поняття «акціонерна відповідальність». На аналіз загальних проблем, які склалися в площині регулювання акціонерних товариств, відповідно до оновленого законодавства, звертають увагу вітчизняні дослідники, серед яких В. Бірюков [4], Ю. Жорнокуй [8], В. Жук [9], Г. Карпенко [11], Ю. Лупенко [13], А. Федоренко [16] та інші. Загалом вони фіксують прогресивність Закону України «Про акціонерні товариства», відповідність його міжнародним стандартам, що в перспективі справлятиме значний вплив на економічний розвиток України, сприятиме залученню додаткових інвестицій та вдосконалив систему захисту прав власників акцій. Проте зазначені автори стверджують, що деякі положення Закону потребують доопрацювання та узгодження

з іншими нормативними актами, які забезпечують належне функціонування відповідного типу організації- правової форми юридичних осіб.

Українськими вченими висвітлюються різноманітні проблеми урегулювання правового статусу акціонерних товариств відповідно до кращих зарубіжних практик. Однак, незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, вони більше торкаються юридичного аспекту діяльності корпорацій. Проблема врахування вітчизняних особливостей фондового ринку як інституціонального середовища функціонування акціонерних товариств залишається недостатньо вивченою.

Метою дослідження є оцінка впливу діючого механізму функціонування приватних і публічних акціонерних товариств на розвиток фінансового ринку України.

Прийнятий закон не встановлює обов'язкових правил трансформації акціонерних товариств (АТ), але практично статус публічних АТ збігається зі статусом діючих на сьогоднішній день відкритих АТ, а приватних – зі статусом закритих АТ. У табл. 1 наведено порівняльний аналіз основних вимог до публічних і приватних АТ.

Розглянемо наслідки вказаних вимог до діяльності АТ на створення умов для розвитку фінансового ринку України.

По-перше, принципів вимоги до розмежування публічних і приватних АТ вказані у статті 5 Закону – це кількість акціонерів і характер розміщення акцій. У разі прийняття загальними зборами при-

ватного акціонерного товариства рішення про здійснення публічного розміщення акцій до його статуту вноситься відповідні зміни, у тому числі про зміну типу товариства – з приватного на публічне. Втім у Законі не прописано порядок дій приватного товариства в разі, якщо кількість його акціонерів перевищить 100, не передбачені санкції і термін, протягом якого потрібно змінити тип АТ.

У більшості діючих ЗАТ виникають проблеми із отриманням статусу приватного товариства за критерієм максимально дозваної чисельності акціонерів, оскільки такі товариства часто створювалися через викуп трудовими колективами в процесі приватизації, оренду з правом викупу або перетворення колективного підприємства у АТ. За цих умов існують пропозиції не поширювати обмеження кількісного складу акціонерів на закриті та відкриті товариства, створені до набрання чинності Законом України «Про акціонерні товариства» [16, с. 29].

Але ми не поділяємо такої точки зору, оскільки ЗАТ, які сформувалися у процесі роздержавлення власності та мають велику кількість акціонерів, за всіма ознаками є публічними компаніями і мають отримати відповідний статус.

По-друге, публічне товариство може залучати інвестиційний капітал у розвиток підприємства як від власних акціонерів, так і від невизначеного кола сторонніх інвесторів, тоді як приватне товариство обмежене, перш за все, фінансовими можливостями та бажаннями наявних акціонерів, а також вузького кола осіб, до яких може бути звернено приват-

Таблиця 1

#### Порівняльний аналіз основних вимог до публічних і приватних АТ

Основні вимоги	Публічні АТ	Приватні АТ
1. Кількісний склад	не обмежений	не більше 100 акціонерів
2. Розміщення акцій	публічне та приватне	виключно приватне
3. Ціна розміщення або продажу акцій	не нижча за ринкову (номінальну) вартість	
4. Купівля-продаж цінних паперів на фондовій біржі	обов'язкова	не може здійснюватись
5. Переважне право акціонерів на придбання акцій	відсутнє	може бути передбачено статутом
6. Придбання значного пакета акцій товариства	особа зобов'язана не пізніше ніж за 30 днів подати товариству письмове повідомлення про свій намір та оприлюднити його	
7. Голосування на загальних зборах акціонерів	Виключно з використанням бюлетенів	можливе шляхом відкритого голосування, використання бюлетенів
8. Обрання членів наглядової ради та ревізійної комісії	виключно шляхом кумулятивного голосування	Пропорційно або кумулятивним або го голосуванням
9. Зобов'язання щодо наявності власної веб-сторінки в мережі Інтернет	має	не має
10. Перевірка незалежним аудитором річної звітності	обов'язкова	не обов'язкова
11. Кворум загальних зборів	за умови реєстрації не менш як 60 % акціонерів	

Джерело: [6]

Таблиця 2

#### Призначення окремих типів розміщення акцій

Розміщення акцій			Призначення
публічне	первинне	основної емісії	отримання доступу до фондового ринку, як джерела отримання довгострокового капіталу; забезпечення ліквідності акцій компанії; підвищення кредитного рейтингу, престижу та загального статусу компанії, економічної безпеки її власників; отримання ринкової вартості компанії; можливість виходу частини власників з бізнесу та отримання відповідної винагороди
		додаткової емісії	підвищення капіталізації компанії та залучення інвестицій при збереженні суттєвого контролю за прийняттям управлінських рішень
	вторинне		отримання довгострокових фінансових ресурсів на підтримку свого розвитку
приватне			запобігання консолідації значних пакетів акцій в руках окремих інвесторів

Джерело: розроблено авторами за даними [4]

ну пропозицію. Істотними умовами, що мають бути враховані при визначенні типів розміщення акцій та особливостей кожного з них, є джерело походження акцій, що розміщуються (основна або додаткова емісія), коло інвесторів, що залучаються до процесу розміщення, наявність чи відсутність посередників тощо. Залежно від вищенаведених чинників, розміщення акцій типізоване у табл.2

Публічне розміщення (ІРО) спрямоване на широке коло інвесторів, які не прагнуть отримати контроль над компанією, тому нові акціонери є міноритарними та бажають лише отримання прибутку на інвестовані кошти [15]. Водночас варто підкреслити, що ефект масових ІРО виходить далеко за рамки конкретних підприємств-емітентів [5, с. 262]. Масові ІРО стимулюють економічне зростання країни, вони також є важливим фактором поступального розвитку фондового ринку, підвищення його ліквідності й капіталізації, розширення спектра фондочивих інструментів тощо. У сучасних умовах українські інститути спільного інвестування можуть стати ефективним інструментом накопичення грошових капіталів, обіг яких забезпечить гармонійний розвиток економіки, розбудову як фінансової, так і виробничої сфер національного господарства.

Вторинне публічне розміщення акцій виконується компанією, що вже є суб'єктом фондового ринку. Приватне розміщення здійснюється як суб'єктами фондового ринку, так і тими, що тільки намагаються вийти на ринок. Необхідною умовою приватного розміщення є високий кредитний рейтинг товариства та значний попит на його цінні папери. Емітент самостійно (або за допомогою андеррайтера) здійснює вибір потенційних інвесторів та пропонує їм взяти участь у розміщенні. У випадку, коли акції розповсюджуються виключно між акціонерами товариства, вони за своєю суттю близькі до свідомства, яке отримує кожен з учасників товариства з обмеженою відповідальністю після внесення своєї частки вкладу до статутного фонду. Таким чином, нівелюється різниця між приватним акціонерним товариством та товариством з обмеженою відповідальністю.

По-третє, АТ має розміщувати або продавати кожну акцію, яку воно викупило, за ціною не нижчою за її ринкову вартість, крім випадків, встановлених ст. 22 Закону [1]. АТ не має права розміщувати жодну акцію за ціною нижчою за її номінальну вартість. Основною проблемою, яка виникає у зв'язку з розміщенням акцій за ринковими цінами, є оподаткування емісійного доходу, сплаченого інвестором на користь емітента акцій. Згідно з підпунктом 5.3.7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2] на валові витрати інвестора-покупця акцій відноситься лише номінальна вартість. Водночас, норма пункту 7.6 статті 7 Закону [2] не розрізняє для цілей оподаткування місця, де були придбані акції – на первинному ринку у емітента, чи на вторинному ринку у попереднього власника. Указана проблема ускладнює емісійну діяльність публічних АТ, які мають офіційно визнану ринкову ціну акцій, що перевищує номінальну.

По-четверте, публічні компанії зобов'язані пройти процедуру лістингу та залишатися у біржовому реєстрі принаймні на одній фондовій біржі. При цьому Законом не визначено терміну, протягом якого має бути проведена процедура лістингу, та не встановлено відповідальність за її непроведення або делістинг. Публічне АТ зобов'язане повідомляти біржу, на якій воно пройшло процедуру лістингу, про: а) скликання загальних зборів, б) внесення змін до порядку денного загальних зборів: в) при-

йняття рішення про виплату дивідендів, г) прийняття рішення про припинення товариства шляхом поділу, виділення, перетворення, злиття або приєднання. В Україні лише незначна частина відкритих акціонерних товариств відповідають вимогам внесення до котирувального списку фондової біржі за першим і другим рівнем лістингу [3]. Мінімальні вимоги до емітента, акції якого відповідають другому рівню лістингу: термін існування – один рік; вартість чистих активів і ринкова капіталізація – 50 млн. грн.; щомісячне укладання та виконання 10 біржових контрактів із цінними паперами, їх середньомісячна вартість – 250 тис. грн. Емітенту рекомендується дотримуватися Принципів корпоративного управління, затверджених рішенням ДКЦПФР від 11.12.2003 № 571.

По-п'яте, стаття 7 Закону України «Про акціонерні товариства» містить загальне правило, згідно з яким акціонери, як і саме АТ, не мають переважного права на придбання акцій у інших акціонерів. Однак, в силу диспозитивного характеру вказаної норми, інше правило може бути закріплене у статуті приватного товариства. Такий підхід цілком узгоджується з принципами цивільного права та дозволяє захищати корпоративні права як акціонерів акціонерного товариства, так і самого товариства. Таким чином, питання, пов'язані з відчуженням акціонерами приватних АТ належних їм акцій, стали врегульовані на належному рівні.

По-шосте, закон забороняє консолідацію контрольного пакета акцій без відома інших акціонерів. Для того, щоб придбати пакет акцій розміром від 10 % і більше, необхідно за тридцять днів письмово сповістити про це АТ та Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку, а також опублікувати цю інформацію в офіційних друкованих органах. При цьому загальними зборами товариства може бути прийняте рішення про вжиття заходів, що перешкоджають придбанню значного пакета. Якщо придбання такого пакета відбулося, акціонери товариства отримують гарантоване право вимагати від його власника викупу належних їм акцій за ринковою вартістю. Слід зазначити, що подібний порядок придбання значного пакета передбачено законодавством багатьох країн світу, але він є принципово новим для України.

По-сьоме, на відміну від публічних, у приватних АТ немає обов'язкової вимоги голосування на загальних зборах акціонерів виключно з використанням бюлетенів для голосування.

**Висновки і пропозиції.** Порівняльний аналіз основних вимог до публічних і приватних акціонерних товариств дозволив визначити принципові відмінності у кількісному складі акціонерів, характері розміщення і обігу акцій:

1. Публічний тип акціонерного товариства повніше відповідає розпорошеній акціонерній власності, оскільки не обмежує відчуження акцій без згоди інших акціонерів, забезпечує захист інтересів міноритарних власників шляхом голосування на загальних зборах акціонерів із використанням бюлетенів, обрання членів наглядової ради та ревізійної комісії шляхом кумулятивного голосування. Прозорість діяльності публічного товариства забезпечується зобов'язанням щодо розкриття широкого переліку інформації та наявності власної веб-сторінки в мережі Інтернет, перевіркою незалежним аудитором річної фінансової звітності тощо.

3. Приватний тип акціонерного товариства найбільше виправдовує себе в умовах концентрованої акціонерної власності через виключно приватне розміщення акцій, переважне право акціонерів на



придбання акцій, створення умов для укладання договору між акціонерами, за яким виникають додаткові обов'язки.

4. Потребам розвитку фінансового ринку найбільшою мірою сприяє діяльність публічних акціонерних товариств, оскільки остання пов'язана із обов'язковою купівлею-продажем цінних паперів на фондовій біржі, проходженням процедури лістингу акцій, внесенням товариства у біржовий реєстр, розкриттям визначеної інформації перед фондовою біржею. Внаслідок цього слід очікувати більш потужного розвитку організованого (біржового) сегменту фондового ринку, який на поточний момент є менше розвиненим порівняно із позабіржовим.

5. Основні проблеми приведення акціонерних товариств України до публічного типу полягають у невідповідності їх цінних паперів біржовим вимогам, а до приватних – у перевищенні кількості акціонерів понад встановлену законодавчо. Втім, поширення положень Закону України «Про акціонерні товариства» на усі підприємства, як діючі до його прийняття, так і новостворені, оцінюємо позитивно. Це стимулюватиме підприємства проводити

якісні та кількісні зміни, підвищити свою активність і бути конкурентоспроможними на фондовому ринку.

6. Для попередження незрозумілих ситуацій у Законі України «Про акціонерні товариства» доцільно визначити порядок дій приватного товариства в разі, якщо кількість його акціонерів перевищить 100, санкції і термін для зміни типу на публічний. Для публічних товариств доцільно прописати термін, протягом якого має бути проведено процедуру лістингу, та встановити відповідальність за її ігнорування або делістинг.

7. У податковому законодавстві доцільно дозволити відносити на валові витрати виплату емісійного доходу інвестором на користь емітента корпоративних прав у разі придбання акцій за ринковою ціною, що усуне частину штучних перешкод на шляху руху фінансових інвестицій, посилить стимулюючу функцію системи оподаткування та її позитивний вплив на економіку. Метою подальших досліджень є визначення причин рейдерства на фінансовому ринку України та вироблення заходів щодо його подолання.

### Список літератури:

1. Про акціонерні товариства: закон України № 514-VI від 17.09.2008 р. [Текст] / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 50-51. – Ст. 384.
2. Про оподаткування прибутку підприємств: закон України № 334/94-ВР від 28.12.1994 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <<http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1086.383.136&nobreak=1>>.
3. Про затвердження Положення про функціонування фондових бірж: рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України від 19.12.2006 № 1542 [Електронний ресурс] / Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України. – Режим доступу: <<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0035-07>>.
4. Бірюков, В. І. Аналіз деяких дискусійних питань акціонерних правовідносин [Текст] / В. І. Бірюков // Часопис Київського університету права. – 2009. – № 2. – С. 137-141.
5. Горбань, В. Б. Механізм функціонування інститутів спільного інвестування в аспекті первинного розміщення акцій [Текст] / В. Б. Горбань, І. В. Хома // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Сер. Менеджмент. – 2007. – Вип. 606. – С. 257-262.
6. Гришина, І. І. Сутність відповідальності учасників акціонерних правовідносин [Текст] / І. І. Гришина // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2009. – Вип. 45. – С. 26-33.
7. Дорош, О. Б. Аудит та внутрішній контроль фінансових операцій з акціонерним капіталом [Текст] / О. Б. Дорош // Науковий вісник Ужгородського університету. – Сер. Економіка. – 2010. – Вип. 29. – Ч.2. – С. 228-231.
8. Жорнокуй, Ю. М. Закон України «Про акціонерні товариства»: позитивні та проблемні аспекти [Текст] / Ю. М. Жорнокуй // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2010. – Вип. 48. – С. 32-40.
9. Жук, В. М. Методичні рекомендації з реорганізації акціонерних товариств: правовий та обліковий аспекти [Текст] / В. М. Жук, А. М. Морозова, Л. С. Стецюк // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 3. – Режим доступу: <[http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Oif\\_apk/2009\\_3/met\\_rek.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_3/met_rek.pdf)>.
10. Захаренко, Н. О. Інститут цивільно-правової відповідальності підприємницьких господарських товариств як одна із форм реалізації правосуб'єктності юридичних осіб [Електронний ресурс] / Н. О. Захаренко // Правове регулювання економіки. – 2009. – Режим доступу: <[http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pre/2009/index.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pre/2009/index.htm)>.
11. Карпенко, Г. В. Нормативно-правове забезпечення корпоративного управління: проблема залучення інвестицій на вітчизняні підприємства [Текст] / Г. В. Карпенко, А. П. Данькевич // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 39-46.
12. Коваленко, О. І. Правові та організаційно-фінансові питання регулювання та захисту корпоративних інтересів суб'єктів господарювання в акціонерних товариствах [Текст] / О. І. Коваленко, Н. О. Коваленко // Правничий вісник Університету «КРОК». – 2009. – № 4. – С. 107-119.
13. Лупенко, Ю. В. Напрями удосконалення нормативно-правового регулювання ринку цінних паперів України [Текст] / Ю. В. Лупенко // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 1 (46). – С. 91-98.
14. Ногінова, Н. М. Особливості функціонування акціонерних товариств відкритого та закритого типу [Текст] / Н. М. Ногінова // Науковий вісник НТЛУ. – 2005. – Вип. 15.1. – С. 258-264.
15. Родіонов, О. В. Аналіз існуючих підходів та методик залучення фінансових інвестицій підприємствами [Електронний ресурс] / О. В. Родіонов // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. – 2009. – № 6. – Режим доступу: <[http://www.nbuv.gov.ua/Portal/chem\\_biol/nvlnau/Ekon/2009\\_6/articles/O.V.\\_Rodionov.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2009_6/articles/O.V._Rodionov.pdf)>.
16. Федоренко, А. Актуальні проблеми залучення інвестиційного капіталу в корпоративний сектор економіки [Текст] / А. Федоренко // Вісник ТНЕУ. – 2009. – № 1. – С. 20-30.

Лозовский А.Н., Дышкантюк Д.С.

Винницкий торгово-экономический институт

Киевского национального торгово-экономического университета

## МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЧАСТНЫХ И ПУБЛИЧНЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ: ОТЛИЧИЯ И ПРОБЛЕМЫ

### Аннотация

Проведено сравнительный анализ содержания нормативно-правового регулирования деятельности частных и публичных акционерных обществ, установлены прогрессивные достижения и недостатки. Предоставлена оценка влияния действующего механизма функционирования акционерных обществ на развитие финансового рынка Украины. **Ключевые слова:** частные, публичные, акционерные общества, механизм, функционирование, законодательство, финансовый рынок.

Lozovsky A.N., Dushkantuk D.S.

Vinnitsa Trade and Economic Institute

Kyiv National Trade and Economic University

## MECHANISM OF FUNCTIONING OF PRIVATE AND PUBLIC JOINT-STOCK SOCIETIES: DIFFERENCES AND PROBLEMS

### Summary

The comparative analysis of the content of standard and legal regulation of activity of private and public joint-stock companies, progressive achievements and shortcomings are established. The assessment of influence of the operating mechanism of functioning of joint-stock companies on development of the financial market of Ukraine is provided.

**Keywords:** privat, public, joint-stock companies, mechanism, functioning, legislation, financial market.

УДК 65.011.3(045)

## ОСНОВНИ МЕТОДИ ОЦІНКИ РІВНЯ РИЗИКІВ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Лозовський О.М., Шевчук О.О.

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті описано вплив ризиків у процесі управління підприємством. Проаналізовано основні методи оцінювання ризиків. Запропоновано комбіноване оцінювання ризикового середовища функціонування підприємств статистичними та експертними методами.

**Ключові слова:** ризик, оцінка ризику, рівень ризику, кількісні методи оцінки ризику, якісні методи оцінки ризику.

**Постановка проблеми.** Вітчизняні підприємства змушені здійснювати діяльність, пов'язану з подоланням мінливості та невизначеності. Це пояснюється неоднозначністю тенденцій економічного розвитку, нестабільністю механізму ринкового регулювання тощо. Відсутність повної інформації, існування суперечливих тенденцій, елементи випадковості та інші риси господарювання обумовлюють неможливість прогнозування процесу управління, оскільки велика частина управлінських рішень на підприємстві приймається в умовах невизначеності і ризику.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** За останній період поступово збільшується кількість наукових досліджень і публікацій як зарубіжних, так і вітчизняних науковців та практиків з ризик-менеджменту, таких як Т. Андерсен, Т. Бедфорд, Д. Галай, Е. Гріффін, Х. Грюнінг, А. Дамодаран, А. Заман, Дж. Кальман, І. М. Посохов, О. А. Коновалова, Н. Г. Мехеда, Р. Х. Краль, В. Г. Кабанов, О. І. Марченко, О. А. Зоріна, К. І. Тарасова, Р. О. Піскунов та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Невід'ємною складовою процесу

оцінки будь-якої діяльності та перспектив розвитку є оцінювання ризиків. Питання оцінки та прогнозування ризикового середовища діяльності досі є актуальним, а тому вимагає постійних досліджень.

**Метою статті** є дослідження наукових розробок щодо проблеми впливу ризику та найбільш поширених методів оцінки ризиків при здійсненні господарської діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розробка ефективної системи управління на основі механізму оцінки ризиків для сучасних підприємств стає вельми актуальним завданням розвитку теорії управління ризиками. Особливо це важливо для ведення бізнесу в умовах соціально-економічної і політичної нестабільності середовища функціонування таких об'єктів.

Грамотна оцінка ризиків дозволяє керівникам організації якісно і кількісно виміряти ступінь відхилення результатів, а також виявити фактори ризику по кожному з напрямків діяльності та їх комплексу.

Тому, механізм оцінки ризиків – це складова механізму управління як інтегральна, динамічно

функціонуюча система, спрямована на виявлення, вимірювання ризиків у процесі ведення комплексу операційної, фінансової та інвестиційної діяльності сучасними виробничими системами [3].

За результатами проведеного дослідження Cass Business School, яка належить до City University London, спільно з асоціацією управління ризиками Airmic проаналізувало дані двадцяти трьох компаній, чий статки до кризи склали більше 6 млрд. доларів США і яким під час кризи довелося пережити надзвичайно складні часи, що мало не призвели до їх повного зникнення. Серед цих компаній і такі імена, як AIG, Arthur Andersen, BP, Northern Rock та Cadbury Schweppes.

Шість із досліджуваних компаній «провалилися» (три змогли вижити тільки завдяки державній підтримці). У 16 випадках компанії або їхні топ-менеджери персонально понесли фінансову відповідальність. У чотирьох випадках менеджери отримали судові вироки. Більшість компаній та їхніх акціонерів пережили непоправні фінансові та репутаційні втрати. Близько двадцяти генеральних директорів та голів рад у результаті втратили свої повноваження. Так, наведено сім основних причин, що стали ключовими і призвели до кризи за даними дослідження (рис. 1).



Рис. 1. Причини недооцінювання ризиків корпорацій за результатами дослідження Cass Business School (власна розробка)

Ці ризики є критичними з точки зору безпеки, репутації та витривалості бізнесу, а також його здатності ефективно використовувати інформацію. Цікаво те, що ці ризики часто виявляються очевидними для кожного в організації, окрім, власне, її лідерів та керівництва [5].

Механізм оцінки ризиків вимагає виділення функціональних етапів, які включають якісний і кількісний вимір ризиків.

Якісна оцінка ризиків передбачає ідентифікацію і чітку класифікацію. У зв'язку з цим аналіз економічної літератури свідчить про різноманітність підходів до класифікації ризиків та одночасній відсутності загальноприйнятних ознак класифікації.

Кількісне вимірювання ризиків враховано при формуванні механізму їх оцінки. Вибір методики кількісної оцінки ризиків сучасних виробничих систем пов'язаний з умовами її проведення. Для них характерно двостороннє взаємодія з зовнішнім середовищем, однак ступінь цього впливу різна.

На думку Коновалової О. А., для сучасних підприємств доцільно проводити оцінку за двома напрямками. Перше напрям передбачає проведення оцінки ризиків для внутрішніх цілей управління і у власних інтересах. Це дає керівництву можливість знати, як впливає зовнішнє середовище на ведення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

За допомогою даного етапу оцінки соціально-економічної системи зможуть проаналізувати фактори ризику, ідентифікувати існуючі ризики, кількісно їх виміряти і визначити інтенсивність впливу зовнішнього середовища на планово-прогностичні показники діяльності.

Для кількісного виміру ризику автор вводить поняття «волатильність» (від англ. «непостійність, мінливість, змінність»). Сильна залежність діяльності виробничих організацій від зовнішнього середовища призводить до мінливості величини ризику, а висока швидкість її динаміки – до мінливості ризику. Наслідком цього виступає волатильний характер ризиків сучасних виробничих систем.

Волатильність ризику залежить не тільки від умов зовнішнього середовища, але і від видів діяльності організації: ризики інвестиційної діяльності прийнято вважати високоволатильним, фінансової – середньо-волатильним, а операційної – низьковолатильним. Тому ризик буде розраховуватися наступним чином:

$$R_i = \sum k_i \times V_i, \quad (1)$$

де  $R_i$  – величина  $i$ -го ризику;

$k_i$  – позиція ризику в лінгвістичному трактуванні;

$V_i$  – ступінь волатильності  $i$ -го ризику.

Другий напрямок сприяє проведенню оцінки ризиків виробничих систем з високим ступенем екстернальності (від лат. *externus* «зовнішній»). Це важливо з огляду на те, що керівництву таких організацій важливо знати, як ведення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності впливає на динаміку зовнішнього середовища. За допомогою даного етапу оцінки компанії зможуть кількісно виміряти ступінь власного тиску на навколишнє середовище. Дані оцінки полегшать вибір стратегії і тактики їх поведінки по відношенню до зовнішнього середовища.

У цих цілях автор використовує функцію нечіткої математичної логіки:

$$V = f(U_{пр}, U_{інф}, U_{б}), \quad (2)$$

де  $V$  – функція оцінки ризику сучасної виробничої системи;

$U_{пр}$  – нечітка ступінь прибутку сучасної виробничої системи;

$U_{інф}$  – нечітка ступінь інформованості сучасної виробничої системи;

$U_{б}$  – нечітка ступінь безпеки сучасної виробничої системи [2, с. 90-92].

У дослідженнях Посохова І. М. виділено наступну групу методів, що дозволяють провести кількісну оцінку ризику:

1) статистичні методи (однофакторні, багатофакторні): модель Марковіца; Risk Metrics, Value at Risk (VaR);

2) розрахунково-аналітичні методи: перевірка стійкості показників і виявлення граничних значень параметрів, оцінка на основі аналізу фінансових показників діяльності корпорації (на основі фінансового аналізу і розрахунку коефіцієнтів), визначення точки беззбитковості; аналіз чутливості, побудова дерева рішень, коригування параметрів, експертні методи, імітаційне моделювання, метод Монте-Карло, аналіз сценаріїв тощо;

3) метод експертних оцінок.

Статистичні методи ґрунтуються на дослідженні статистики збитків у діяльності корпорацій, визначенні частоти виникнення і конкретного рівня збитків і прогнозуванні ймовірності збитків. Вони розглядаються стосовно поняття зон і меж ризику. Точки, що визначають рівень збитків і ймовірність появи цих збитків, описуються за допомогою ста-

тистичного аналізу досить великого масиву даних. Основою цієї групи методів є розрахунок коефіцієнта варіації, середньоквадратичного відхилення та дисперсії.

Подальший розвиток цієї групи методів привів до розробки методу «дерева рішень», який використовується для оцінки ризиків рішень, що мають певну кількість варіантів розвитку. Метод варіації параметрів управлінського рішення дозволяє досліджувати взаємозв'язки, які існують між пояснюючими і результируючими змінними шляхом зміни перших. Метод сценаріїв припускає розробку оптимістичного, песимістичного і найбільш ймовірного варіанту реалізації події з розрахунком усіх результируючих показників.

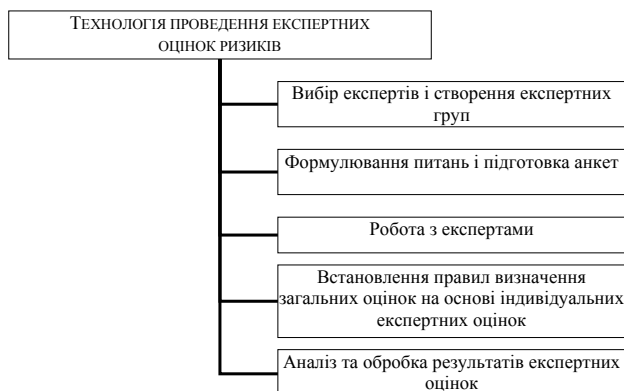


Рис. 2. Технологія проведення експертних оцінок ризиків корпорацій [4]

Сьогодні активно використовуються методи експертних оцінок, які необхідні для вирішення складних завдань оцінки, коли масив інформації досить обмежений або коли фактори складно виразити кількісно. Однак необхідно враховувати суб'єктивізм оцінок експертів, тобто певну ймовірність отримання неточних, приблизних, результатів. Результати аналітичної, статистичної та експертної оцінок ризиків є основою для управління ризиками підприємств. Технологію проведення експертних оцінок ризиків наведено на рис. 1 [4, с. 212-214].

Тарасова К. І. підкреслює важливість таких кількісних методів оцінки ризиків як статистичний метод, метод аналізу доцільності витрат, метод експертних оцінок, аналітичний метод та метод використання аналогів.

Метод аналізу доцільності витрат ґрунтується на тому, що ступінь ризику різних напрямів діяльності одного і того ж підприємства та ступінь ризику по окремих елементах витрат усередині одного і того ж напрямку діяльності підприємства неоднакова.

Визначення ступеня ризику шляхом аналізу доцільності витрат орієнтоване на ідентифікацію потенційних зон ризику. Для цього стан за кожним з елементів витрат поділяється на області ризику, що є зоною загальних витрат, у межах яких конкретні витрати не перевищують граничного значення встановленого рівня ризику: область абсолютної стійкості; область нормальної стійкості; область нестійкого стану; область критичного стану; область кризового стану.

Аналіз економічної літератури, присвяченої проблемам оцінки ступеня ризику за допомогою аналітичного методу, показує, що його сутність до-

цільно звести до декількох взаємозалежних етапів:

- визначення ключового параметра, щодо якого здійснюється оцінка конкретного напрямку діяльності підприємства та відбір чинників, що впливають на діяльність підприємства і на сам ключовий параметр;

- побудова діаграми залежності обраних результируючих показників від величини вихідних параметрів;

- визначення критичних значень ключових параметрів;

- визначення можливих засобів підвищення ефективності та стабільності роботи підприємства з огляду на отримані критичні значення параметрів та чинників, які впливають на них.

Наступний метод – метод аналогів – зазвичай використовують у тому випадку, коли інші методи оцінки ризику неприйнятні. Використання цього методу є найбільш корисним, коли необхідно виявити ступінь ризику будь-якого інноваційного напрямку діяльності підприємства за умови відсутності бази для порівняння. Сутність методу полягає в тому, що при аналізі ступеня ризику певного напрямку підприємницької діяльності доцільно використовувати дані про розвиток аналогічних напрямків у минулому [6, с. 368, 370-371].

Зоріна О. А. виділяє такі основні групи методів аналізу ризиків: комплексний, систематичний, статистичний, аналітичний, метод експертних оцінок, метод оцінки фінансової стійкості, рейтинговий, нормативний, фундаментальний, модель аналогів.

На думку автора дослідження існуючих на сучасному етапі розвитку методів оцінки ризику дає змогу стверджувати, що вони не вирішують одного з головних питань, яке стоїть перед суб'єктом ризику: оцінки в умовах обмеженості інформаційного контуру з урахуванням індивідуальних особливостей певної ситуації. Необхідним є введення групи індикаторів нееконічного характеру. Цими іншими індексами ризиків є галузеві (макроекономічні) і технічні індекси. Ці типи індексів володіють рядом переваг, вони засновані на кількісно і якісно кращих даних, які ефективніше взаємно ув'язуються за допомогою математичних моделей і комп'ютерної обробки даних [1, с. 223-228].

На нашу думку, найефективнішими методами оцінки ризику є кількісні: статистичний і метод експертних оцінок. Їхнє поєднання дає високий рівень об'єктивності впливу мінливого зовнішнього середовища на управління господарською діяльністю підприємства.

**Висновки і пропозиції.** Основне призначення оцінки ризику – дати підприємцям необхідні дані для прийняття рішень про доцільність участі у тому чи іншому проекті й передбачити заходи для захисту від можливих фінансових втрат.

При кількісному аналізі ризику можуть бути використані різні методи оцінювання. Чим досконалішими є методи кількісної оцінки, тим меншим стає чинник невизначеності.

Однак проведений аналіз наявних методів оцінки ризиків, які певною мірою знаходять застосування у підприємницькій діяльності, свідчить про серйозну необхідність подальшої їх розробки. Жоден з розглянутих методів не є універсальним і лише їх комбінування може дозволити оцінити ризики, що впливають на господарюючий суб'єкт, з достатнім ступенем точності.



**Список літератури:**

1. Зоріна О. А. Методи аналізу фінансових ризиків / О. А. Зоріна // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 2(20). – С. 221-229.
2. Коновалова Е. А. Формирование механизма оценки рисков в современных производственных системах / Е. А. Коновалова // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8. – С. 88-93.
3. Мехеда Н. Г. Основні методи нейтралізації фінансових ризиків на підприємстві / Н. Г. Мехеда, Р. Х. Краль. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/>
4. Посохов І. М. Дослідження методів оцінки ризиків корпорацій / І. М. Посохов // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2(15). – С. 211-217.
5. Провали великих корпорацій та ризики самообману // Інтернет-портал для управлінців. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/news/>
6. Тарасова К. І. Методологічні засади кількісної оцінки ризиків / К. І. Тарасова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія» серія «Економіка». – 2013. – С. 367-372.

**Лозовский А.Н., Шевчук О.А.**

Винницкий торгово-экономический институт

Киевского национального торгово-экономического университета

**ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РИСКОВ  
В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ****Аннотация**

В статье описано влияние рисков в процессе управления предприятием. Проанализированы основные методы оценки рисков. Предложена комбинированная оценка рисков среды функционирования предприятий статистическими и экспертными методами.

**Ключевые слова:** риск, оценка риска, уровень риска, количественные методы оценки риска, качественные методы оценки риска.

**Lozovsky A.N., Shevchuk O.A.**

Vinnitsa Trade and Economic Institute

Kyiv National Trade and Economic University

**BASIC METHODS OF ESTIMATING LEVEL OF RISKS  
IN THE PROCESS OF ENTERPRISE MANAGEMENT****Summary**

The effects of the risks in the process of enterprise management were described in the article. The basic methods of risk assessment were analyzed. The combined assessment of risk environment for the functioning of enterprises by statistical and expert methods was proposed.

**Keywords:** risk, risk assessment, risk level, quantitative methods of risk assessment, qualitative methods of risk assessment.

УДК 658 (045)

**ВПЛИВ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩ  
НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ****Лозовський О.М., Юрчук Я.О.**

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Досліджено фактори зовнішнього середовища, які впливають на організацію в сучасних умовах. Визначено головні елементи внутрішнього середовища організації. Виявлено взаємозв'язок між факторами внутрішнього та зовнішнього середовища.

**Ключові слова:** зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, управління, підприємство, ефективність.

**Постановка проблеми.** Актуальність дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства зумовлена тим, що підприємство, як відкрита система, функціонує і розвивається завдяки наявності в ній певних елементів, які дають можливість своєчасно і адекватно реагувати на сигнали зовнішнього оточення. Ці еле-

менти і складають її внутрішнє середовище. Чим краще розвивається внутрішнє середовище підприємства, тим більших досягнень можна очікувати в кінцевому результаті.

Однією з важливих характеристик функціонування підприємства є його взаємозв'язок із зовнішнім середовищем. Сьогоднішні зміни в зовнішньому

світі примусили звернути на зовнішнє середовище ще більшу увагу, ніж коли-небудь.

Щодо внутрішнього середовища підприємства, то його аналіз має здійснюватися з урахуванням тенденцій, що склалися в зовнішньому середовищі. У процесі цього аналізу перевіряється вся система господарювання підприємства та окремих його підсистем щодо реалізації можливостей, які зовнішнє середовище надає підприємству.

**Аналіз попередніх досліджень.** З метою дослідження питання щодо складу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, їх впливу на ефективність управління підприємством вивчені праці таких авторів, як Р.З. Вечерковські, О.С. Віханський, Й.С. Завадський, П.В. Журавльов, І.І. Мазур, А.І. Наумов, Н.Г. Ольдерогге, Г.В. Осовська, О.А. Осовський, З.П. Румянцева, Р.С. Сегедов, В.Д. Шапіро, В.Г.Янчевський та ін. Аналіз праць зазначених авторів показав, що в управлінській науці на сьогоднішній день розглядається багато різноманітних чинників, що впливають на ефективність управління підприємством. Однак однозначності в поглядах щодо їх складу серед різних авторів не існує. Крім того, потрібно виявити взаємозв'язок між внутрішніми та зовнішніми факторами та сформулювати алгоритми їх активізації.

**Мета статті.** Метою статті є дослідження сучасних наукових положень щодо сутності внутрішнього та зовнішнього середовища, їх складових та впливу на ефективність управління підприємством.

**Виклад основного матеріалу.** Для того, щоб визначити та реалізувати стратегію поведінки організації, керівництво повинно мати поглиблене уявлення як про внутрішнє середовище організації, її потенціал та тенденції розвитку, так і про тенденції розвитку зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище організації є джерелом одержання організацією ресурсів, необхідних для її існування.

Постійний моніторинг факторів середовища становитиме основу для прийняття своєчасних управлінських (у першу чергу стратегічних) рішень стосовно того або іншого впливу зовнішнього середовища.

Найбільш серйозну увагу необхідності врахування впливу зовнішнього середовища на організацію приділяли представники системного підходу в менеджменті [2]. На основі системної концепції організація уявлялася як система (цілісність), що має велику кількість зв'язків із середовищем. Аналізуючи даний підхід можна сказати, що в кожній конкретній ситуації найбільш прийнятний метод управління визначається певними (конкретними) факторами внутрішнього і зовнішнього середовища організації. Таким чином, організація повинна реагувати на зміни зовнішнього середовища, тому що вони впливають на успішність її діяльності.

Враховувати всі фактори зовнішнього середовища неможливо, тому що вони варіюються в залежності від динаміки середовища. Тому керівництво має обмежити врахування зовнішнього середовища тими аспектами, які є вирішальними для успіху організації. На нашу думку такими факторами є споживачі, конкуренти, урядові установи, постачальники, фінансові організації, джерела трудових ресурсів. Прийнято розрізняти сили прямого і опосередкованого зовнішнього впливу на організацію.

Середовище прямого впливу включає фактори, які безпосередньо впливають на операції організації. Це постачальники, споживачі, конкуренти, трудові ресурси, закони, державне регулювання (рис. 1).

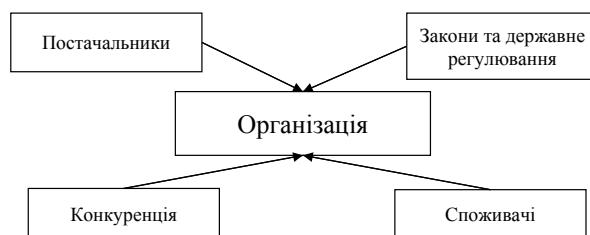


Рис. 1. Зовнішнє середовище прямого впливу

Джерело: [2]

До середовищем опосередкованого впливу ми можемо віднести фактори, які можуть не справляти прямого негайного впливу на операції організації, але все ж таки позначаються на них. Це стан економіки, науково-технічний прогрес, соціокультурні та політичні зміни, вплив групових інтересів, суттєві для організації події в інших країнах (рис. 2).

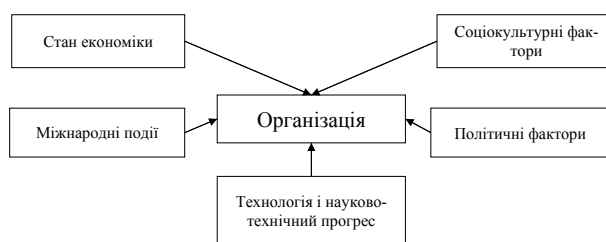


Рис. 2. Зовнішнє середовище опосередкованого впливу

Джерело [2]

Варто відзначити політичну ситуацію, яка склалася в Україні на сьогодні. Безумовно вона впливає на функціонування будь-якого підприємства і, здебільшого, цей вплив є негативним. Такий стан погіршує активність споживачів, є загроза збою постачання ресурсів, або втрати деяких постачальників.

Не можливо обійтись без аналізу внутрішнього середовища організації, який дає змогу виявити ті можливості, той потенціал, на який може розраховувати організація для досягнення своїх цілей.

У літературі існують різні підходи стосовно питання про структуру чинників внутрішнього середовища підприємства:

М. Мескон розглядає п'ять змінних – цілі, завдання, структуру, технологію, персонал [3]. З.Румянцева, У. Алешникова виділяють – структуру, культуру і ресурси, деякі автори, говорячи про внутрішнє середовище підприємства, проводять аналіз його потенціалу – управлінського, виробничого економічного.

Д. Б.Чупров як елементи внутрішнього середовища організації виділяє мету, структуру, технологію, фінанси, управління, персонал, комунікацію.

Дж. Пірсон і Р. Робертсон виділили ключові сфери внутрішнього середовища, рекомендовані для виявлення сильних і слабких сторін організації: кадри, організація загального управління, виробництво, маркетинг, фінанси обліку. Аналіз цих факторів дозволяє скласти уявлення внутрішню середовищу організації її сильних і слабкі сторони. [1]

На мою думку, найкраще внутрішнє середовище організації характеризують такі його елементи як: цілі, завдання, структуру, технологію, персонал. Розглянемо докладніше ці елементи організації.

Визначаючи загальне значення цілей організації можемо сказати, що це запрограмований результат, заради якого здійснюється управлінський процес.

Наприклад: при плануванні керівництво розробляє цілі і доводить їх до працівників. Саме організацію можна розглядати як за-сіб досягнення цілей.

Структура – це логічні взаємозв'язки рівнів управління та функціональних ді-лянок, що дозволяють ефективно досягти цілей організації. Складовими частинами структури управління є ланка, ступінь (рі-вень), зв'язок [3].

Ще одним фактором внутрішнього се-редовища є завдання організації, тобто ро-бота, серія робіт або частина роботи, яка має виконуватись певним способом у певні строки. З технічної точки зору, завдання приписуються не працівнику, а його посаді.

Ми пропонуємо розділити завдання ор-ганізації на три категорії:

- 1) робота з людьми;
- 2) робота з предметами (машинами, си-ровиною, інструментами);
- 3) робота з інформацією.

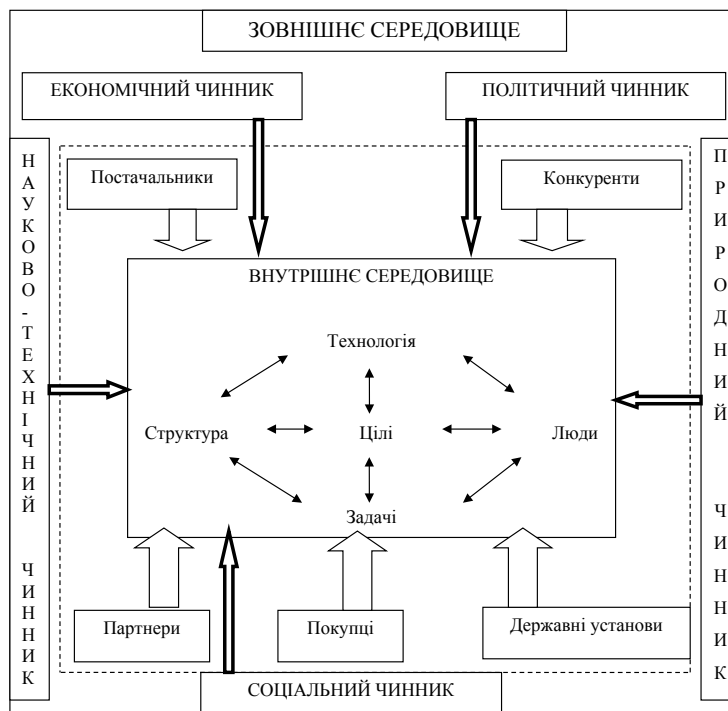
Технологію, як фактор внутрішнього середовища можна охарактеризувати як сполучення кваліфікаційних навичок, об-ладнання, інфраструктури, інструментів, відповідних технічних завдань для здій-снення бажаних перетворень у матеріа-лах, інформації, людях. Технологія тісно пов'язана з конкретними завданнями, ви-конання яких включає використання конкретної технології як засобу перетворення матеріалу, який на вході потрапляє у форму, одержувану на виході. Таким чином, технологія є процесом, який дозво-ляє здійснити таке перетворення. При цьому вона нерозривно пов'язана з промисловою революцією, стандартизацією та механізацією, застосуванням конвеєрних складських ліній. Використання стан-дартів значно зменшує вартість виробництва та ре-монтних робіт [3].

Жодна технологія не може бути корисною і жо-дне завдання не можна виконати без співпраці лю-дей, які є центральним фактором будь-якої моделі управління. Для успішного управління керівники повинні вивчати особливості поведінки окремих осіб і груп людей. Аспектами індивідуальної поведінки особистості, які мають найбільше значення для ке-рівника, є:

- здібності;
- обдарованість;
- потреби;
- сподівання;
- сприйняття;
- точка зору;

**Список літератури:**

1. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства : Навч. посібник / М.Г. Грещак – К. : КНЕУ, 2011. – 228 с.
2. Лопатовський В.Г. Аналіз зовнішнього середовища підприємства : характерні риси та перспективи проведення. / В. Г. Лопатовський //Хмельницький національний університет, Вісник, випуск 2, ст. 179-184.
3. Мескон М. Основи менеджменту / М. Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоурі: Пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
4. Особливості аналізу зовнішнього середовища в умовах України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.djerelo.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=4471&Itemid=313](http://www.djerelo.com/index.php?option=com_content&task=view&id=4471&Itemid=313).



**Рис. 3. Карта системи «організація – зовнішнє середовище»**

Джерело [4]

– цінності.

Між внутрішнім і зовнішнім середовищем під-приємства існує взаємозв'язок (рис. 3) [4]. Це по-яснюється тим, що підприємство є відкритою сис-темою. Тісний зв'язок внутрішнього і зовнішнього середовищ дає змогу організації зменшити нега-тивний вплив їх елементів на себе, а також збільшити свої можливості.

Можна сказати, що між факторами внутрішньо-го і зовнішнього середовища існує не лише зв'язок, але й взаємовплив факторів один на одного.

**Висновки.** Отже, будь-яке підприємство пере-буває і функціонує у середовищі. Аналіз зовніш-нього та внутрішнього середовища є обов'язковим елементом стратегічного аналізу розвитку підпри-ємства. В процесі функціонування економічна сис-тема підприємства повинна протистояти (зберіга-ти певний стан і розвиватися) своєму оточуючому середовищу та знаходитися з ним у рівновазі. А складові внутрішнього середовища повинні функ-ціонувати враховуючи нестабільність зовнішнього середовища, динамізм його факторів та перетворю-вати загрози які існують у зовнішньому середовищі на можливості.

**Лозовский А.Н., Юрчук Я.А.**

Винницкий торгово-экономический институт

Киевского национального торгово-экономического университета

## **ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

### **Аннотация**

Исследованы факторы внешней среды, которые влияют на организацию в современных условиях. Определены главные элементы внутренней среды организации. Обнаружена взаимосвязь между факторами внутренней и внешней среды.

**Ключевые слова:** внешняя среда, внутренняя среда, управление, предприятие, эффективность.

**Lozovsky A.N., Yurchuk Y.A.**

Vinnitsa Trade and Economic Institute

Kyiv National Trade and Economic University

## **INFLUENCE OF FACTORS EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT AT THE EFFICIENCY OF COMPANIE**

### **Summary**

Studied environmental factors that affect the organization in today's environment. Identifies the key elements of the internal environment of the organization. The interrelation between factors internal and external environment.

**Keywords:** external environment, internal environment management, enterprise performance.

УДК 339.5

## **ПЕРСПЕКТИВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

**Люзе М.В., Окландер М.А.**

Одеський національний політехнічний університет

У статті розглянуто основні причини застосування диверсифікації в умовах інтеграції. Оцінено рівень відносин України з міжнародними організаціями, а також стратегії та ризики диверсифікації для неї. Досліджені перспективи проведення диверсифікаційної політики підприємств.

**Ключові слова:** диверсифікація, інтеграція, стратегія, поділ праці, синергія.

**Постановка проблеми.** Україна – відносно нова держава, економіка якої не досить потужна, аби конкурувати з провідними країнами зі сталим економічним та політичним розвитком. Та завдяки вдалому географічному розташуванню, наявним власним ресурсам, Україна приймає активну участь в світових інтеграційних процесах. Її інтеграція в міжнародну економічну систему дозволяє зараз та в майбутньому досягти як економічного так і соціального добробуту, що дасть можливість не тільки бути відомою в міжнародному середовищі, а й мати певний вплив на розвиток світової економіки, суспільства. Участь України в таких організаціях як, наприклад, ООН, СОТ сприяє встановленню тісних дипломатичних зв'язків з країнами-партнерами та конкурентами.

Через низку факторів інтернаціоналізація української економіки ускладнюється:

- відносна «закритість» української економіки;
- посилення конкуренції на міжнародних товарних ринках;
- первинність ролі інновацій та гарантій якості, що спричиняє підвищення вимог споживачів до товару, який пропонується;
- відходження цінного фактору на другий план;
- протекціонізм західних країн та в той же час

висока конкуренція серед пострадянських країн-виробників та ін.

Диверсифікація вітчизняного виробництва дасть можливість розширити та втримати свої позиції на світовому ринку у вищезазначених умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З точки зору здатності до взаємовигідного інтегрування можна стверджувати, що до інтеграційних процесів по-справжньому готові розвинуті країни. В аграрних країнах потенціал взаємної торгівлі невеликий, у нафтодобувних він ще менший. Структура виробництва в таких країнах подібна, у зовнішній торгівлі вони не доповнюють одна одну, а конкурують між собою. Незначні також і можливості взаємної торгівлі країн, що виробляють неенергетичні мінеральні ресурси, хоча за рівнем техніко-економічного розвитку вони стоять вище перших двох груп. Масштаби взаємної торгівлі вищі у країнах, в експорті яких більшу питому вагу займають готові вироби [4]. Сучасний світовий економічний розвиток характеризується двома головними тенденціями. З одного боку, зростають, посилюються і домінують процеси міжнародної економічної інтеграції. Міжнародна економічна інтеграція як явище характеризується відсутністю будь яких форм дискримінації іноземних партнерів у кожній із національних



економік, а як процес виявляється в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами різних країн. А з іншого боку дані процеси проходять не прямолінійно, оскільки поряд з інтеграційними процесами в окремих регіонах світу мають місце й дезінтеграційні процеси, що викликані політичними, національними та релігійними причинами.

Сучасні особливості процесів МЕІ

- динамізм у розвитку;
- нерівномірність (за регіонами, рівнем розвитку);
- розвиток поряд з дезінтеграцією;
- формування реальних умов розвитку світової економічної інтеграції

Дослідники відзначають, що у сучасному світі інтеграція та дезінтеграція розвиваються асинхронно, як два різноспрямовані процеси. При цьому дезінтеграційні явища і процеси можуть мати не тільки локальний характер (провінції Квебек у Канаді, Шотландія та Уельс у Великобританії, Корсика у Франції, Каталонія та Країна Басків в Іспанії, Фламандці-Валони у Бельгії, північ-південь в Італії, роз'єднання Чехословаччини на дві держави, розпад Югославії на декілька держав, дезінтеграційні тенденції у Південній Азії, Росії тощо), але і глобальний (розпад Радянського Союзу, Ради економічної взаємодопомоги). На даний час утворилося кілька регіональних угруповань – це Європа, Близький Схід, Південно-Східна Азія, Азіатсько-Тихоокеанський регіон [6].

Політична незалежність України є підґрунтям створення міцних правових і економічних засад ефективної інтеграції України до глобальних міжнародних економічних процесів.

Для ефективної й організаційно оформленої інтеграції України в сучасні світогосподарські зв'язки необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови. Існує ціла низка негативних проблем пов'язаних із структурою економіки України:

- велика питома вага фізично та морально застарілої техніки в складі основних виробничих фондів (понад 60 %);
- диспропорції в системі самозабезпечення ключових галузей життєдіяльності країни;
- незбалансованість галузевої структури промисловості з точки зору її соціальної орієнтації (потенціал промисловості на 90 % формують важкі галузі; питома вага виробництва предметів споживання становить близько 30 %, тоді як у розвинених країнах – 50-60 %).

Включення України до будь-яких інтеграційних угруповань у такому стані, без чіткого бачення перспектив структурної реорганізації, може призвести не лише до консервації, а й до посилення негативних тенденцій у всіх галузях економіки.

І навпаки, участь України в інтеграційних процесах за умов цілеспрямованої внутрішньої структурної політики дасть змогу ефективніше й швидше виправити деформовану економіку, виходячи з таких пріоритетів структурної переорієнтації [2].

Що стосується відносин з ЄС, то в березні 2012 року Україна і ЄС парафували Угоду про асоціацію, що включає положення про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі. 23 липня 2012 року Україна і ЄС розширили договір про спрощення візового режиму. 21 березня 2014 року в Брюсселі була підписана політична частина згоди про асоціацію між Україною та ЄС.

**Мета статті.** Дати теоретичне обґрунтування застосування диверсифікації українськими підприємствами в умовах сучасних інтеграційних процесів.

Зважити всі «за» і «проти» стратегії диверсифікації. Визначити проблеми та перспективи даного напрямку.

**Викладення основного матеріалу.** Завданням гравців сучасного українського ринку полягає у створенні соціально-економічних та політичних умов для активної співпраці з економікою інших країн та посиленні процесу інтеграції. Економіка повинна функціонувати не окремо і незалежно від загальностановлених норм та порядку, а коригуватися за допомогою світових економічних організацій, які мають великий досвід «народин» та «лікування» економік тих чи інших держав або їх окремих галузей. Тільки спільні зусилля призводять до бажаного результату. Крім того, підписуючи ту чи іншу вигідну міжнародну угоду, Україна створює більш пільгові умови діяльності господарюючих суб'єктів національної економіки. А це дозволяє нарощувати економічну потужність та з часом за рахунок добре розвинутих галузей формувати нові.

Українська інтеграція має відбуватися як на рівні участі в міжнародному, так і в регіональному поділі праці. Це означає, що кожна країна повинна розвивати саме ті галузі, роботу яких вона в змозі забезпечити на вищому рівні та безперервно, дотримуватися балансу експорту-імпорту та задовольняти попит країн-споживачів без шкоди для національної економіки. Міжнародний поділ праці – це вищий ступінь поділу праці, що виходить за межі країни та виводить її економіку на принципово новий рівень. МПП впродовж всього існування зазнає змін, вдосконалюється та охоплює всі структурні складові суспільного поділу праці: міжгалузевий – промисловість, сільське господарство, будівництво; частковий – між виробництвами цих галузей; одиничний – предметна спеціалізація [3]. Згідно теорії порівняльних переваг Д.Рікардо, країна експортує товари, витрати на виробництво яких у неї нижчі ніж на міжнародному ринку, а імпортує навпаки товари, займаючись виробництвом яких в межах своєї економіки, втратить більше, ніж в разі їх купівлі. Аналогічно ця теорія діє і в межах країни, між певними її регіонами. Виключення складають товари, які взагалі не виробляються в межах країни, тому їх закупівля є необхідною, незалежно від ціни.

Починаючи з 2006 року, експорт українських товарів та послуг значно відстає за показниками імпорту в Україну, незважаючи на те, що випуск щороку збільшується [5]. Це свідчить про відсталість економіки країни від держав, з якими вона так чи інакше взаємодіє. Незмога конкурувати на рівні з ними може призвести до ще більших втрат в об'ємі експорту та як наслідок, зменшення ВВП і взагалі впливу на процеси світової економіки. Аби підвищити конкурентоспроможність своїх товарів та послуг, українські виробники повинні дбати про якість продукції у співвідношенні з її ціною, відповідність даної продукції стандартам країни-споживача, враховувати національні особливості, традиції останньої та звичайно ж піклуватися і про зовнішню привабливість товару, що експортується. Не менш важливу роль в експортно-імпортному обігу відіграє політика країни, яка повинна мати чітко налагоджену правову систему, сприяти розвитку малих та середніх підприємств, що також можуть виготовляти конкурентоспроможні товари та виконувати функцію регулятора, а не стримувача інтересів національних виробників. Згідно статті 8 Закону України про ЗЕД:

Державне регулювання ЗЕД має забезпечувати:

- захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів ЗЕД;
- створення рівних можливостей для суб'єктів ЗЕД розвивати всі види підприємницької діяльності

незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;

- заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері ЗЕД [8].

З огляду на сучасну політичну, економічну ситуацію, українські підприємства повинні замислюватися над усіма можливими засобами зниження ризиків своєї діяльності та отримання бажаного прибутку незалежно від вищеназваних факторів. Одним з найдієвіших методів скорочення коливань прибутковості та «утримання на плаву» при складній економічній кон'юктурі є стратегія диверсифікації.

Диверсифікація – це одночасний розвиток декількох або багатьох не взаємопов'язаних технологічних видів виробництва або обслуговування, розширення асортименту виробництва або послуг. Вертикальна, горизонтальна чи конгломеративна диверсифікація? Це питання не має універсальної відповіді, адже кожне підприємство, що диверсифікується, має різний ресурсний, трудовий потенціал, різні ринкові умови та різні очікування щодо кінцевого результату та наслідків диверсифікації. Недарма Ф. Котлер стверджував, що широта товарного асортименту частково визначається цілями, які фірма ставить перед собою. Тому треба насамперед окремо розглянути кожен з видів.

Вертикальна диверсифікація – являє собою процес виробництва товарів/послуг, які в технологічному та маркетинговому аспекті пов'язані з вже існуючими. Така диверсифікація має багато переваг:

- поєднання координації дій з великими можливостями контролю;
- вчасні та дешеві поставки матеріально-технічних ресурсів без загрози зриву чи не якості;
- стабільність господарських зв'язків у межах підприємства;
- максимальне використання наявних виробничих потужностей;
- найбільш повне використання наявних на підприємстві ресурсів з найбільш повним задоволенням потреб ринку.

Але навіть за умов вагомих переваг потрібно враховувати можливі ризики через взаємозалежність підрозділів. Крім того, випуск нової продукції, навіть і схожою за параметрами на існуючу, може потребувати вдосконалення виробничих потужностей, що призведе до додаткових витрат і як наслідок збільшення ціни товару, а це в свою чергу похитне його конкурентоспроможність по відношенню до більш дешевих аналогів.

Горизонтальна диверсифікація – це вихід у нові сфери бізнесу, які пов'язані з задоволенням потреб для існуючих клієнтів. Головна перевага цієї диверсифікації – ефект синергії, тобто отримання значно більшої користі від злиття кількох процесів, ніж якщо б вони функціонували окремо. Звичайно, що фінансові витрати за таких дій на ринку є чималими, але найбільш витратною є конгломеративна диверсифікація. Це освоєння нових видів бізнесу та залучення нових клієнтів, потреби яких не пов'язані з потребами існуючих клієнтів. Незважаючи на велику витратність даного методу, конгломеративна диверсифікація найімовірніше зробить компанію практично незалежною від економічних коливань тощо, адже за умов потрапляння одного з товарів до стадії спаду, залишаться інші, нові товари з новим попитом та споживачами, і це дозволить компанії не стати банкрутом через крах певної галузі, адже збитки від нерентабельних виробництв перекриваються прибутком від інших видів продукції. Тому коли товар вступає до спаду життєвого циклу, потрібне термінове освоєння інших сфер

бізнесу, якщо це не зроблено заздалегідь.

Часто метою диверсифікації є стратегічна орієнтація фірми на захоплення ринку або завоювання репутації «постачальника вичерпного асортименту» [7]. Але існує низка цілей, які переслідують компанії, диверсифікуючись:

- зниження ризику діяльності підприємства;
- отримання прибутку від новоствореного товару;
- перехід у майбутньому на новий вигляд продукції або нову технологію її виробництва;
- утилізація наявних ресурсів;
- адаптація до змін у потребах споживачів тощо.

Не завжди диверсифікація спрямована на виведення у «зірки» нового товару. Інколи підприємству необхідно збільшення обсягів продажу найбільш прибуткових товарів за рахунок залучення додаткової кількості клієнтів через новий товар, навіть якщо він виявиться збитковим. Адже у такий спосіб підприємець зможе збільшити загальний прибуток, покриваючи попередні збитки та зменшити ризик витіснення конкурентами «старого» товару з ринку.

І. Ансофф виділяє такі головні параметри аналізу умов диверсифікації підприємств:

- критична маса (розмір підприємства) та величина його витрат на входження в нову галузь бізнесу;
- можливість реалізації альтернатив процесу диверсифікації виробництва, виходячи з внутрішнього ресурсного потенціалу підприємства;
- зовнішні умови розвитку підприємства та отримуваних конкурентні переваги.

Синтезуючий елемент аналізу сформульованих Ансоффом альтернатив розвитку – синергетичний ефект їх суспільної реалізації, який, за Ансоффом, і є головним критерієм диверсифікації виробництва.

За матрицею Ансоффа, стратегія диверсифікації (новий продукт – новий ринок) обирається, коли:

- компанія не бачить можливостей досягнення своїх цілей, залишаючись в рамках перших трьох стратегій (проникнення на ринок; розширення ринку; розвиток продукту);
- новий напрямок діяльності обіцяє бути прибутковішим, ніж розвиток існуючих;
- коли наявної інформації недостатньо, аби бути впевненим у стабільності існуючого бізнесу;
- розвиток нового напрямку не потребує серйозних інвестицій.

Та якщо компанія все ж наважується диверсифікувати свою діяльність, то вона повинна мати чітку організацію управління елементами цього процесу. Генрі Мінцберг стверджував, що енергія диверсифікованих корпорацій повинна бути спрямована на підтримку динамічного балансу. Розроблена ним метафора-дзига (рис. 1) дозволяє звернутися до наступних запитань:

- Які фактори впливають на загальну залежність компаній, що диверсифікувалися, тобто якими силами треба маніпулювати?
- Які альтернативи треба враховувати в управлінні цими факторами, аби підприємство було в змозі розвивати ефективні організаційні структури та процес прийняття рішень?
- Чи здатні менеджери компанії сбалансувати конфліктуючі одна з одною потреби та усунути всі можливі коливання в цій сфері?
- Чи в змозі багатофункціональні підприємства розвивати організаційні здібності, необхідні для підтримки довготривалої переваги?

Дзига Мінцберга має в своїй основі бізнес (у загальному вигляді), в середині – автономний венчур та організаційне планування. Центральний менеджмент представлений як рукоятка, завдяки якій вся система дзиги приводиться в дію, звідки й саме така

назва. Адже дзига, як відомо, має запускатися від своєї рукоятки, тобто менеджмент має забезпечувати поштовх та в подальшому підтримувати стабільність і запобігати різноманітним збоєм. Це може здійснюватися шляхом прийняття окремих індивідуальних рішень, пов'язаних в єдине ціле перспективною концепцією. Центр дзиги обов'язково має включати в себе два рівні координації: систему планування для підтримки контролю над економічною діяльністю та механізми адаптації для стимулювання бізнес-ініціатив, що вдосконалюються.



Рис. 1. Дзига Мінцберга

Основною проблемою організаційних питань в таких випадках є детальний розгляд альтернатив між самоуправлінням (організацією) та синергізмом. Тому така теорія розвитку має розглядатися та застосовуватися окремо для кожного індивідуального випадку, зважаючи на конкретну ситуацію та умови її вирішення. У загальному вигляді програми з проведення диверсифікації можуть включати один з нижчеперелічених методів.

1. Адаптація. Весь існуючий персонал, а також обладнання мають використовуватися для досягнення надалі більшої різноманітності товарів і послуг. Цей метод цілком природний для компаній, персонал яких просякнутий духом досліджень.

2. Експансія (розширення). Підвищення продуктивності відбувається за рахунок збільшення кількості обладнання та якості організації, що, як правило, веде до збільшення асортименту продукції.

3. Поглинання. Фірма, зайнята в певній сфері діяльності, поглинається шляхом покупки або готівкою, або за акції, або за їх комбінацію. Центральні корпоративні функції поширюються і на новий відділ, і на навички та досвід управління компанією, що була поглинута і починають працювати в цілому на знову утворену компанію.

4. Злиття. Об'єднання компаній приблизно однакового розміру і роду діяльності.

5. Приєднання. Зацікавленість певної компанії, яка проявляється або як безпосередня участь, або як контроль над іншою компанією. Однак приєднана компанія продовжує функціонувати як незалежна структура.

6. Інвестиції. Весь процес залучення готівки, управлінського таланту, технічних навичок, патентів та інших ресурсів повинен протікати таким чином, щоб компанія змогла отримати з цього певні види

переваг, наприклад гарантовані поставки сировини і доходи з інвестицій, певні вигоди від співпраці з іншими фірмами. У деяких випадках компанії можуть утворювати нову корпорацію.

7. Сприяння. Надання підтримки постачальнику або покупцю в проведенні диверсифікації чи в розширенні їх діяльності. Потреби покупця у виробничій сфері можна охарактеризувати як фактор, що істотно сприяє процесу диверсифікації.

Оскільки кожній ситуації проведення диверсифікації притаманні різні аспекти, можливі комбінації перерахованих вище методів. Варто зазначити, що рішення щодо певної стратегії диверсифікації приймається в першу чергу зважаючи на відповідні стадії циклу розвитку підприємства (рис. 2).

На стадії зростання виділяються вертикальна, з урахуванням родинних та неродинних галузей, і комбінована диверсифікації як взаємодія зазначених стратегічних заходів. Стадія нестабільності має супроводжуватися відновленням, економією і реструктуризацією портфелю проектів у різних сферах бізнесу. На стадії виживання підприємство приймає рішення про продаж і ліквідацію збиткових або малорентабельних виробництв. Особливе місце займає транснаціональна диверсифікація як пов'язана, по-перше, з географічної експансією, по-друге, через те, що має свої складнощі, пов'язані з роботою на нових незнайомих національних ринках.

Створення спільних підприємств як метод диверсифікації виробництва доцільний у трьох випадках, а саме:

- коли результат діяльності спільного підприємства після вкладення капіталу в венчурний бізнес не може бути спрогнозований з досить високою точністю, тому реалізація даного проекту поодинокі ризикувана і неефективна;

- коли об'єднання двох і більше підприємств створює нову виробничу структуру з більш значними конкурентними перевагами, тобто відбувається синергія;

- коли спільні підприємства з іноземними партнерами є найбільш ефективним способом подолати імпортні квоти, митні тарифи і чітко відповідати національному законодавству. Такі підприємства – компроміс у плані залучення іноземних інвестицій, оскільки, з одного боку, дозволяють розвивати національну економіку на сучасній технологічній та організаційно-управлінській базі, а з іншого – забезпечують доступ транснаціональним компаніям на новий ринок.

І в умовах «вузької» диверсифікації (нові галузі виробництва в межах однієї країни), і в умовах «широкої» (вторгнення у виробничі сфери інших країн), окрім привабливих можливостей поза існуючим бізнесом, є ще чимало ризиків:

- руйнується технічна єдність підприємства, що ускладнює його функціональність як єдиного виробничого комплексу;

- виникає низка організаційних проблем;

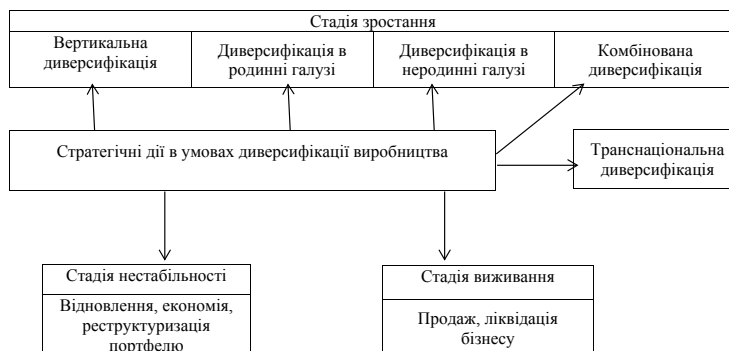


Рис. 2. Стратегічні дії в умовах диверсифікації виробництва



- обрана галузь наповнена великими фірмами, в такому випадку «новачку» доведеться змагатися з більш великими і могутніми конкурентами;

- необґрунтоване розширення номенклатури виробів, слабо пов'язаних чи взагалі не пов'язаних між собою технологічно, підвищує їх собівартість, знижує контроль за якістю;

- деспеціалізація підприємства;

- якщо параметри проекту створення нового виду продукції визначені невірно, реальні показники товару будуть значно відрізнятись від планових;

- макроекономічні чинники (інфляція, податки, зміна законодавства).

Отже, перш ніж відповісти на питання, чи потрібна тому чи іншому підприємству диверсифікація, варто дотримуватися наступного алгоритму.

1. Економічно обґрунтувати цілі і завдання диверсифікації.

2. Дослідити параметри підприємства при диверсифікації.

3. Розробити та проаналізувати варіанти проведення диверсифікації.

4. Розробити детальний план.

5. Оцінити економічну ефективність обраного шляху диверсифікації.

**Висновки.** Підводячи підсумки, важливо зазначити, що в загальному вигляді диверсифікація будь-

якого підприємства за певним шляхом передбачає новий великий потік інвестицій, тому їх справжню вартість можна оцінити лише після порівняння бажаного і можливого рівнів продуктивності і того рівня, який був досягнутий в результаті діяльності компанії. При цьому необхідно чітко розрахувати розмір прибутку, який отримає підприємство від даної форми диверсифікації, і співвіднести його з витратами, пов'язаними з купівлею та підтриманням конкурентоспроможності нового виробництва. Висока ціна придбання або будівництва виробництва «з нуля» може призвести до ситуації, при якій отримання очікуваного рівня прибутку для материнської компанії стане надзвичайно проблематичним.

Диверсифікація – процес складний та багаторівневий, і підприємства можуть її впроваджувати тільки за умов стовідсоткової необхідності, а не задля експерименту, адже ризиків в цьому питанні існує чимало. В умовах інтеграційних процесів Україна має багато перспектив для розвитку бізнесу, тож аби бути достойним конкурентом у світовому економічному просторі, потрібно враховувати та використовувати всі можливості розвитку, у тому числі і чи не найголовнішу з них – диверсифікацію. Та для цього підприємства повинні мати ресурси, досвід та навички ведення диверсифікаційної політики.

### Список літератури:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф // сокр. пер с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского – М: Экономика, 1989. – 520 с.
2. Амеліна І.В. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник / І.В. Амеліна // Вид. ЦУЛ. 2013.
3. Беляев О. О., Бебело А. С. Політична економія: Навч. посібник / О.О. Беляев, А.С. Бебело // К.: КНЕУ, 2001. – 328 с.
4. Губенко В.І. Міжнародна економічна інтеграція України: теорія та практика / В.І. Губенко.
5. Державна служба статистики України, Інтернет-ресурс <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Качан Є.П. Регіональна економіка: Підручник для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗ. Затверджено МОН / Качан Є.П // К., 2011. – 670 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф.Котлер // СПб: АО «Коруна», АОЗТ «Литера Плюс». 1994. – 698 с.
8. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Інтернет-ресурс <http://www.me.gov.ua/>
9. Скворцов Б.І., Цогла О.О. Матеріально-технічна реалізація диверсифікації діяльності машинобудівного підприємства / Б.І. Скворцов, О.О. Цогла // Національний університет «Львівська політехніка». 2010.
10. Скоробогатов, М.М.; Куцербубова, О.І. Диверсифікація як один із шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах / М. М. Скоробогатов, О. І. Куцербубова // Економічний вісник Донбасу № 3 (25). – 2011. – С. 18-21.

**Люзе М.В., Окландер М.А.**

Одесский национальный политехнический университет

## ПЕРСПЕКТИВЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

### Аннотация

В статье рассмотрены основные причины применения диверсификации в условиях интеграции, стратегии и риски диверсификации. Оценён уровень отношений Украины с международными организациями, а также стратегии и риски диверсификации для неё. Исследованы перспективы проведения диверсификационной политики предприятий.

**Ключевые слова:** диверсификация, интеграция, стратегия, разделение труда, синергия.

**Lyuze M.V., Oklander M.A.**

Odessa National Polytechnic University

## PROSPECTS OF DIVERSIFICATION OF PRODUCTION OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION PROCESSES

### Summary

In the article principal reasons of application of diversification are considered in the conditions of integration, strategies and risks of diversification. The level of relations of Ukraine is appraised with international organizations, and also strategies and risks of diversification for her. Prospects of carrying out diversification policy of the enterprises are investigated.

**Keywords:** diversification, integration, strategy, division of labor, synergy.



УДК 657.471

## ЗАСТОСУВАННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА РЕМОНТИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Маркус О.В., Корнеєва К.О.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Досліджено економічну сутність ремонту основних засобів підприємства та діючий стан його обліку і контролю. У статті окреслені пропозиції та рекомендації щодо класифікації ремонтів основних засобів, переліку груп засобів праці, які можуть підлягати ремонту. Обґрунтовано удосконалення методичних засад контролю витрат та використання коштів на проведення ремонту, удосконалено фактографічну інформацію про витрати на ремонт основних засобів, розкрито можливість застосування бюджетування як інструменту контролю витрат. В роботі внесені пропозиції щодо удосконалення автоматизації обліку і контролю витрат з ремонту основних засобів.

**Ключові слова:** основні засоби, витрати на ремонт основних засобів, бюджетування, ланцюжок формування витрат на ремонт основних засобів, система технічного обслуговування і ремонту, система планово-попереджувальних ремонтів, класифікація ремонтів основних засобів, контроль, види цін для контролю собівартості ремонту основних засобів.

**Постановка проблеми.** Поліпшення стану основних засобів є важливим резервом підвищення ефективності діяльності господарюючих суб'єктів. Низькі темпи оновлення об'єктів основних засобів, особливо неактивної групи, обумовлюють необхідність відтворення або заміни спрацьованих конструктивних елементів до того часу, коли кожний з цих об'єктів стане непридатним для подальшого використання. Часткове відновлення основних засобів потребує періодичного їх ремонту.

Недоліки в діючій методиці обліку витрат на ремонт основних засобів призводять до регулювання результатів діяльності підприємств без урахування економічної суті ремонту.

Натомість ефективний прогноз, контроль витрат на ремонт, що полягає у порівнянні фактичних показників із бюджетними, та аналіз виявлених відхилень дозволять своєчасно знаходити проблемні сфери й пропонувати обґрунтовані дії щодо ліквідації слабких місць. Це також надасть змогу підприємствам отримувати додаткові конкурентні переваги і забезпечувати вищу ефективність використання фінансових ресурсів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми теорії, методики та організації обліку і контролю витрат на ремонт основних засобів знайшли висвітлення у працях В. П. Астахова, П. Й. Атамаса, М. Т. Білухи, Л. В. Борисенко, Ф. Ф. Бутинця, Ю. А. Вериги, С. Ф. Голова, Г. М. Давидова, А. С. Консона, М. В. Кужельного, О. В. Лишиленка, С. В. Мочерного, Є. В. Мниха, П. М. Павлова, Й. М. Петровича, С. В. Покропівного, С. В. Свірко, В. В. Сопка, Н. М. Ткаченко, Б. Ф. Усача, В. О. Шевчука та інших авторів. Більшість із них зосереджують увагу на класифікації ремонтів, джерелах їх відшкодування, загальній методиці обліку, контролю і аналізу витрат на ремонт. У той же час питання контролю витрат на ремонт, організації його з використанням бюджетування, порядок визначення зміни економічних вигод під впливом ремонту, методики обліку витрат на ремонт із застосуванням автоматизованої форми обліку досліджені недостатньо.

Разом з тим, **невирішеними раніше частинами загальної проблеми** залишаються питання контролю витрат на ремонт, організації його з використанням бюджетування, порядок визначення зміни економічних вигод під впливом ремонту, методики обліку витрат на ремонт із застосуванням автоматизованої форми обліку.

**Мета статті.** Розробити рекомендації щодо вдосконалення методики обліку і контролю витрат на ремонт основних засобів підприємства для забезпечення ефективного впливу на фінансові результати господарюючих суб'єктів, шляхом організації управлінського обліку і бюджетування.

**Виклад основного матеріалу.** Витрати на ремонт є ключовим елементом в структурі складових визначення фінансового результату підприємства, який знаходить своє відображення практично у всіх формах звітності, що складаються підприємством і подаються до податкових та статистичних органів, та на який управлінський персонал підприємства повинен звертати увагу в першу чергу при плануванні своєї діяльності в перспективі.

Цілком очевидним є те що, фінансовий результат діяльності підприємства прямо залежить від того, якими будуть визнані витрати, пов'язані з ремонтом, реконструкцією та модернізацією основних засобів, і яким чином їх буде списано. Або віднімаючи з доходу всю суму витрат на реконструкцію відразу після завершення робіт (включення їх до складу витрат періоду), або віднімаючи її поступово в міру амортизації об'єкта, протягом певної кількості років [4, с. 18]. На рисунку 1 представлена детальна класифікація ремонтів основних засобів.

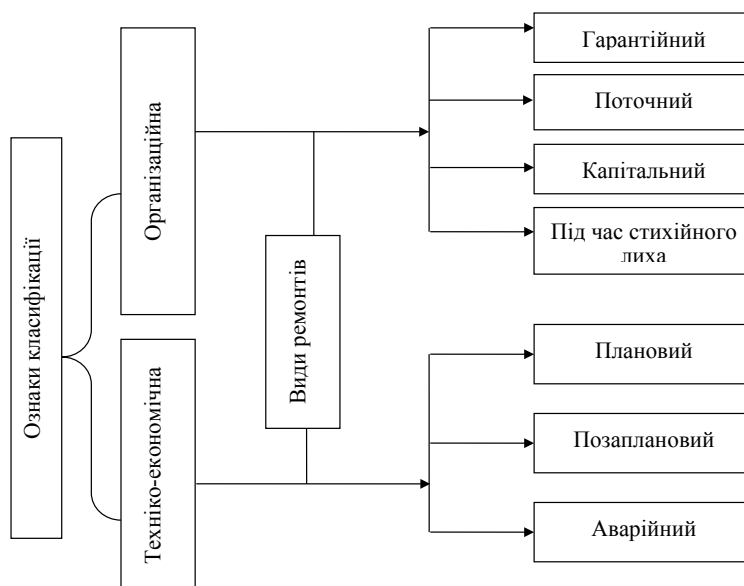


Рис. 1. Ознаки класифікації ремонтів основних засобів  
Джерело: розроблено авторами за даними [4]

Впровадження бюджетування витрат на ремонт основних засобів слід впроваджувати з метою оптимізації процесу прийняття управлінських рішень. Завдяки бюджетуванню витрат на ремонт досягається їх мінімізація, а також зменшення нераціональних витрат, оскільки аналізуються не тільки досягнуті результати і зазначені витрати, але й здійснюється попередній їх контроль.

Для підвищення ефективності попереднього та оперативного контролю витрат на проведення ремонту об'єктів основних засобів на основі складання бюджетів у складі витратної частини окремою статтею повинні виділятися витрати на проведення вищевказаних робіт, а також подаватись звіти про їх виконання та своєчасне проведення. Це дає можливість впливати на розмір прибутку підприємства в цілому [5, с. 3].

Економія матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на проведення ремонту основних засобів дозволяє підвищити ефективність діяльності суб'єктів господарювання і збільшити їх прибуток. У зв'язку з цим собівартість є одним з основних економічних показників, який ставить у пряму залежність витрати структурних підрозділів підприємства від одержуваних ними доходів. Належний контроль за собівартістю ремонтів можливий за умови планування та обліку. Для забезпечення ефективності контролю за витратами на ремонт об'єктів основних засобів та сприяння досягнення його стратегічної мети необхідно детально аналізувати постачальників ресурсів, підрядчиків та підприємств, що надають послуги з ремонту. За М. Портером, даний аналіз названий аналізом ланцюжка цінностей. На рисунку 2 наведено модель ланцюжка формування витрат на ремонт основних засобів.

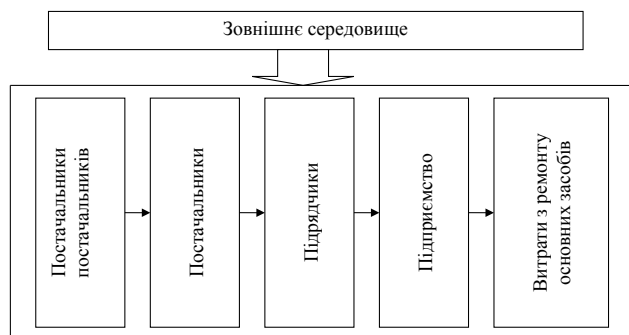


Рис. 2. Ланцюжок формування витрат на ремонт основних засобів

Джерело: [5]

Аналіз навколишнього підприємницького середовища надасть можливість суб'єктам господарювання здійснювати контроль за достовірністю понесених витрат та ефективністю прийнятих управлінських рішень щодо вибору підрядчиків і постачальників матеріальних ресурсів.

У зв'язку з сучасним визначенням ринкової вартості на основі різних видів цін (див. табл. 1), доведено необхідність їх використання як джерела нормативної інформації для контролю собівартості ремонту. Так, довідкові ціни слід застосовувати як орієнтир для ефективності укладання договорів з підрядчиками. Водночас, вони не завжди відіграють визначальну роль у контролі собівартості ремонтів. Їх основне призначення – використання для довідкового аналізу та обґрунтування прямих замовлень певних видів матеріальних ресурсів, без посередників. Результатом їх впливу є зниження витрат на придбання ресурсів для проведення ремонту [3, с. 67].

Таблиця 1

Зміст та використання різних видів цін для контролю собівартості ремонту основних засобів

Види цін	Можливість використання для контролю
Довідкові ціни	Для використання цін як довідкової інформації з метою контролю укладених договорів постачань та визначення вартості ремонтних робіт.
Ціни тендерних торгів	Для контролю конкурсного розміщення замовлень на проведення ремонтних робіт.
Ціни пропозицій	Для контролю ефективності укладених договорів з підрядчиками та визначення ефективності цін постачань на матеріальні ресурси.
Ціни фактичних угод	Для аналізу управлінських рішень щодо ефективності вибору підрядчика.

Джерело: розроблено авторами за даними [3]

Ціни фактичних операцій, використовувани структурними підрозділами, особливо усередині підприємства, є оптимальним орієнтиром визначення рівня ціни на проведення ремонтних робіт.

Таким чином, для досягнення стратегічних і тактичних цілей бюджетування витрат на ремонт об'єктів основних засобів необхідно:

- для контролю за формуванням собівартості ремонтних робіт застосовувати різні види цін: довідкові ціни, ціни тендерних торгів, ціни пропозицій, ціни фактичних угод;
- здійснювати аналіз навколишнього підприємницького середовища (постачальників ресурсів, постачальників підрядчиків та підприємств, які надають послуги з ремонту), у якому відбувається процес перетворення матеріально-технічних ресурсів в загальний розмір матеріальних витрат;
- здійснити перехід на систему планово-попереджувальних ремонтів.

Схематично процес бюджетування ремонтів, що склався сьогодні на багатьох виробничих підприємствах, виглядає наступним чином. План фінансування ремонтів складається виходячи з накопиченої за попередні періоди потреби в ремонтах. Суми на ремонт, зазначені у заявках ремонтних служб, часто ними завищуються. У результаті, фактичних витрат коштів виявляється менше плану, тому план на наступний період коригується у бік зменшення. Це призводить до неправильної ідеології проведення ремонтних робіт: обладнання ремонтується тільки в аварійних ситуаціях. Цю проблему можна вирішити шляхом переходу на систему планово-попереджувальних ремонтів [7, с. 19].

Процес впровадження системи контролю витрат на ремонті необхідно розпочати з поділу обладнання на групи, керуючись вартістю обслуговування та ремонту і важливістю обладнання для нормальної роботи виробництва.

За цими групами устаткування, технологічні служби готують графіки планово-попереджувальних ремонтів на рік. Ремонтні найбільш значущих видів обладнання та дорогі ремонтні плануються детально, зазначаються сума, терміни проведення ремонтних робіт, найменування ремонтів вузлів. Ремонт менш значимого з точки зору технологічного процесу майна планується на підставі статистики, накопиченої за попередні періоди. Графіки планово-попереджувальних ремонтів захищаються

на технічній раді підприємства. Фахівці підрозділу, який експлуатує той чи інший вид обладнання, зобов'язані провести обґрунтованість заявлених міжремонтних пробігів і обсяг виконуваних робіт.

Наступним кроком у процесі розробки системи контролю витрат на ремонти стає розробка таких документів, як «Стандартна відомість дефектів» і «Стандартний кошторис на ремонт».

При визначенні трудовитрат на ремонт та переліку робіт в стандартному кошторисі використовуються накопичена статистика ремонтів обладнання, а також технічні паспорти верстатів і машин. Стандартний кошторис на ремонт складається лише на ті види поломок, які відбуваються систематично, а також на види поломок, які відбуваються систематично, а також на види поломок, які відбуваються систематично, а також на види поломок, які відбуваються систематично.

За підсумками затверджених графіків ремонтів і роботи технічної ради буде створена формалізована система технічного обслуговування і ремонту. Вона включає документи, що обґрунтовують ремонтні роботи і підтверджують їх виконання (відомості дефектів, заявки на платіж з придбання запасних частин). Система технічного обслуговування і ремонту є базою як для бюджетування ремонтів і складання заявок на оплату запасних частин, так і для роботи технічних служб з проведення ремонтів [7, с. 21].

На нашу думку, при переході на планово-попереджувальні ремонти необхідно бути готовим до того, що запланована вартість може перевищити витрати за попередні звітні періоди у кілька разів. Це пов'язано з тим, що в бюджеті будуть враховані раніше невиконані ремонтні роботи.

Виділяють два можливі варіанти вирішення цієї проблеми. Перший передбачає виділення необхідних ресурсів на квартал, контроль їх витрачання, і в разі виконання такого бюджету за підсумками одного кварталу виділяється фінансування до кінця року. В результаті обладнання буде працювати без збоїв і з більшою ефективністю. Другий варіант – констатувати, що необхідних коштів виділити не вдається, і продовжувати працювати в режимі планування «від досягнутого».

Щоб уникнути нестачі коштів на фінансування запланованих робіт, цільова група устаткування, до якої застосовувалася нова система, має бути звужена. Це дозволить профінансувати ремонти в повному обсязі, переконавшись в ефективності процесу, а потім застосовувати цей досвід щодо інших груп устаткування.

На перших етапах впровадження системи планово-попереджувальних ремонтів, на підприємстві можливе виникнення наступних проблем, пов'язаних з бюджетуванням витрат на ремонти [2, с. 284]:

- графіки планово-попереджувальних ремонтів періодично порушуються;
- матеріальні ресурси перерозподіляються на обладнання, що не ввійшло в систему технічного обслуговування і ремонту;
- фактично здійснені витрати на ремонти значно перевищують ті, що були заплановані в кошторисах.

Але навіть після переходу на ремонти за графіками і при достатньому фінансуванні можлива ситуація, коли витрати зростають, а аварійність залишиться на колишньому рівні або збільшиться. Цього можна уникнути посиливши контроль проведення ремонтних робіт та забезпечити такі умови роботи, щоб обладнання, яке планується відремонтувати, підлягало саме ремонту, а не заміні або

серйозної модернізації.

Для забезпечення нормальної роботи системи технічного обслуговування і ремонту на підприємствах мають бути вжиті наступні заходи. Введено правило, згідно з яким заявки на придбання товарно-матеріальних цінностей для ремонтів обладнання прив'язуються до інвентарного та заводського номера об'єкта основних засобів. Це дозволить виявити факти неякісно проведених ремонтних робіт.

Одна зі складових ефективного контролю витрат на ремонти – інформаційна система, яка дозволяє значно зменшити трудовитрати на планування і контроль ремонтних робіт.

Планування має здійснюватись на підставі технологічних карт, які описують послідовність виконання дій при ремонті. Використання технологічних карт дає можливість точніше планувати трудові ресурси і складати графіки ремонтів.

Інформацію по технологічних картах, відомостях дефектів і кошторисах на ремонт в програму повинні вносити технологи, а дані про проведені ремонти – механіки. Це дасть можливість додатково контролювати роботу механіків і мотивувати технологів на безаварійну роботу устаткування [1, с. 272].

Впровадження такої системи для всього обладнання підприємства, на нашу думку невідрядно, тому що витрати на планування ремонтів малозначимого обладнання не окупляться.

Бюджети ремонтних робіт створюються і затверджуються відповідно до існуючої схеми документообігу в рамках управлінського обліку: кошторис формує підприємство, потім передає на узгодження в керуючу компанію, де вони коректуються і тільки після цього затверджуються. Всі витрати на ремонти повинні контролюватися щодня за рахунок затвердження керуючою компанією заявок на оплату робіт і матеріалів. Основна мета цієї процедури – максимально скоротити витрати, для чого аналізується можливість використання поточних складських запасів на проведення ремонту або отримання необхідних матеріалів по бартеру (шляхом укладання бартерної угоди з іншими підприємствами холдингу, а також шляхом зниження вартості за рахунок використання системи централізованих закупівель матеріалів). У заявці мають наводитися типи обладнання та робіт, їх вартість та обґрунтування. Наприкінці тижня готується звіт по складу, де вказуються інвентарні номери обладнання, яке було замінено та оприбутковано на складі [6, с. 379]. Створення системи управлінського обліку, що дозволяє контролювати витрати на проведені ремонти, і чітке планування ремонтних робіт дозволяють значно знизити витрати в цілому по підприємству.

**Висновки і пропозиції.** Отже, застосування методу бюджетування витрат на ремонт об'єктів основних засобів має передбачати систему мотивацій як одного із напрямків удосконалення контролю. Рекомендовано впроваджувати його на рівні структурних підрозділів підприємства. Впровадження системи планово-попереджувальних ремонтів сприяє підвищенню продуктивності праці при виробництві ремонтних робіт, зниженню їх собівартості, а також здійснюваних послуг, сприяє зміцненню й розвитку внутрішньозаводського господарського обліку. Організація планово-попереджувальних ремонтів повинна здійснюватись на базі використання сучасних засобів обчислювальної техніки, що сприяє підвищенню оперативності та ефективності контролю без збільшення трудомісткості робіт. Запровадження системи планово-попереджувальних ремонтів має особливу важливу значення в умовах використання на

підприємствах автоматизованих систем управління. Інформація отримана за допомогою комп'ютерів, дуже оперативно може надати керівникам, спеціалістам ремонтних підприємств та фахівцям їх структурних підрозділів необхідні дані про ті чи інші об'єкти.

#### Список літератури:

1. Інформаційні системи бухгалтерського обліку / Ф. Ф. Бутинець та ін. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – С. 544.
2. Добровольский Е. Ю., Карabanов Б. М., Боровков П. С., Глухов Е. В., Бреслав Е. П. Бюджетирование: шаг за шагом. – М.: Питер, 2009. – С. 448.
3. Карпова Т. П., Плешкова Л. И. Учёт затрат и калькулирование себестоимости ремонтов основных средств. – М: Финансы и статистика, 1983. – С. 118.
4. Кириченко В. В. Актуальні питання з обліку і контролю витрат на ремонт основних засобів // Наука та підприємництво: Збірник праць міжнародного симпозиуму. – Вінниця. – Кам'янець-Подільський, 2003. – С. 22.
5. Куцупатрий М., Знайко Ю. Облік затрат на ремонти основних засобів // Все про бухгалтерський облік. – 1998. – № 63(245). – С. 11.
6. Хруцкий В. Е., Сизова Т. В., Гамаюнов В. В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 400.
7. Чибисов А. В. Бюджетирования ремонтов // Финансовый директор. – 2005. – № 10. – С. 42.

**Маркус О.В., Корнеева Е.О.**

Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

## ПРИМЕНЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ НА РЕМОНТЫ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### Аннотация

Исследована экономическая сущность ремонта основных средств предприятия и действующее состояние его учета и контроля. В статье очерчены предложения и рекомендации по классификации ремонтов основных средств, список групп средств труда, которые могут подлежать ремонту. Обоснованно совершенствовани методических основ контроля затрат и использования средств на проведение ремонта, усовершенствовано фактографическую информацию о расходах на ремонт основных средств, раскрыто возможность применения бюджетирования как инструмента контроля расходов. В работе внесены предложения по совершенствованию автоматизации учета и контроля затрат по ремонту основных средств.

**Ключевые слова:** основные средства, расходы на ремонт основных средств, бюджетирование, цепочка формирования затрат на ремонт основных средств, система технического обслуживания и ремонта, система планово-предупредительных ремонтов, классификация ремонтов основных средств, контроль, виды цен для контроля себестоимости ремонта основных средств.

**Marcus O.V., Kornieieva K.O.**

East-European Lesya Ukrainka National University

## BUDGETING APPLICATION AS THE CONTROLLING TOOL OF SPENDINGS ON ENTERPRISE FIXED ASSETS REPAIRS

#### Summary

The economic essence of the fixed assets repairs of the company and their current accounting and control were investigated. The article describes the suggestions and recommendations how to classify the fixed assets repairs and to the group list of labour instruments, which are liable to be repaired. The improvement of methodological principles of control of planning costs and the use of funds for carrying out repair, improved factual information about the costs of the repair of fixed assets, revealed the possibility of budgeting as a tool of costs controlling. Suggestions, given in the article, concern the improvement of the Automation control and accounting of expenses with fixed assets repair.

**Keywords:** a fixed assets, fixed assets repairing costs, a budgeting, a chain formation repair costs of fixed assets, a system maintenance and repair, a system planning and preventive repairs, a classification of repairs of fixed assets, control, types of prices for the cost of repair of fixed assets.



## ГЕНЕЗИС КАТЕГОРІЇ «ОСНОВНІ ЗАСОБИ» ЯК ОБ'ЄКТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Матушкіна М.П.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Досліджено поняття «основні засоби» з позиції законодавчих актів та вчених-економістів. Виділено спільні та відмінні риси в трактуванні даного терміну. Запропоновано власне визначення категорії «основні засоби».

**Ключові слова:** основні засоби, бухгалтерський облік, необоротні активи, основний капітал, основні фонди.

**Постановка проблеми.** Діяльність будь-якого підприємства неможлива без використання основних засобів. Дані об'єкти зазвичай займають лівову частку в активах суб'єкта господарювання і можливо саме тому часто привертаять до себе увагу наукової спільноти. Протягом останніх років предметами дослідження виступають питання не лише класифікації основних засобів, організації їх обліку на підприємствах різних галузей, а й сутності даної категорії. Неоднозначне трактування поняття «основні засоби» пов'язане з існуванням споріднених термінів, таких як: основні засоби, основні фонди, необоротні активи, основний капітал. Дослідження спільних і відмінних рис між даними поняттями не втрачає своєї актуальності в умовах інтеграційних процесів у веденні обліку вітчизняними суб'єктами господарювання.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Сутність категорії «основні засоби» неодноразово ставали предметом дослідження науковців України та зарубіжних країн. Серед вітчизняних слід відзначити Бутинець Т.А. [5], Цебеня Р.Л. [17], Григорову З.В. [6], Леонову Л.О. [9], Бондара М.І. [3], Жука В.В. [7] та інших. Серед зарубіжних авторів питання основних засобів досліджували В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, А.Д. Шеремет та ін.

Незважаючи на значні напрацювання вчених на сьогодні єдності поглядів на категорію «основні засоби» не досягнуто. Тому виникає потреба у подальших дослідженнях даного аспекту.

**Метою статті** є вивчення сутності основних засобів підприємства відповідно до нормативно-правової бази, вимог управління та обліку.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасна наука дуже ретельно розглядає питання обліку окремих об'єктів, в тому числі основних засобів. Це продиктовано не лише вимогами часу, а постійними змінами податкового законодавства, інтеграційними процесами.

Категорію «основні засоби» можна розглядати з позиції капіталу, засобів праці, об'єкта обліку.

Саме як складову капіталу розглядав основні засоби А.Сміт та його соратники. Підставою для віднесення основних засобів саме до основного капіталу стало розмежування капіталу на основний та

оборотний та встановлення їх характерних відмінностей (таблиця 1).

Досліджуючи категорію «основний капітал» Григорова З.В. виділила ряд критеріїв та ознак, які характеризують об'єкт, що відноситься до складу основного капіталу. Основними з них є:

- призначення (частина майна, від володіння якою підприємство може одержати прибуток);
- особливість перенесення вартості на вартість готового продукту;
- незмінність натуральної форми в процесі використання;
- термін використання (більше одного року або операційного циклу, якщо він триваліший за рік).
- сфера дії (виробництво продукції, надання послуг, здійснення адміністративних і збутових функцій);
- функціональна роль об'єктів (засоби праці, земля, об'єкти, що забезпечують умови для здійснення господарської діяльності підприємства) [6].

Завдяки визначенню критеріїв, згідно яких об'єкт може бути включений до складу основного капіталу, Григорова З.В. трактує основний капітал як не фінансові активи підприємства, що використовуються ним з метою виробництва продукції, надання послуг, здійснення адміністративних і збутових функцій, термін використання яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він триваліший за рік) і вартість яких поступово переноситься на створений продукт [6].

З метою ведення бухгалтерського обліку під основним та оборотним капіталом сьогодні розуміють необоротні та оборотні активи, сутність яких визначено на законодавчому рівні. Згідно НП(С)БО 1 необоротні активи – це всі активи, що не є оборотними, а оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [11].

В той же час під необоротними активами Семйон В.С. розуміє сукупність матеріальних ресурсів і нематеріальних прав, виражених у грошовій формі, які використовуються підприємством для досягнення його цілей (отримання економічних вигод

Таблиця 1

Характеристика основного та оборотного капіталу за А. Смітом

Основний капітал		Оборотний капітал	
Характеристика	Склад	Характеристика	Склад
приносить дохід або прибуток, не надходячи в обіг або не міняючи власника	корисні машини і знаряддя праці, що полегшують і зменшують працю; дохідні будівлі; і корисні здібності усіх мешканців або членів суспільства	приносить прибуток тільки в процесі обігу або міняючи господарів	гроші; запаси продовольства; матеріали; вироби, що виготовлені і закінчені, але не продані

Джерело: розроблено автором на даним [5]

чи забезпечення адміністративних, соціально-культурних цілей) протягом тривалого періоду (більше одного року чи операційного циклу) [16].

Подальші дослідження терміну «основні засоби» вказують на виділення категорії «основні фонди» і ототожнення даних понять [5, 18, 19]. Деякі сучасні науковці [3, 7] пропонують відмовитися від даного терміну у зв'язку з тим, що це є лише вартісна категорія і не має ніякого практичного значення. Однак, Цебень Р.Л. наголошує на тому, що вирішальне значення при трактуванні понять «основні фонди» та «основні засоби» має не сама назва терміну, а його економічна сутність [17]. Зважаючи на це, доцільно зупинитися саме на понятті основних засобів.

Дослідження даного питання пропонуємо провести у двох напрямках:

1) згідно вимог нормативно-правової бази;

2) за науковим підходом, який розглядає основні засоби з позиції обліку, аналізу, аудиту та управління.

Основними нормативними актами, що регулюють облік основних засобів в Україні є: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [14] та Податковий кодекс України [13]. Оскільки все більше суб'єктів господарювання бажає перейти на міжнародні стандарти ведення обліку варто також проаналізувати сутність основних засобів і за міжнародним законодавством. Підходи до трактування сутності основних засобів в українському законодавстві та за МСБО 16 «Основні засоби» [10] представлені в таблиці 2.

Проаналізувавши основні нормативно-правові акти з питань обліку основних засобів можна зробити висновок, що усі науковці розглядають дані об'єкти

Таблиця 2

Сутність поняття «основні засоби» згідно нормативно-правових актів

Нормативний документ	Визначення основних засобів
П(С)БО 7 «Основні засоби» [14]	матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)
Положення з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ [15]	матеріальні активи, які утримуються установою для використання їх у виробництві/діяльності або при постачанні товарів, виконанні робіт і наданні послуг, для досягнення поставленої мети, та/або задоволення потреб установи, або здавання в оренду іншим особам і використовуються, за очікуванням, більше одного року
Податковий кодекс України [13]	матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 грн., невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)
МСБО 16 «Основні засоби» [10]	матеріальні об'єкти, які утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей та використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду.

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Визначення терміну «основні засоби» окремими науковцями

Автор, джерело	Визначення основних засобів
Бабіч В. [1, с. 11]	сукупність засобів праці, які функціонують у сфері матеріального виробництва в незмінній натуральній формі протягом тривалого часу та переносять свою вартість на заново створений продукт частинами в міру їх зношення.
Баранік О. [2]	засоби праці виробничого та невиробничого призначення.
Бондар О. [4, с. 24]	сукупність матеріальних активів в формі засобів праці, які багаторазово приймають участь в процесі виробничо-комерційної діяльності і переносять на продукцію свою вартість частинами.
Ковальов Д. [8, с. 13]	матеріальні активи, які підприємство формує з метою використання їх у процесі виробництва чи постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних та соціально-культурних функцій і очікуваний термін корисного застосування яких перевищує рік.
Пиріжок Є. [12, с. 397]	матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх в процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (чи операційного циклу, якщо він перевищує рік).
Черненко С. [18, с. 33]	це засоби праці виробничого і невиробничого призначення (будівлі, споруди, машини, передавальні пристрої, інвентар і т.п.), що беруть участь у процесі виробництва впродовж багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово (в міру зношення) переносять свою вартість на вироблену продукцію.
Яловега Л. [19]	сума капіталу, вкладеного в сукупність матеріально-речових об'єктів і цінностей, що використовуються в процесі виробництва для впливу на предмети праці і їх перетворення в придатні до споживання продукти.

Джерело: розроблено автором

як матеріальні активи, які використовуються досить тривалий період для здійснення діяльності суб'єктом господарювання. Варгісний критерій, по якому об'єкти можуть бути віднесені до складу основних засобів виділений лише Податковим кодексом України.

Науковці ж, вивчаючи питання основних засобів намагаються уточнити дану категорію відповідно до конкретної галузі, потреб аналізу, управління тощо.

Систематизацію поглядів окремих дослідників щодо сутності поняття «основні засоби» наведено в табл. 3.

На основі проведеного аналізу наукової літератури, можна зробити висновок, що під «основними засобами» розуміють засоби праці, які мають матеріально-речову форму і використовуються для ведення діяльності підприємством. Напрямок використання основних засобів залежить від галузевих особливостей. Це може бути виробництво, надання послуг, реалізація та ін. Тому, на нашу думку, недоречно акцентувати увагу на даному моменті. Зважаючи на це, пропонуємо розглядати основні засо-

би як матеріальні активи, які суб'єкт використовує для здійснення усіх видів діяльності та задоволення потреб з очікуваним строком використання більше дванадцяти календарних місяців з дати введення в експлуатацію.

Дане визначення характеризує основні засоби як об'єкта обліку будь-якого суб'єкта, незалежно від форми власності та галузевої спрямованості.

**Висновки.** Узагальнюючи вищевикладене можна зробити висновок, що основні засоби є одними з найважливіших об'єктів, які використовуються усіма суб'єктами господарювання для здійснення їх діяльності. Від правильного трактування поняття «основні засоби» залежить можливість віднесення об'єкта до складу основних засобів. Оскільки на законодавчому рівні не врегульовано дане питання – виникають різні погляди на дану категорію. Тому важливо привести у відповідність норми основних нормативних документів у сфері бухгалтерського обліку, з метою усунення помилок при веденні даної ділянки обліку.

### Список літератури:

1. Бабіч В. Витрати на ремонт та поліпшення основних засобів: обліковий і податковий аспекти / В. Бабіч // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 8. – С. 10-13.
2. Баранік О. Проблемні питання податкового обліку витрат на ремонт та поліпшення основних засобів [Електронний ресурс] / О. Баранік. – Режим доступу [http://sophus.at.ua/publ/2012\\_12\\_11\\_12\\_kampodilsk/sekcija\\_2\\_2012\\_12\\_11\\_12/problemni\\_pitannya\\_podatkovogo\\_obliku\\_vitrat\\_na\\_remont\\_ta\\_polipshennja\\_osnovnikh\\_zasobiv/12-1-0-268](http://sophus.at.ua/publ/2012_12_11_12_kampodilsk/sekcija_2_2012_12_11_12/problemni_pitannya_podatkovogo_obliku_vitrat_na_remont_ta_polipshennja_osnovnikh_zasobiv/12-1-0-268)
3. Бондар М.І. Облік і аудит основних засобів (на матеріалах аграрних підприємств Київської області) [Текст] : автореф. дис. канд. ек. наук : 08.06.04 / М.І. Бондар. – Київ, 2001. – 23 с.
4. Бондар О. Проблеми визнання основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку / О. Бондар // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 3. – С. 23–27.
5. Бутинець Т.А. Основні засоби: точка зору економіста / Т.А. Бутинець. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу – 2012. Вип. 2 (23). – С. 22–36.
6. Григорова З.В. Формування та ефективність використання основного капіталу підприємств [Текст] : автореф. дис. канд. ек. наук : 08.06.01 / З.В. Григорова. – Київ, 2005. – 19 с.
7. Жук В.В. Облік і контроль основних засобів (на прикладі державних підприємств в галузі культури України) [Текст] : автореф. дис. канд. ек. наук : 08.06.04 / В.В. Жук. – Київ, 2006. – 25 с.
8. Ковальов Д. Два ремонтні в один день: як використати 10%-вий ремонтний ліміт / Д. Ковальов // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 108, 28 листопада. – С. 13–14.
9. Леонова Л.О. Бухгалтерський облік основних засобів та їх відтворення (на матеріалах вугільних шахт Донбасу) [Текст] : автореф. дис. канд. ек. наук : 08.06.04 / Л.О. Леонова. – Харків, 2004. – 22 с.
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс] // Міністерство Фінансів України. – Режим доступу : [www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО\\_16.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО_16.pdf)
11. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73
12. Пиріжок Є.С. Поняття «основні засоби» та канали їх вибуття на підприємстві / Є.С. Пиріжок, Н.Т. Кулікова // Міжнародний збірник наукових праць «Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу». – 2011. – Випуск 2 (20). – С. 397–405.
13. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14, № 15–16, № 17. – Ст. 112
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 25 вересня 2009 року № 1125 (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
15. Положення бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ : затв. наказом Міністерства фінансів України від 26.06.2013 № 611.
16. Семіон В.С. Бухгалтерський облік необоротних активів в Україні та Угорщині: порівняльний аспект [Текст] : автореф. дис. канд. ек. наук : 08.00.09 / В.С. Семіон. – Житомир, 2010. – 23 с.
17. Цебень Р.Л. Облік ат внутрішній аудит основних засобів в енергопостачальних компаніях України [Текст] : автореф. дис. канд. ек. наук : 08.00.09 / Р.Л. Цебень. – Київ, 2009. – 21 с.
18. Черненко С. К. Природа основних фондів : монографія / С. К. Черненко. – Рівне, 2006. – 84 с.
19. Яловега Л.В. Облік витрат на ремонт та поліпшення основних засобів : бухгалтерський і податковий аспекти [Електронний ресурс] / Л.В. Яловега. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe)

**Матушкина М.П.**

Хмельницкий кооперативный торгово-экономический институт

## ГЕНЕЗИС КАТЕГОРИИ «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА» КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

### Аннотация

Исследовано понятие «основные средства» с позиции законодательных актов и ученых-экономистов. Выделены общие и отличные черты в трактовке данного понятия. Предложено собственное определение категории «основные средства».

**Ключевые слова:** основные средства, бухгалтерский учет, необратимые активы, основной капитал, основные фонды.

**Matushkina M.P.**

Khmelnytskyi Cooperative Trade-economic Institute

## GENESIS CATEGORY «ASSETS» AS AN OBJECT ACCOUNTING

### Summary

Investigated the concept of «fixed assets» positions of legislative acts and economists. General and excellent lines are selected in interpretation of this term. Proposed own definition of the category of «fixed assets».

**Keywords:** fixed assets, accounting, irreversible assets, fixed assets, capital assets.

УДК 336.71

## АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ НА БАНКІВСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

**Муляр Т.В., Копистиринська К.В.**

Вінницький фінансово-економічний університет

В статті розглянуто та проаналізовано ситуацію на банківському ринку України. Проаналізовані основні зміни на ринку за 2011 – 2013 рр. Та надано оглядовий аналіз ситуації на початку 2014 року.

**Ключові слова:** банки, ситуація, ринок, аналіз, активи, пасиви, проблеми, власний капітал, залучений капітал.

**Постановка проблеми.** Аналіз ситуації на банківському ринку України завжди мав велике значення. Банківська система є однією з ключових складових економіки та фінансової стабільності України, зміна показників її діяльності достатньо добре корелює із зміною показників діяльності реального сектору економіки. Виходячи з дворівневої побудови банківської системи, доцільно проаналізувати не лише діяльність НБУ, а й діяльність банківської системи України.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Аналіз ситуації на банківському ринку України на даний момент має важливе значення. Даним питанням займалися Азаренкова Г.М., Васюренко О.В., Герасимович А.М., Жуков Е.Ф., Коцовська Р.Н., Ричаківська В.І., Мороз А.М., Українська Л.О., Савлук М.І., Панова Г.С., Примостка Л.О., Пуховкіна М.Ф., Спіцин І.О., Спіцин Я.О., Шевченко Р. І.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналіз ситуації на банківському ринку України завжди буде мати важливе значення та представляти різні аспекти для аналізу. Зростання та урізноманітнення потреб суб'єктів господарювання і населення в банківському обслуговуванні обумовлюють необхідність поглибленого аналізу особливостей сучасної ситуації на банківському ринку, виявлення його відповідності якісним змінам, що відбуваються в процесах соціально-економічного розвитку країни.

**Мета статті.** Розглянути основні напрямки розвитку банківського ринку України, провести аналіз сучасних тенденцій та змін що відбуваються.

**Виклад основного матеріалу.** Діяльність банківського сектору України характеризувалася стабіль-

ним припливом коштів до банків, зростанням ринку банківського кредитування, скороченням простроченої заборгованості за кредитами, нарощуванням капіталу банків, виходом на прибутковий рівень діяльності після трьох збиткових років. За станом на 01.01.2013 р. у Державному реєстрі банків було зареєстровано 176 банків, зокрема два – державні (АТ «Ощадбанк» і АТ «Укресімбанк»). Із зареєстрованих банків 175 банків мали банківську ліцензію та один (АТ «РОДОВІД БАНК») – ліцензію санаційного банку. Усі банки, які мали ліцензії, за організаційно-правовою формою були публічними акціонерними товариствами.

Станом на 08.04.14 за інформацією НБУ в Україні налічується 180 банків, з яких банківську діяльність здійснюють 174.

На початок квітня 2014 року в Україні були доступні депозити в 6 валютах: долар США, євро, гривня, англійський фунт, швейцарський франк, російський рубль.

На українському банківському ринку послуг представлено більш ніж 300 депозитних програм, більш ніж з 70 можна ознайомитися на Finance.UA, що представляють собою близько 600 варіацій депозитів.

Найвищі процентні ставки за депозитними вкладками пропонують наступні банки:

Гривня, суми вкладу 10 000 UAH:

28,5% Аркада Банк – «Капітал стандарт»

26,5% Банк Михайлівський – «Оптимальний»

26% Актив Банк – «Актив прибутковий»

Долари США, суми вкладу 10 000 USD:

13% УФС-Банк



12,5% Платинум Банк  
 12,25% Михайлівський  
 Євро, суми вкладу 10 000 EUR:  
 12,25% Банк Михайлівський – «Оптимальний»  
 12% Актив-Банк – «Актив прибутковий»  
 11% ФІДОБАНК «Капітал»  
 Максимально можливі ставки за депозитами:  
 Гривня: 28,5% річних  
 Долар США: 13% річних  
 Євро: 12,3% річних  
 Швейцарські франки: 5% річних  
 Англійські фунти: 5% річних  
 Російські рублі: 11% річних

Відсоткові ставки за короткостроковими депозитними вкладками є одними з найвищих на ринку. Це пов'язано з тим, що банки відчувають тимчасову проблему з ліквідністю, а НБУ надає рефінансування лише деяким банкам в індивідуальному порядку.

Відповідно до депозитного індексу FUDI найбільш надійними банками є:

Ощадбанк, Укргазбанк, Укрексімбанк.

Банки з найвищою прибутковістю за індексом FUDI:

Гривня – Платинум Банк, Аркада;

Долари США – Платинум Банк, Приват Банк, Надра Банк, Фінанси та Кредит, Сітікоммерцбанк, Радикал Банк;

Євро – Укргазбанк, ПриватБанк, Актив Банк, Надра Банк, Сітікоммерцбанк, Банк Контракт.

Загалом динаміка банківських депозитів характеризувалася щомісячним зростанням, яке забезпечувалося за рахунок надходжень коштів на депозитні рахунки як фізичних, так і юридичних осіб. Так, депозити населення в першому півріччі 2013 р. збільшилися на 12,2 % – до 410,6 млрд грн. Такий приріст досягнуто за рахунок переважаючого зростання вкладень у національній валюті (на 24,1 %), тоді як депозити в іноземній валюті збільшилися лише на 0,3 %.

Депозити юридичних осіб у цей період зросли на 0,8 % – до 203,7 млрд грн. Така динаміка обумовлена збільшенням вкладів у національній валюті (на 4,2 %), тоді як депозити в іноземній валюті зменшилися на 6,1 % [2].

Треба зазначити, що одним із вагомих факторів істотного розширення депозитної бази банків за рахунок приросту депозитів у гривні відбувається в основному завдяки покращенню системи гарантування вкладів фізичних осіб. Так, за 15 років діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб виплати здійснювалися вкладникам 34 банків, понад 400 тис. громадян України отримали кошти за своїми вкладками на загальну суму близько 7 млрд грн. На сьогодні вкладникам гарантується повернення коштів у розмірі вкладу, включаючи відсотки, нараховані на день прийняття рішення НБУ про віднесення банку до категорії неплатоспроможних, але не більше 200 тис. грн, тоді як з 2008 р. ця сума становила не більше 150 тис. грн, з 2007 р. – 50 тис. грн, з 2006 р. – 15 тис. грн, з 2005 р. – 5 тис. грн, з 2004 р. – 3 тис. грн, з 2001 р. – 1 200 грн, а з 1998 р. – 500 грн [7].

В 2012 році відбулись незначні структурні зміни в розподілі активів банківської системи України за групами банків згідно класифікації НБУ, що пов'язано зі змінами розмірів активів окремих банків та змінами в складі відповідних груп. Відбулося зменшення частки активів банків 1-ї та 4-ї груп на 3,4% (з 66,9% до 63,5%) та 0,3% (з 10,5% до 10,2%) відповідно. Частки активів банків 2-ї групи та 3-ї групи збільшилися відповідно на 2,5% (з 14,8% до 17,3%) та 1,2% (з 7,8% до 9,0%).

Активи банківської системи продовжили своє зростання, і за 2012 рік їх розмір збільшився на 6,9% до 1 127,2 млрд грн. Протягом 2012 року відбувалось зростання інвестиційного портфелю банків. Зокрема, за результатами звітного року розмір загального портфелю торгових цінних паперів та цінних паперів в портфелях банків на продаж збільшилися на 49,41% (5,78 млрд грн.) та на 10,95% (7,19 млрд грн.). В той же час, балансова вартість кредитного портфелю банків зменшилась на 14,68%, або на 119,48 млрд грн. Таким чином, частка кредитів у сукупних активах протягом 2012 року знизилась на 15,60% з 77,20% до 61,60%. Велика частка активів банківської системи продовжує знаходитись в грошових коштах та їх еквівалентах (14,62% станом на 01.01.2013 р.). Таким чином, банківська система України продовжує характеризуватись низьким рівнем кредитування, що пов'язано з досить високими вимогами до потенційних позичальників, а також погіршенням кон'юнктури основних промислових ринків, що компенсується активністю банків у розміщенні коштів в ОВДП, міжбанківських кредитах та інших альтернативних активах.

Залишки коштів фізичних осіб на рахунках у банках України протягом 2012 року зменшилися на 2,45% або на 9,3 млрд грн., що пов'язано з несприятливою економічною та політичною обстановкою в країні. Така ситуація обумовила підвищення ставок на депозити фізичних осіб, вплинула на скорочення обсягів банківського кредитування та зменшила чистий процентний дохід банків. Окрім цього, слід зазначити що цей вид ресурсу має переважно короткостроковий характер, що разом з можливістю дострокового зняття вкладником коштів, робить ресурсну базу, яка сформована за рахунок залучених коштів, нестабільною та стримує видачу банками довгострокових кредитів для розвитку економіки України.

Протягом 2012 року продовжилось зростання розміру власного капіталу банківської системи України за рахунок збільшення статутного капіталу окремими банками. Сукупний обсяг власного капіталу банків залишається меншим за статутний капітал, що пояснюється значними обсягами накопичених збитків протягом 2009 – 2011 років. В цілому, за 2012 рік розмір власного капіталу зріс на 9,5% (14,7 млрд грн.) і станом на 01.01.2013 р. дорівнював 170,2 млрд грн.

На відміну від негативних результатів 2009-2011 років (збиток за 2009 рік становив 38 450 млн грн., за 2010 рік – 13 027 млн грн., за 2011 рік – 7 708 млн грн.), в 2012 році банківська система України продемонструвала позитивний фінансовий результат, який досяг 4 708 млн грн. Поступовий вихід на прибуткову діяльність пов'язаний із завершенням формування банками резервів під проблемну заборгованість, що утворилась підчас першої хвилі економічної кризи (2008-2010 роки).

Загальний обсяг активів 128 банків станом на 01.01.2014 року становив 1 015,06 млрд грн. Активи з початку року зросли на 123,14 млрд грн., або на 16,90%. Обсяг активів в індикативній групі становить 66,51% банківської системи.

Структура активів протягом року зазнала певних змін: зменшилася питома вага міжбанківських кредитів з 3,10% до 2,38% у загальному обсязі активів, коррахунків в інших банках з 11,14% до 10,26 та зросла частка кредитів з 59,44% до 61,14%, цінних паперів з 7,08% до 8,98%.

За станом на 01.01.2014 р. структура активів мала такий вигляд (у дужках – значення на 01.01.2013 року): 61,15% (59,44%) – кредитний порт-

фель та лізинг; 10,26%(11,14%) – коррахунки в інших банках; 8,98% (7,08%) – інвестиційний портфель (державні цінні папери та вкладення в акції інших підприємств); 2,38% (3,10%) – депозити та кредити в інших банках; 4,33% (4,64%) – матеріальні та нематеріальні активи; 2,93%(2,80%) – готівка, чеки та банківські метали; 0,24%(0,22%) – інвестиції капіталу; 9,73%(11,58%) – інші активи.

Структура кредитного портфеля за об'єктами кредитування станом на 01.01.2014 р. була такою: кредити юридичним особам – 78,39%(76,20%) – склали 492,4 млрд. грн.; кредити фізичним особам – 18,31%(19,55%) – 115,0 млрд. грн.; кредити та депозити іншим банкам – 3,30%(4,25%) – 20,7 млрд. грн.

Структура зобов'язань за рік також змінилася. При цьому зросла питома вага коштів до запитання клієнтів з 20,02% до 21,04% та знизилася частка коштів банків з 19,84% до 16,95%.

Станом на 01.01.2014 р. структура зобов'язань мала такий вигляд: 21,04%(20,02%) – кошти клієнтів до запитання (розрахункові та поточні рахунки); 44,00%(43,49%) – строкові кошти клієнтів (депозити нефінансових установ та фізичних осіб); 16,95%(19,84%) – залучені строкові кошти банків; 2,02%(1,65%) – коррахунки інших банків; 3,06%(2,55%) – субординована заборгованість; 4,67%(4,15%) – інші фінансові зобов'язання; 8,28%(8,30%) – інші зобов'язання.

Обсяг капіталу 128 банків на 01.01.2014 року становив 175 587,4 млн. грн., або 15 902,4 млн. ЄВРО. Обсяг сплаченого статутного капіталу становив 148 905,5 млн. грн.

Станом на 01.01.2014 року обсяг капіталу (без субординованого боргу) становив 128 998,0 млн. грн. З початку року зростання капіталу цих банків становило 17 931,2 млн. грн. або 16,14%.

Результат діяльності за 2013 рік 128 банків становив 68,0 млн. грн.

Прибуток за 2013 рік становив 185,7 млн. грн., тоді як у 2012 році ці банки мали 711,4 млн. грн. прибутку.

За станом на 01.01.2014 р. структура доходів (в дужках – значення на 01.01.13 року): 72,67% (74,56%) – процентні, 14,62% (13,67%) – комісійні, 12,71% (11,76%) – інші.

Станом на 01.01.2014 в 20 найбільших банків України увійшли: Приватбанк, Укргазбанк, Сбербанк Росії, ВТБ Банк Україна, Укресімбанк, Сґїдїт Agricole Ukraine, Пумб, Дельта банк, Ощадбанк.

**Висновки.** Стабільність банківської системи передбачає дотримання НБУ визначених принципів, серед яких:

- безумовна пріоритетність цілі щодо цінової стабільності та підпорядкування їй усіх інших цілей і завдань;

- орієнтація на середньострокову перспективу;
- відсутність зобов'язань щодо утримання на певному рівні або в певних межах

- обмінного курсу гривні. Водночас уживатимуться заходи щодо уникнення його істотних коливань;

- тісна співпраця з Урядом;

- прозорість діяльності Національного банку України перед суспільством.

Треба зазначити, що впродовж 2013 р. загальний рівень ризиків банківської діяльності продовжував зростати. Зокрема:

- збільшилось перевищення суми зобов'язань в іноземних валютах над сумою вимог у зазначених валютах;

- загальмувались процеси покращення якості кредитного портфеля;

- вартість строкових депозитів перевищила вартість кредитів.

Разом із тим, здійснена НБУ робота зі стабілізації макроекономічних умов та підвищення ліквідності банківської системи уже на початку 2013 р. створила необхідні передумови для здешевлення ресурсної бази та активізації процесів кредитування. Водночас застосування лише монетарних методів регулювання було недостатнім для досягнення істотного зменшення вартості кредитів та активізації процесів кредитування корпоративного сектора.

#### Список літератури:

1. <http://economics.unian.ua/finance/890510-golova-nbu-zayavlyae-schot-situatsiya-v-bankivskiy-sistemi-kontrolovana-i-kerovana.html>
2. <http://www.bank.gov.ua/control/>
3. [http://rurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_3\\_kv\\_2013\\_review.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_3_kv_2013_review.pdf)
4. <http://dSPACE.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/459/1/4.pdf>
5. <http://news.finance.ua/ua/~1/2014/03/22/321548>
6. [http://rurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_II\\_kv\\_2013\\_review.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_II_kv_2013_review.pdf)
7. [http://www.nabu.com.ua/analysis/analysis\\_reserv/pdf/Ukrainian%20banks%20market%202011%20\(in%20Ukrainian\).pdf](http://www.nabu.com.ua/analysis/analysis_reserv/pdf/Ukrainian%20banks%20market%202011%20(in%20Ukrainian).pdf)
8. [http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy\\_papers/German\\_advisory\\_group/2011/PP\\_02\\_2011\\_ukr.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2011/PP_02_2011_ukr.pdf)
9. <http://interaudit.com.ua/uk/poslugi/konsalting/bankivskij-konsalting/>

**Муляр Т.В., Копистиринська Е.В.**

Винницький фінансово-економічний університет

## АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ НА БАНКОВСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

#### Анотація

В статтю розглянуто і проаналізовано ситуацію на банківському ринку України. Проаналізовані основні зміни на ринку за 2011 – 2013 гг. І представлено оглядовий аналіз ситуації в початку 2014 года.

**Ключові слова:** банки, ситуація, ринок, аналіз, активи, пасиви, проблеми, власний капітал, привлечений капітал.

Mulyar T.V., Kopystyrnska C.V.  
Vinnitsa Financial-Economic University

## AN ANALYSIS OF SITUATION IS AT THE BANK MARKET OF UKRAINE

### Summary

In the article a situation is considered and analysed at the bank market of Ukraine. Analysed basic changes at the market for 2011 – 2013 And the survey analysis of situation is given at the beginning of 2014.

**Keywords:** banks, situation, market, analysis, assets, passive voices, problems, property asset, attracted capital.

УДК 338.3.009.12(447)

## ВПЛИВ СИЛ КОНКУРЕНЦІЇ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Некрасова Л.А., Беліцька О.Р.

Одеський національний політехнічний університет

Стаття присвячена аналізу впливу факторів конкуренції на діяльність підприємств кондитерської галузі України. Розглянуто вплив 5 сил конкуренції (за М. Портером). З'ясовані фактори, які найбільше впливають на діяльність кондитерських підприємств.

**Ключові слова:** конкуренція, конкурентоспроможність, фактори конкурентоспроможності, кондитерська галузь.

У сучасній економіці відбуваються якісні зміни, причиною яких є ряд факторів, до яких відносяться: глобалізація, нерівномірність розвитку ринкової економіки, загострення конкурентної боротьби між країнами, регіонами або окремими підприємствами. Унаслідок створення суспільних відносин, спрямованих на контролювання конкурентної поведінки на ринку, вільного існування економічної діяльності, була сформована така система, як ринкова економіка.

У число значущих ознак економіко-ринкової системи, перш за все, відноситься конкуренція. Під конкуренцією розуміється суперництво між учасниками ринкового господарювання за кращі умови виробництва, купівлі та продажу товарів, для досягнення найбільш високих результатів у своїх інтересах. Як економічні відносини конкуренція висловлює причинно-наслідковий зв'язок між інтересами суб'єктів господарювання до суперництва і результатами розвитку економіки. Саме ця ознака економіко-ринкової системи є головною для її динамічного розвитку та функціонування. Якщо з якихось причин зникає конкурентний початок, перестає існувати цілісна ринкова економіка.

Розглядаючи позиції економічного зростання, можна відзначити, що конкуренція представляє собою суперництво старого з новим: нові технології, нові товари, нові джерела забезпечення потреб, нові типи організацій [3].

Негативною стороною конкуренції є те, що в її умовах загострюється протистояння економічних інтересів, посилюється економічна диференціація в суспільстві, обумовлюється зростання економічних витрат, що надалі спонукає до виникнення монополії. Якщо не зупинити цей процес шляхом адміністративного втручання, конкуренція перетворюється на руйнівну силу, яка надалі шкодитиме економіці.

Як вже було згадано, конкуренція прокладає шлях для реалізації передових ідей і здійснення

нововведень. Іншими словами вона виконує роль фільтра, тобто відсіває неконкурентоспроможні організації.

До вчених, які займалися конкурентоспроможністю і стратегічним управлінням підприємства відносяться багато відомих зарубіжних і вітчизняних вчених: Клименко С. М., Василенко В.О., Ткаченко Т.І., Немцов В.Д. Довгань, Л.Є. Валесько, Винокуров В.А., Віханський О.С., Герасимчук В.Г., Гольдштейн Г.Я., М. Портер, Ж.-Ж. Ламбен, І.Ансофф, А.А. Томпсон, Б. Кліфф, Г. Мінцберг і багато інших. Однак, необхідно відзначити, незважаючи на те що дана проблема розглядалася багатьма авторами, кожен з них вибирав особливі підходи, однак проблема актуальна і вимагає подальшого розгляду.

Мета статті – аналіз факторів конкуренції на діяльність підприємств кондитерської галузі в Україні.

Харчова промисловість займає одне з провідних місць у галузевій системі України. Вона може поступатися лише чорній металургії. Харчова промисловість складає більше 17 % всієї продукції, що виготовляється в Україні. Вона представляє собою галузь, яка швидше за всіх розвивається. У харчовій промисловості зайнято більше 12 % працездатного населення країни. Асортимент виробленої продукції охоплює більше 3000 найменувань. Харчова промисловість має складну структуру, що охоплює більше 20 галузей і об'єднує їх тим чи іншим чином. Основними з них є: цукрова, борошномельно-круп'яна, масложирова, хлібопекарська; спиртова; плодоконсервна; рибна; молочна, м'ясна, кондитерська, пивоварна, виноробна.

Визначальну роль у харчовій промисловості представляє собою сировина і споживач. Концепцію впливу цих показників продемонстрував Майкл Портер в наслідок своїх досліджень. Він виділив 5 сил конкуренції, які безпосередньо впливають на компанію в галузі. Їх зміст представлено в таблиці 1 [1].



Таблиця 1  
Сутність 5 сил конкуренції за М. Портером

Конкурентні сили	Суть конкурентних сил
Загроза появи продуктів – заміників	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Споживча схильність до покупки продуктів – заміників (ПЗ);</li> <li>- Схильність споживачів порівнювати ціну і якість ПЗ;</li> <li>- Рівень сприйняття диференціації продукту.</li> </ul>
Загроза появи нових гравців	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Наявність бар'єрного входу;</li> <li>- Витрати на диференціацію продукту і їх необхідність;</li> <li>- Вартість торгової марки;</li> <li>- Початкові витрати для нових гравців;</li> <li>- Наявність доступу до дистрибуції;</li> <li>- Перевага в собівартості товару;</li> <li>- Очікування відповідних дій з боку старих фірм;</li> <li>- Очікування реакції уряду.</li> </ul>
Ринкова влада споживачів	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Кількість споживачів;</li> <li>- Доступність інформації про продукт для споживачів;</li> <li>- Доступність продуктів – заміників для споживачів;</li> <li>- Відмінні риси продукту компанії.</li> </ul>
Ринкова влада постачальників	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Вартість перемикавання постачальників і вартість перемикавання компанії;</li> <li>- Ступінь забезпеченості сировиною і матеріалами;</li> <li>- можливість заміни постачальника;</li> <li>- Сумлінність і солідарність робочої сили;</li> <li>- Володіння інформацією про вартість сировини і матеріалів по відношенню до продажної ціни продукту.</li> </ul>
Рівень конкурентної боротьби	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Наявність конкурентів і їх кількість;</li> <li>- Рівень ринкового зростання;</li> <li>- Ступінь насиченості ринку;</li> <li>- Бар'єри входу і виходу в ринок;</li> <li>- Відмінність продукції конкурентів;</li> <li>- Витрати конкурентів на рекламу;</li> <li>- Амбіційність акціонерів конкурентів</li> </ul>

Загроза появи нових гравців (конкурентів) означає, що ринки, які приносять прибуток привертають до себе численні нові організації, які внаслідок своєї діяльності сприяють зниженню прибутку на інших підприємствах. Якщо не вживати відповідних заходів щодо затруднення входу на ринок, то підприємства з уже стійкими позиціями на ринку втратять свою конкурентоспроможність.

Продукти заміники є значною загрозою для підприємства. На ринку існують безліч продуктів заміників, які можуть конкурувати з базовим товаром, а отже знижувати конкурентні позиції підприємства на ринку.

Ринкова влада постачальників, також, впливає на розвиток підприємства. Постачальники можуть надавати неякісні послуги, завищувати ціни, що надалі порушує діяльність підприємства, і воно несе фінансові втрати.

Ринкова влада споживачів значною мірою впливає на діяльність підприємства. Компанії необхідно створити товар, який би зацікавив споживачів. Для цього потрібно створювати товари певної якості, враховувати потребу споживачів в товарі, їх фінансовий стан та інші фактори, які впливають на закріплення товару на ринку, що призведе до зростання попиту на нього і появи прибутку.

Для підприємства важливим фактором є рівень конкурентної боротьби. В її умовах можлива агресивна політика конкурентів, впровадження ін-

новацій, реклами, створення більш досконалих бізнес-моделей. Для того, щоб успішно конкурувати на ринку, підприємство зобов'язане стежити за діяльністю конкурентів, і вживати заходів для свого стійкого положення серед них.

В ході дослідження, будуть розглянуті найбільші кондитерські фабрики на Україні, визначимо, яка з 5 конкурентних сил найбільше впливає на компанії з виробництва кондитерських виробів.

Завдяки тому, що українська кондитерська промисловість є однією з небагатьох галузей, яка здатна ефективно конкурувати, як у внутрішньому так і на зовнішньому ринку, головний вплив на неї чинять підприємства з українським капіталом.

Лідерами української кондитерської промисловості є 4 підприємства:

- 1) «Рошен»;
- 2) «Світоч»;
- 3) «Конті»;
- 4) «АВК».

Необхідно відзначити, що лідери кондитерської галузі займають близько 60 % українського ринку кондитерських виробів (Табл.2) [4]

Таблиця 2  
Частка на ринку лідерів кондитерської галузі та вартість торгівельних марок за 2013 рік.

Кондитерські компанії	Доля на ринку (%)	Вартість торгівельних марок (млн.грн)
«Рошен»	24	193
«Конті»	14	63,5
«Світоч»	11,5	32
«АВК»	9,7	16,2

Лідером в кондитерській галузі України є корпорація Рошен (м.Маріуполь). Вона також володіє ще 5 філіями на Україні, включно з головним офісом в м.Києві. На відміну від «Світоч», корпорація є суто підприємством з українським капіталом. Свою продукцію «Рошен» експортує в Росію, Казахстан, Білорусь, країни Кавказу, США, Молдову, Ізраїль та інші країни. Однак необхідно відзначити, що 29 серпня 2013 року у зв'язку із заявою Росспоживнагляду в Росії, було заборонено постачати продукцію корпорації на російські ринки, через низьку якість продукції і невідповідність її до російських стандартів. Однак на українському ринку вона відповідає всім стандартам якості, і добре закріплена на українському ринку.

Розглянемо корпорацію «Рошен» за факторами конкуренції Портера. Вартість торгівельної марки «Рошен» за даними 2013року становить 193 млн. грн, що дає їй величезну перевагу перед конкурентами. «Рошен» займає більшу частину ринку кондитерських виробів (24%). Однак якщо розглядати підприємство, як виробника певних видів кондитерської продукції (шоколаду, тортів, цукерок і т.д.) необхідно зазначити, що підприємство у виробництві плиткового шоколаду поступається «Короні» і «Світоч» проте, це явище, не чинить на корпорацію негативного впливу та воно усвідомлено не акцентує увагу на цьому аспекті.

Аналізуючи вплив покупців, можна сказати, що цільовою групою з найбільшою купівельною спроможністю, є населення від 20 до 40 років, до яких відносяться робітники і службовці. Для розширення вікових меж, а відповідно і збільшення купівельної спроможності можна запропонувати зниження цін, проведення акцій, знижок, що зробить продукцію більш доступною. Це надасть можливість розшири-



ти кількість покупців з віком від 17 до 50 років і старше.

Корпорація «Рошен» має 5 основних постачальників сировини. Найбільший з них є комбінат ПП «Ілліча» (м. Маріуполь). Через те що, це підприємство географічно близько знаходиться від «Рошен», то відповідно корпорація економить на транспортуванні сировини. Саме цей комбінат надає продукцію за нижчими цінами, порівняно з іншими, які надають подібні послуги підприємствами. Також, для корпорації «Рошен» діє певна система знижок. Необхідно зазначити, що при зміні даного постачальника, з якихось причин, «Рошен» матиме більші витрати пов'язані з транспортуванням сировини. Це, відповідно, призведе до збільшення цін і зменшення кількості покупців.

Загроза товарозамінник (Товарозамінник – це товар, який задовольняє потребу споживачів, також як і базовий товар, але іншими шляхами) має значний вплив на корпорацію. На ринку представлено безліч кондитерських виробів (соєві заміники шоколаду), які становлять небезпеку витіснення з корпорації «Рошен» з ринку. Отже, підприємству необхідно постійно створювати новинки продукції, щоб зберегти стійке положення лідера галузі.

Корпорація «Рошен» представляє собою лідера серед кондитерських підприємств в Україні. Однак, щоб утримувати своє стійке положення, корпорації необхідно приділити особливу увагу на вплив з боку постачальників і загрози товарозамінників.

Одне з лідерських місць серед кондитерських фабрик посідає кондитерська фабрика «Світоч» (м.Львів). Вартість даної торгової марки за даними 2013 року склала 63 млн грн. На відміну від «Рошен», «Світоч» є підприємством з іноземним капіталом, тому що вона входить до складу компанії «Nestle SA». Однак до 1998 року вона була кондитерською фабрикою з українським капіталом. Загальна частка фабрики на українському ринку склала в 2010 році 9 %, в 2011р. – 10 %, а в 2012р. – більше 11,2 %, у 2013р.-11,5%. «Світоч» виготовляє продукцію спрямовану на український ринок. Проте незначна частина експортується в Болгарію, Німеччину, Казахстан та Польщу.

Охарактеризувавши кондитерську фабрику «Світоч» за критеріями Портера, можна зробити наступні висновки.

«Світоч» входить до трійки лідерів з виробництва плиткового шоколаду в Україні, проте поступається бренду «Корона» і випереджає «Рошен». Підприємство з кожним роком збільшує свою частку на українському ринку, що прощтовхує його на досить високі позиції серед своїх конкурентів. Однак, всього кілька років тому бренд «Світоч» був на стадії занепаду, і майже зник з українських ринків. Але з 2010 року, завдяки нововведенням у виробництві продукції, підприємство підвищує свої позиції і у 2013 році поступається тільки корпорації «Рошен» [7].

Постачальники кондитерської фабрики отримують сировину майже з усієї Європи (особливо Німеччина, Бельгія, Чехія і д.р.), Туреччини та інших країн, що є позитивним фактором для підприємства.

Товарозамінники також мають значний вплив на підприємство. Однак «Світоч» створює новинки своєї продукції, які мають незначну кількість аналогів в галузі.

Необхідно зауважити, що порівняно з 2010 роком завдяки іноземним інвестиціям, нововведенням і великій кількості постачальників, кондитерська

компанія стрімко підвищує і розширює свої позиції на українському ринку. За даними 2010 року «Світоч» займала всього 8 місце в рейтингу кондитерських фабрик України [5].

У п'ятірку лідерів кондитерської галузі, також входить кондитерська компанія «Конті». Вартість даної торгової марки становить 32 млн.грн. «Конті» займає близько 14 % ринку кондитерських виробів на Україні. Підприємство також має свої філії в Росії.

Постачальниками обладнання підприємства є Швейцарія, Німеччина, Нідерланди, Австрія, Франція. Що дозволяє виготовляти продукцію високої якості і аналогів якої немає.

Покупцями є громадяни більшою мірою з 18 до 35-40 років зі стабільним заробітком.

«Конті» є одним з найбільших підприємств з виробництва кондитерських виробів, поступаючись тільки «Рошен» і «Світоч». Проте за даними 2009-2010 року «Конті» займала друге місце в рейтингу. Отже, підприємству необхідно прийняти ряд заходів для утримання або підвищення конкурентних позицій на ринку.

«Конті» є, завдяки впровадженню нових технологій, виробником продукції аналогів якої немає на українському ринку. Однак існує продукція, яка не поступається їй за якістю, отже, підприємству необхідно стежити за діяльністю конкурентів, і не втрачати своїх позицій на ринку.

Кондитерська компанія «АВК» на протязі довгих років займає лідерські позиції серед українських кондитерських фабрик. Вартість її торгової марки на 2013 рік склала 16,8 млн. грн. Однак, у порівнянні з 2009-2010 роком вона змістила свої позиції з другого місця на четверте, поступаючись «Рошен», «Світоч» та «Конті». Вона є компанією з українським капіталом. Успішно експортує свою продукцію у 20 країн [8].

«АВК» має стабільних і відповідальних постачальників, які в термін надають сировину на фабрику. Діє система знижок на сировину. Діяльність постачальників безпосередньо впливає на діяльність підприємства, тому «АВК» підтримує партнерські угоди тільки з перевіреними і надійними постачальниками.

Покупцями продукції є, більшою мірою, особи від 20-40 років зі стабільним заробітком. Однак можливе розширення вікових рамок, за рахунок зниження цін. Підприємство активно проводить акції для покупців, що відповідно позитивно позначається на діяльності підприємства.

Загроза товарозамінителів надало можливість підприємству вдосконалити своє виробництво, і тому воно розробила лінію виробництва желейно-жувальних цукерок. «АВК» є безпосереднім лідером в Україні з виробництва даного виду продукції.

Для того, щоб стійко займати лідируючі позиції кондитерська компанія повинна зробити свою продукцію більш доступною для покупців, стежити за діяльністю конкурентів на українському ринку, щоб займати лідируючі позиції в кондитерській галузі. [6]

Побудуємо приклад 5 сил конкуренції по Портеру (рис. 1), які впливають на діяльність кондитерської компанії, та оцінемо їх вплив на підприємства кондитерської галузі України (табл.3) [2].

Виходячи з проведених досліджень, з'ясували:

Найсильніший вплив на підприємства кондитерської промисловості надають постачальники. Підприємства кондитерської галузі з високим рівнем конкурентоспроможності на ринку повинні мати

найінші та постійні поставки сировини для забезпечення безперервного виробничого процесу. Свій значний вплив постачальники надають за рахунок того, що вони можуть диктувати ціни на сировину, гарантуючи його стабільне постачання і якість. З таблиці 3 можна зазначити, що на українському ринку кондитерських виробів, постачальники мають значний вплив на кондитерські фабрики «АВК», «Конті», «Світоч», і середнє вплив на лідера галузі корпорацію «Рошен».

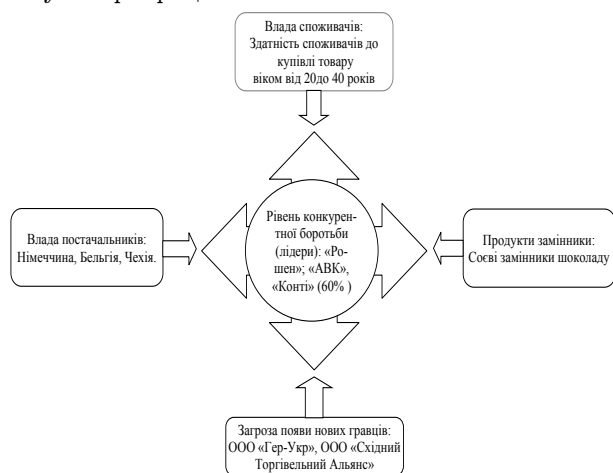


Рис. 1. Приклад впливу 5 сил конкуренції за М. Портером на кондитерську компанію

Таблиця 3  
Оцінка впливу сил конкуренції на діяльність підприємства кондитерської галузі України

Сила	«Рошен»	«АВК»	«Конті»	«Світоч»
Рівень конкурентної боротьби	Низьке	Середнє	Середнє	Середнє
Влада постачальників	Середнє	Високе	Високе	Високе
Влада споживачів	Середнє	Середнє	Середнє	Середнє
Загроза продуктів-замінників	Низьке	Середнє	Середнє	Середнє
Загроза появи нових гравців	Низьке	Низьке	Низьке	Низьке

Немалозначний вплив на галузь мають споживачі. Підприємствам займаються кондитерської діяльністю необхідно постійно стежити за їх попитом, тому що саме від того чи буде купуватися товар на ринку і залежатиме їх дохід. На підставі проведених досліджень можна зробити висновок, що покупці здійснюють на лідерів серед кондитерських підприємств середній вплив.

Середнє значення для досліджувальних підприємств займає фактор – рівень конкурентної боротьби. Підприємства повинні постійно стежити за розвитком конкурентних фірм в галузі, щоб не відставати і триматись на конкурентоспроможному рівні. Для цього фірми створюють нові продукти, аналогів яких немає на ринку, чим забезпечують собі підвищення рейтингу в галузі. Виходячи з таблиці 3 необхідно зазначити, що на корпорацію «Рошен» спрямований незначний вплив конкурентної боротьби. Вона випередила своїх конкурентів і займає значну частку на ринку, що дозволяє їй і надалі залишатися на лідируючій позиції.

Загроза появи продуктів заміників впливає на діяльність лідируючих підприємств з виробництва кондитерських виробів. На ринку існують соєві заміники шоколаду, які можуть поступово витіснити продукт. На всіх лідерів кондитерської галузі цей фактор впливає на середньому рівні.

Загроза появи нових гравців не задає значного впливу на лідерів галузі. Потенційна загроза завжди буде існувати. Але ймовірність того, що новачок зможе досягти рівня потенційного лідера – дуже мала. Для встановлення високих позицій необхідно багато часу і грошей. Однак прикладом може послужити кондитерська фабрика «АВК». Вона на початку своєї діяльності займалась поставками сировини для кондитерських фабрик. Поступово фабрика налагоджує своє виробництво кондитерських виробів і за даними останніх років є одним з лідерів галузі.

В наслідок досліджень були визначені фактори, які впливають на діяльність підприємства. До них відносяться 5 сил конкуренції. Було з'ясовано, що сили конкуренції в значній мірі впливають на більш слабкі підприємства, за незначною мірою на підприємства зі стабільним становищем на ринку.

Кожен з факторів впливає на підприємство тим чи іншим чином. Вони представляють собою фільтр для підприємств даної галузі. І тільки найстійкіші і сильніші підприємства здатні витримати тиск з боку сил конкуренції, і зберегти лідируючі позиції в кондитерській галузі.

#### Список літератури:

1. Боумен Кліфф . Основи стратегічного менеджменту: Пер. з англ. – М.: Банки і біржі; ЮНИТИ, 1997 . – 174 с.
2. Василенко В.О., Ткаченко Т. І . Стратегічне управління . Навчальний посібник . – К.: ЦУЛ, 2003 . – 396 с.
3. Управління конкурентоспроможністю ПІДПРИЄМСТВА [Текст]: навчальний посібник / Клименко С. М. [и др.] . – К. : КНЕУ, 2008 . – 520 с.
4. Проблеми і перспективи конкурентоспроможності [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://buymore.pro/article/promyshlennost/108/confectionery-in-ukraine>
5. Офіційний сайт компанії «Світоч» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrfood.com.ua/industry/2053>
6. Офіційний сайт компанії «АВК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.avk.ua/ru>
7. Офіційний сайт корпорації «Рошен» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://roshen.com/ua>
8. Офіційний сайт компанії «Конті». – Режим доступу: <http://www.konti.com/ru>

Некрасова Л.А., Белицкая Е.Р.

Одесский национальный политехнический университет

## ВЛИЯНИЕ СИЛ КОНКУРЕНЦИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

### Аннотация

Статья посвящена анализу влияния факторов конкуренции на деятельность предприятий кондитерской отрасли Украины. Рассмотрено влияние 5 сил конкуренции (по М.Портеру). Выявлены факторы, которые сильнее всего влияют на деятельность кондитерских предприятий.

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, кондитерская отрасль.

Necrasova L.A., Belitska O.R.

Odessa National Polytechnic University

## THE INFLUENCE OF FORCER OF COMPETITION ON THE ACTIVITIES OF THE CONFECTIONERY INDUSTRY IN UKRAINE

### Summary

This article is devoted to the analysis of influence the factors of competition on the activities of the confectionery industry in Ukraine. The influence of 5 forces of competition (by M.Porteru) has been reviewed .The factors that most strongly influence the activity of the confectionery business have been elicited.

**Keywords:** competition, competitiveness, competitive factors, confectionery industry.

УДК 336.748.12

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

Чайковська М.А., Норенко В.С.

Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут»

Досліджено сучасний стан та особливості регулювання інфляції в Україні, встановлено її причини та наслідки. Проаналізовано індекс споживчих цін як один із основних показників, що характеризує інфляційні процеси в економіці. Запропоновано здійснення короткострокових та стратегічних заходів щодо зниження рівня наявної інфляції, спрямованих на недопущення її розвитку.

**Ключові слова:** інфляція, індекс споживчих цін (ІСЦ), причини інфляції, інфляційні процеси, інфляція попиту, інфляція пропозиції.

**Постановка проблеми.** Інфляція – одна з найгостріших проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу, яка негативно впливає на всі сторони життя суспільства. Адже її наслідками є знецінення результатів праці, зниження життєвого рівня населення, знецінення грошових заощаджень, перешкодження довгостроковим інвестиціям і економічному зростанню. Висока інфляція руйнує грошову систему, провокує витік національного капіталу за кордон, послаблює національну валюту, сприяє її витісненню у внутрішньому обігу іноземною валютою, тощо. Інфляція є найефективнішим засобом перерозподілу національного багатства – від бідніших верств суспільства до більш багатих, що посилює тим самим його соціальне розшарування [1, с. 179–186].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти вивчення особливостей регулювання інфляційних процесів знаходять своє відображення у наукових працях вчених-економістів. Питанням дослідження проблеми регулювання інфляційних процесів, вивченням концепцій, основних чинників та факторів інфляції, присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема таких як: В. Д. Базилевича [1], О. Я. Базилінської [2],

А. С. Булатова [3], А. В. Волошенка [4], Ф. Кейгана, В. С. Марціна [5], М. А. Фрідмана, О. Є. Шаринської [6] та інших.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Слід зазначити, що проблема дослідження сучасного стану інфляції та особливостей її регулювання залишається недостатньо вивченою. В наукових працях відсутній єдиний підхід щодо регулювання інфляційних процесів в Україні.

**Мета статті.** Основною метою роботи є дослідження сучасного стану та особливостей регулювання інфляції в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Як економічне явище інфляція існує вже тривалий час. Вважається, що її поява пов'язана з виникненням паперових грошей, з функціонуванням яких вона нерозривно пов'язана [2, с. 58]. У світі не існує країн, де б у другій половині ХХ ст. не існувала інфляція [3, с. 217]. У країнах з розвинутою ринковою економікою інфляція може розглядатися як невід'ємний елемент господарського механізму. Однак вона не представляє серйозної загрози, оскільки там відпрацьовані і досить широко використовуються методи обмеження та регулювання інфляційних процесів. В останні роки в США, Японії, країнах Західної Європи пере-

важає тенденція уповільнення темпів інфляції. На відміну від Заходу, в Україні, що здійснює перетворення господарського механізму, інфляційні процеси розгортаються, як правило, в зростаючих масштабах. Це незвичайний, специфічний тип інфляції, що погано піддається забороні і регулюванню.

Інфляція – це знецінення грошей, спричинене диспропорціями в суспільному виробництві й порушенням законів грошового обігу [1, с. 181]. Національна валюта знецінюється по відношенню до товарів, послуг та іноземних валют, які зберігають стабільність своєї купівельної спроможності. У більшості випадків інфляція має у своїй основі не одну, а кілька взаємозалежних причин, і прояв її не лише в підвищенні цін – поруч з відкритою, має місце прихована, або пригнічена, інфляція, яка проявляється насамперед у дефіциті товарів. Звичайно інфляція має свій зовнішній прояв у підвищенні цін, але слід зазначити, що не кожне підвищення цін служить показником інфляції. Ціни можуть підвищуватися в силу поліпшення якості продукції, погіршення умов видобутку паливно-сировинних ресурсів, зміни суспільних потреб [1, с. 179]. Сучасній інфляції властивий ряд характерних особливостей: якщо раніше інфляція носила локальний характер, то зараз – всеосяжний; якщо раніше вона охоплювала певний період, тобто мала періодичний характер, то нині є «хронічною» [6]. Зростання інфляції практично завжди пов'язане з високою, хоча і неповною зайнятістю та великим обсягом національного виробництва. І навпаки, зниження інфляції збігається за часом зі спадом виробництва і зростанням безробіття (крива Філіпса) [7].

Сучасна економічна наука розрізняє два типи інфляції [8, с. 404]:

- інфляцію попиту;
- інфляцію пропозиції (витрат).

Інфляція попиту – різновид інфляції, що виникає при надмірному по відношенню до пропозиції попиті. Цей тип інфляції проявляється в економічній ситуації, коли сукупні грошові доходи населення та підприємств ростуть швидше, ніж відбувається зростання реального обсягу товарів і послуг. Як правило, інфляція попиту виникає в умовах повної зайнятості та повної завантаженості потужностей, коли виробництво не в змозі відреагувати на надлишок грошових коштів в обігу необхідним збільшенням обсягів своєї продукції та послуг. Виникає надлишок попиту, таким чином, призводить до завищення цін на вироблену продукцію. При цьому не має значення, за рахунок чого збільшується попит – за рахунок збільшення витрат держави (держзамовлення) або за рахунок підвищення попиту в підприємницькому середовищі (розширення інвестиційних вкладень).

Інфляція пропозиції означає зростання цін, спровокований збільшенням витрат виробництва в умовах неповного використання виробничих ресурсів чи скорочення сукупної пропозиції. Її іноді так і називають – інфляцією витрат виробництва. Останнім часом тип інфляції, при якому ціни ростуть при зниженні сукупного попиту, часто зустрічається у світовій практиці. Основними причинами інфляції пропозиції є: зростання заробітної плати; подорожчання сировини та енергоносіїв; монополна та олігополістична практика ціноутворення; фінансова політика держави.

Найбільш поширеним методом вимірювання інфляції є індекс споживчих цін (Consumer Price Index, CPI) (далі ІСЦ) (рис. 1), який розраховується для поточного періоду по відношенню до базового періоду.

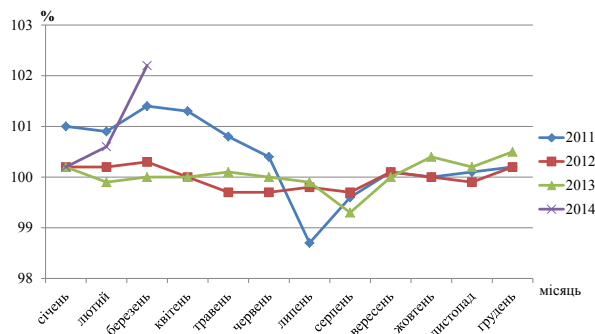


Рис. 1. Індекс споживчих цін (індекс інфляції, англ. Consumer Price Index, CPI) за 2011 р. – березень 2014 р. (у % до минулого року)

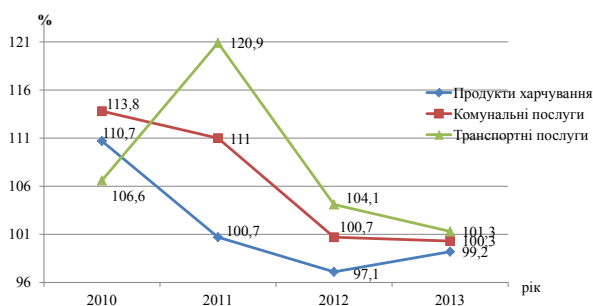
Джерело: побудовано авторами на основі даних [9]

Протягом 2011 р. динаміка ІСЦ була нерівномірною. Період березень – квітень 2011 р. характеризується підвищенням рівня інфляції. Це було обумовлено: зростанням цін на сирі продукти, що, окрім сезонного чинника, спричинене високою продовольчою інфляцією на світових ринках; підвищенням адміністративно регульованих цін, в тому числі тарифів на послуги ЖКГ; стрімким зростанням цін на паливо через підвищення світових цін на енергоносії. Проте в липні 2011 р. ІСЦ знизився на 1,3 % (-0,2 % за вирахуванням сезонного фактора), що було обумовлено зниженням цін на сирі продовольчі товари [9]. За підсумками 2012 р. в Україні спостерігається низькі показники місячної інфляції, які протягом року перебували на близькому до нуля рівні (від 0,3 % до «мінус» 0,3 %) [9]. Основним чинником низхідної динаміки ІСЦ у 2012 р. було здешевлення продуктів харчування. Високий урожай плодоовочевої продукції в 2011–2012 р. і поліпшення інфраструктури зберігання та реалізації продовольчих товарів визначили зниження цін на продукти харчування. Позитивний вплив на загальний інфляційний фон в Україні мала стабілізація цін на нафту на світових ринках. З січня–липень 2013 р. прослідковується стабільний рівень інфляції. У серпні 2013 р. ІСЦ знизився на 0,7 % за місяць [9]. Суттєве здешевлення споживчого кошика спричинене насамперед зниженням вартості продуктів харчування за серпень. Зокрема падіння цін на овочі та фрукти було найбільшим за останні два роки. Їх здешевлення, крім сезонного чинника, було пов'язане з високим урожаєм поточного року, а також частковою переорієнтацією агропромисловців на внутрішній ринок через ускладнення процедури експорту на окремі зовнішні ринки. У жовтні 2013 р. ІСЦ зріс на 0,4 %, що обумовлене насамперед подорожчанням продуктів харчування, серед яких суттєво зросла вартість овочів за складних умов та пізніх строків збору врожаю. Інфляція в грудні та за 2013 р. у цілому становила 0,5 % [9]. Зростання ІСЦ у річному вимірі було обумовлене насамперед подорожчанням підакцизної продукції та стримувалося переважно зниженням цін на продукти харчування. Водночас у грудні вартість харчових продуктів сезонно зросла, що стало основним чинником зростання ІСЦ у цьому місяці. Станом на березень 2014 р. ІСЦ зріс на 2,2 % (найвище значення за останні 3 роки) переважно у зв'язку зі знеціненням номінального ефективного обмінного курсу гривні [9]. Значною мірою зростання цін було обумовлено небазовою складовою ІСЦ в основному за рахунок суттєвого подорожчання сирих продуктів. Адміністративно регульовані ціни в бе-



резні підвищилися у зв'язку зі зростанням вартості алкогольної та тютюнової продукції, залізничного пасажирського транспорту, а також окремих видів хлібопродуктів. Ціни на паливо в березні зросли під впливом корекції курсу гривні.

Вихідним для ІСЦ є «споживчий кошик» – набір товарів і послуг, що купуються середньостатистичний міським жителем протягом того чи іншого проміжку часу (кварталу, місяця) (рис. 2). Індекс інфляції використовується як основа для прийняття рішень у галузі управління державними фінансами, аналітики використовують даний показник як базу для аналізу цінних змін на споживчому ринку, державні органи управління вивчають його для ініціювання перегляду розмірів встановлених соціальних гарантій для населення, а також перегляду рівня пенсійного забезпечення [10].



**Рис. 2. Індекс інфляції за категоріями товарів і послуг за 2010–2013 рр. (у % відносно грудня попереднього року)**

Джерело: побудовано авторами на підставі даних [9]

У 2011 р. порівняно з 2010 р. зростає індекс інфляції (14,3%) на транспортні послуги, у 2012 р. прослідковується різке зниження даного показника (на 16,8%) [10]. Також у даному році індекс інфляції покращився й на комунальні (10,3%) послуги та продукти харчування (3,6%) [9].

До основних причин інфляції можна віднести наступні [1, С. 180]: порушення пропозицій суспільного виробництва; надмірна емісія паперових грошей, яка порушує закони грошового обігу; зростання дефіциту державного бюджету і державного боргу, зумовлених непродуктивними державними витратами; милітаризація економіки, що відволікає значну частину ресурсів в оборонну промисловість, призводить до недовиробництва товарів народного споживання, створює їх дефіцит; недосконалість податкової системи; кризові явища у фінансово-кредитній системі; зовнішньоекономічні фактори, пов'язані з посиленням інтернаціоналізації гос-

подарських зв'язків між державами, що супроводжується загостренням конкуренції на світових ринках капіталів, товарів та послуг, робочої сили, загостренням міжнародних валютно-кредитних відносин, зі структурними світовими кризами (енергетичною, продовольчою, фінансовою та іншими).

До основних наслідків інфляції відносяться: перерозподіл доходів і багатства; відставання цін державних підприємств від ринкових; прихована державна конфіскація коштів через податки; прискорена матеріалізація грошових коштів; нестабільність економічної інформації; зворотна пропорційність темпу інфляції і рівня безробіття. Якщо розглядати інфляцію з точки зору співвідношення росту цін по різних товарних групах, тобто за ступенем збалансованості їхнього росту, то в Україні переважає незбалансована інфляція. Незбалансована інфляція негативно впливає на економіку країни. Неможливо раціонально вибрати сфери застосування капіталу, розрахувати і порівняти прибутковість варіантів інвестування [11, с. 89].

У світі є дві головні концепції антиінфляційних заходів, що спираються на кредитно-грошову та фіскальну політику. Перший метод реалізується шляхом змін у системі оподаткування (як правило підвищення податків) та введенням жорсткого державного контролю за цінами та заробітною платою. Другий метод – це індексація доходів, застосування механізму корегування процентних ставок відповідно до темпів інфляції та інші. В Україні існують такі методи регулювання інфляції як: антиінфляційного оподаткування; скорочення податків; регулювання цін в умовах інфляційної нестабільності; контроль за рухом іноземної валюти [12]. До того ж необхідним є повна адаптація усіх економічних інституцій до функціонування в умовах інфляції.

**Висновки і пропозиції.** В сучасних умовах в Україні для здійснення виваженої антиінфляційної політики слід здійснювати прогнозування інфляційних процесів, розробляти і реалізовувати валютну політику в галузі курсоутворення, організації руху іноземної валюти, її залучення до інвестиційного процесу, організувати її конвертацію у вітчизняну грошову одиницю. Для цього необхідно, на основі чіткого статистичного відображення основних макроекономічних показників у сфері товарного і грошового обігу розробляти моделі можливих інфляційних змін у грошовій сфері. Реалізацією антиінфляційних заходів мають стати операції центрального банку на ринку цінних паперів. Активний продаж цінних паперів і реанімація цього ринку в Україні, посилення його роботи стає неодмінною умовою щодо вдосконалення системи антиінфляційних заходів держави, так і розвитку економіки в цілому.

## Список літератури:

1. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія / В. Д. Базилевич. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
2. Базилінська О. Я. Макроекономіка: навч. посіб. / О. Я. Базилінська // [2-ге вид. вип.]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 442 с.
3. Булатов А. С. Економіка: підручник / А. С. Булатов // – М.: БЕК, 1995. – 632 с.
4. Волошенко А. О. Дослідження інфляційсудворюючих чинників в Україні / А. О. Волошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9. – С. 83–92.
5. Марцин В. С. Трансформація інфляційних процесів в умовах реорганізації економіки / В. С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9. – С. 25–35.
6. Шаринська О. Цінова стабільність: сутність і чинники впливу / О. Шаринська // Вісник Національного Банку України. – 2005. – № 5. – С. 34–39.
7. Козюк В. В., Вплив відкритості економіки на характер зв'язку між інфляцією та безробіттям / В. В. Козюк // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 17–26.
8. Базилевич В. Д. Макроекономіка: підручник / В. Д. Базилевич. – К.: Знання, 2007. – 703 с.
9. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL <http://ukrstat.gov.ua/>

10. Карпінський Б. А. Методологія формування інтегрального індикатора збалансованості фінансової системи України в контексті фінансової безпеки / Б. А. Карпінський // Економічний простір: збірник наукових праць. – 2008. – № 11. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – С. 147–162.
11. Шлійко А. В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг : навч. посіб. / А. В. Шлійко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 376 с.
12. Булавина О. А. Застосування основних теоретичних концепцій інфляції в аналізі інфляційних процесів України / О. А. Булавина // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль : Економічна думка. – 2008. – № 2(8). – С. 3–7.

**Чайковская М.А., Норенко В.С.**

Национальный технический университет Украины  
«Киевский политехнический институт»

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ В УКРАИНЕ

### Аннотация

Исследовано современное состояние и особенности регулирования инфляции в Украине, установлено ее причины и последствия. Проанализированы индекс потребительских цен как один из основных показателей, характеризующих инфляционные процессы в экономике. Предложено осуществления краткосрочных и стратегических мероприятий по снижению уровня имеющейся инфляции, направленных на недопущение ее развития.

**Ключевые слова:** инфляция, индекс потребительских цен (ИПЦ), причины инфляции, инфляционные процессы, инфляция спроса, инфляция предложения.

**Tchaikovsky M.A., Norenko V.S.**

National Technical University of Ukraine  
«Kyiv Polytechnic Institute»

## CONTEMPORARY STATUS AND FEATURES OF REGULATION OF INFLATION IN UKRAINE

### Summary

The article investigates the current state of regulation and features of inflation in Ukraine, establishes their causes and consequences. It also analyses the consumer price index as one of the main indicators characterizing the inflationary pressures in the economy and suggests. An implementation of strategic short-term measures that can reduce current inflation and prevent its further development.

**Keywords:** inflation, consumer price index (CPI), the causes of inflation, inflation processes, demand-pull inflation, supply inflation.

УДК 339138

## СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ

**Окландер М.А., Дунаєва Н.В.**

Одеський національний політехнічний університет

У статті розглянуто поняття «соціально-відповідальний маркетинг», його значення для підприємства, впровадження соціально-відповідального маркетингу на Україні.

**Ключові слова:** соціально-відповідальний маркетинг, соціальна відповідальність бізнесу, потреби, суспільство, реклама.

**Постановка проблеми.** В умовах фінансово-економічної кризи роль соціальної відповідальності бізнесу значно підвищується. Сьогодні вітчизняні підприємства закономірно потребують масштабних соціально-економічних перетворень.

**Формування мети статті.** Визначення «соціально-відповідального маркетингу» та розкрити його значення в українському бізнесі.

**Викладення основного матеріалу.** Маркетингова діяльність включає в себе безліч аспектів, таких як оцінка потреб і можливостей ринку, розробка цінової та комунікаційної політики, аналіз конкурентів. Одним з ключових моментів маркетингової діяльності є ре-

клама, однак в останні роки цей інструмент не цінової конкуренції придбав такий масштаб, що споживач все менше і менше звертає увагу на розташовані повсюдно рекламні щити і розтяжки. Так чим ж керується фірма, що займається соціально-відповідальним маркетингом, бажанням отримати додатковий прибуток або ж все-таки прагненням допомогти суспільству?

В наш час соціально відповідальний маркетинг займає важливу роль в організаційному процесі підприємства. Умови управління диктують все вищі вимоги до українських підприємств. Кожен керівник рано чи пізно постає перед рішенням впровадження заходів соціальної відповідальності до стра-

тегії розвитку, адже це є необхідною складовою та стрижнем конкурентоспроможності підприємства.

Проблеми становлення соціально-відповідального маркетингу присвячені роботи Р.А. Фатхутдінова, А.П. Градова, Р.М. Колегаєва, Г.А. Краюхіна, О.П. ГлуДКін, В.В. Окрепілова, Л.М. Чистова, П.Г. Перерви і багатьох інших вчених.

Соціальний маркетинг виступає інструментом узгодження інтересів між всіма суб'єктами ринку – учасниками соціально відповідального бізнесу. Соціально-етичний маркетинг і соціально відповідальний маркетинг є різновидами (формами прояву) соціального маркетингу в практичній діяльності підприємств, які акцентують увагу лише на одній із сторін діяльності соціально відповідального бізнесу, домінуючою в той чи інший період виробничо – господарської діяльності.

1. Саме поняття соціального маркетингу зародилося на рубежі 20-21-го століть, що пов'язано спочатку з появою соціальних інвестицій, потім соціально-відповідального бізнесу і, нарешті, формуванням «соціальної економіки», заснованої на етичних нормах ведення бізнесу.

Соціальний маркетинг – це дослідження ринку не тільки з позиції окремого бізнесу, а всіх зацікавлених в успішному розвитку цього бізнесу груп, як ринковий інструмент соціальний маркетинг здатний виявити ті «вузькі» місця в розвитку національної економіки, що не контролюються ринком в силу того, що в ряді галузей виробляються «суспільні товари», не завжди навіть мають товарну форму, оскільки виробляються і реалізуються як «суспільне благо» [2].

Соціально відповідальний маркетинг – це не благодійність і спонсорство з метою створення певного іміджу для наступних економічних вигод. Це результат етичного бачення і ведення бізнесу з турботою про майбутнє покоління і з думкою про майбутнє всього людства. Але такий бізнес більшу частину історії економіки був в абсолютній меншості. Хоча відсутність таких бізнесів явно приведе нас всіх до глобального колапсу [3].

Соціально-відповідальний маркетинг – це процес виявлення та задоволення потреб споживачів з урахуванням потреб суспільства.

Найбільшу увагу заслуговує концепція відповідального маркетингу, запропонована Ф. Котлером. Зокрема, він зазначав, що: «Концепція соціально-відповідального маркетингу проголошує завдання організації встановлення потреб, бажань і інтересів цільових ринків та їхнє задоволення більш ефективними і продуктивними, ніж у конкурентів, способами, що зберігають або підвищують добробут як споживача, так і суспільства загалом» [4].

Маркетингова діяльність підприємства має бути розрахована на задоволення довгострокових потреб та інтересів споживача, оскільки це може забезпечити успішну діяльність компанії.

Концепція соціально-відповідального маркетингу базується на наступних гіпотезах:

- бажання споживачів не завжди сполучаються з їхніми інтересами, а також інтересами суспільства у цілому;

- споживачі віддають перевагу підприємствам (організаціям), які демонструють щире турботу про задоволення їхніх бажань і потреб, індивідуального й суспільного добробуту;

- головне завдання організації полягає в адаптації до цільових ринків таким чином, щоб забезпечувати не тільки задоволення бажань і потреб, а також індивідуальний і колективний добробут для того, щоб залучити й зберегти покупців [5].

Преваги соціально-відповідального маркетингу:

- Покращення фінансових показників. Політика,

прозорість компанії відносно охорони навколишнього середовища та взаємовідносин з персоналом може впливати на фінансові показники. Численні дослідження, проведені в різних країнах, показують прямий зв'язок між якістю політики соціальної відповідальності компанії і поліпшенням її фінансових показників.

- Скорочення операційних витрат. Крім поліпшення фінансових показників, політика соціальної відповідальності дозволяє знизити операційні витрати компаній.

- Покращення іміджу та репутації бренду. Одним із факторів впливу, як показують численні дослідження, є і репутація компанії як соціально відповідальної корпорації, популярність і визнання її соціальної діяльності.

- Підвищення продажів і лояльність споживачів. Успішна і продумана політика соціальної відповідальності може істотно вплинути на рівень продажів компаній і лояльність споживачів. У Європі та інших країнах світу опитування показали, що значна частка покупців готова змінити торговельну марку на ту, яка більше асоціюється з благими справами; у Великобританії таких споживачів виявилось 86%, в Італії – 75%, в Австралії – 73%, у Бельгії – 65%.

- Зниження плинності кадрів, підвищення лояльності персоналу, підвищення мотивації співробітників. Компанії, що мають продуману політику соціальної відповідальності, легше залучають професіоналів, знижують плинність кадрів, скорочують витрати на навчання працівників у зв'язку з низькою плинністю.

- Скорочення тиску з боку перевіряючих органів. Політика соціальної відповідальності може навіть вести до зниження тиску з боку перевіряючих органів. Публікація принципів і політики щодо працівників, навколишнього середовища, у відносинах з постачальниками дає відповідь і державним органам, яким є підхід компанії до цих питань. Важливу роль грає проводиться регулярно соціальний аудит.

- Доступ до капіталу. Одна з тенденції останніх трьох років – зростання так званих соціально відповідальних інвестицій. Соціально відповідальними визнаються не тільки інвестиції в компанії, не пов'язані, наприклад, з виробництвом і продажем тютюну, але і в компанії, визнані соціально відповідальними, провідними активну соціальну політику. [6].

Що ж до цілей окремо взятої фірми, будь то найбільша корпорація або, навпаки, молода компанія, то в першу чергу метою є «отримання прибутку за допомогою задоволення потреб своїх клієнтів» [7]. Але для того, щоб потенційний клієнт визнав продукцію, вироблену фірмою, мало звертати увагу лише на якість товару. Необхідно подбати ще й про визнання бренду, його репутацію і про імідж компанії в цілому.

Що стосується безпосередньо практики, до соціально відповідального маркетингу можуть ставити стратегії фірм, що включають в себе різні акції, проекти та програми, що мають на меті охорону навколишнього середовища, допомога нужденним і вирішення інших соціально значущих питань.

Найбільш популярним в Україні інструментом соціально-відповідального маркетингу залишається спонсорство та благодійність. Однак в світовій практиці вже давно використовуються більш ефективні інструменти, які дозволяють залучити кінцевих споживачів. Наприклад, компанія American Express за власною ініціативою заявила про те, що кожен 10 центів з будь-якої клієнтської операції по картках будуть направлятися в спеціальний фонд на реставрацію статуї Свободи. Усього за 4 місяці

було зібрано 1,7 млн. доларів, при цьому кількість використаних карток зросла майже на третину.

В Україні, на жаль, акції подібного роду притаманні лише іноземним компаніям, які здійснюють свою діяльність на території нашої держави («Procter and Gamble»), або дуже великим вітчизняним компаніям (наприклад, «Київстар») [8].

Однак, прикладом сповідування концепції соціального маркетингу в Україні можуть бути соціальні проекти компанії «Воля», яка працює на ринку телекомунікацій і позиціонує себе як соціально орієнтована компанія. «Воля» – офіційний спонсор Національної Параолімпійської збірної України, реалізує проекти для людей з особливими потребами, соціальні програми для дітей. Соціально усвідомлений і відповідальний маркетинг на сьогодні притаманний найбільш далекоглядним українським підприємствам.

Одним із значущих світових орієнтирів у розвитку питань соціальної відповідальності стала Міжнародна ініціатива ООН – Глобальний Договір ООН (Global Compact). Це добровільна ініціатива, що об'єднує приватні компанії, агенції ООН, бізнес-асоціації, неурядові організації та профспілки у єдиний форум для сталого розвитку через відповідальне й інноваційне корпоративне лідерство. В Україні запровадження Глобального Договору започатковано у квітні 2006 року. Зараз кількість учасників Глобального Договору в Україні перевищує 130. Вони заснували національну мережу з метою поширювати ініціативи корпоративної соціальної відповідальності України, обміну досвідом, освіти та спільних дій.

Водночас неправильно перекладати весь тягар глобальної соціальної відповідальності на бізнес

і бренди. Населенню теж слід взяти на себе деякі зобов'язання перед суспільством: скоротити до розумних меж обсяг споживання, піклуватися про збереження навколишнього середовища і ділом доводити свою прихильність спільної мети. Так, якщо споживачі і бренди буде підтримувати один одного, весь процес виробництва і споживання організується в єдину перетворюючу силу, що веде до соціальних змін на глобальному рівні. Тим самим, бренди і споживачі в рівній мірі поділять між собою тягар соціальних змін і кожен своїм невеликим внеском зробить ці зміни популярними, надихаючими і досяжними.

На жаль, крім Державного Стандарту України «Системи управління навколишнім середовищем», розробленого в 1997 році на основі ISO: 14000, і Генеральної Угоди між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців, а також, всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями, відсутні які-або нормативні документи, що регламентують і регулюють соціальну відповідальність бізнесу [9].

**Висновки.** Соціально відповідальна поведінка приносить компаніям наступні вигоди: зміцнення репутації та іміджу компанії; підвищення якості управління бізнесом (підвищення продуктивності праці персоналу, скорочення операційних витрат, збільшення продажів і зростання лояльності клієнтів); підвищення інвестиційної привабливості компанії (поліпшення фінансових показників діяльності компанії та відкриває більш вільний доступ до капіталу).

Нині в Україні соціально-відповідальний маркетинг є практичним вираженням зовнішньої складової концепції соціальної відповідальності бізнесу.

### Список літератури:

1. Шталь Т.В., Тищенко О.О. Соціальний маркетинг і соціальна відповідальність бізнесу: взаємозв'язки й результати
2. Журнал «Маркетинг и реклама» – Кучмеева Ольга, заместитель директора бренд-консалтинговой компании «Следопыт» 18.10.2012 г
3. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент/ Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – 12 изд. – СПб: Питер - 2008г. – С. 816
4. Орлов П. А. Социально ответственный маркетинг: современные проблемы теории и практики/ П. А. Орлов // Бизнес Информ. – 2010. – № 9. – С. 175–185
5. Скономічний інтернет –журнал «Nota Bene» www.nbene.narod.ru 6.Сучасні проблеми соціально-відповідального маркетингу /В.В. Рубан// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». - 2013. – № 20 (993) - С. 65-70
6. Дроздова В.А. Социально-ответственный маркетинг сегодня // Современные научные исследования и инновации. – Декабрь 2013. – № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/12/30339>
7. ЗДСТУ ISO 14001-97 Системи управління окружающей средой. – К.: Госстандарт Украины, 1997. – С. 9-19

**Окландер М.А., Дунаева Н.В.**

Одесский национальный политехнический университет

## СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫЙ МАРКЕНТ

### Аннотация

В статье рассмотрено понятие «социально-ответственный маркетинг», его значение для предприятия, внедрение социально-ответственного маркетинга на Украине.

**Ключевые слова:** социально-ответственный маркетинг, социальная ответственность бизнес, нужда, общество, реклама.

**Oklander M.A., Dunaeva N.V.**

Odessa National Polytechnic University

## SOCIALLY RESPONSIBLE MARKETING

### Summary

In the article a concept is considered «social responsibility marketing», his value for an enterprise, introduction is social-responsible marketing in Ukraine.

**Keywords:** social responsibility marketing, social responsibility of business, penury, society, advertisement.



## ОБЛІК КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Палій С.А.

Хмельницький кооперативний торгівельно-економічний інститут

Досліджено основні засади організації і здійснення бухгалтерського обліку касових операцій на підприємстві та визначено основні шляхи її вдосконалення.

**Ключові слова:** готівкові кошти, каса, касові операції, облік, організація обліку, вдосконалення.

**Постановка проблеми.** Функціонування підприємств у ринкових умовах передбачає безперервний рух грошових коштів, тому їх слід розглядати як важливий ресурс та фактор ефективності діяльності підприємств.

Використання в процесі управління господарськими суб'єктами достовірної та повної інформації про рух грошових коштів підвищує якість управлінських рішень, позитивно впливає на поточний і прогнозний фінансовий стан підприємств.

Значущість інформації про рух грошових коштів обумовлюється необхідністю надання користувачам для прийняття рішень повної та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів. Особливої уваги в цьому контексті заслуговують питання вдосконалення обліку касових операцій на підприємстві як операцій з готівковими коштами.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню питань обліку, грошових коштів і касових операцій у ринкових умовах присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема, М. Т. Білухи, Ю. А. Вериги, О. М. Губачової, Г. Г. Кірейцева, Л. В. Нападовської, В. О. Озерана, М. С. Пушкаря, В. В. Сопка, М. Р. Метью, М. Х. Перера, Г. Шіллінглоу, Грабової Н. Н. та інших. В той же час, окремі питання поліпшення організації обліку касових операцій та контролю за ними на підприємствах потребують подальшого дослідження.

**Постановка завдання (формулювання цілей статті).** Розглянути особливості організації бухгалтерського обліку касових операцій на підприємстві та визначити основні напрями її вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Грошові кошти – це найбільш ліквідна категорія активів, яка забезпечує підприємству найбільший ступінь ліквідності і, відповідно, свободу вибору. Грошові кошти являють собою початок та кінець господарсько-фінансового циклу. В процесі діяльності підприємства грошові кошти в ході кругообігу переводяться в інші активи.

Грошові кошти визначені Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку М(С)БО 7 «Звіт про рух грошових коштів» наступним чином: «Грошові кошти складаються з готівки в касі і депозитів до запитання» [3, с. 105].

За Сахарцевою І. І. грошові кошти визначаються як гроші та будь-які документи, які приймаються банками до вкладу та негайно відносяться на рахунок вкладника [7, с. 38].

Грошові кошти присутні на початковому та кінцевому етапах облікового циклу, який включає придбання товарів, виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, а також отримання виручки. Роль грошових коштів на підприємстві є багатогранною.

Більшість операцій, що здійснюються на підприємстві, пов'язані з рухом грошових коштів, проведенням розрахунків між підприємствами. Рух коштів, що виступає як надходження і вибуття грошей та їхніх еквівалентів, утворює грошові потоки.

Доктор економічних наук, професор І. А. Бланк говорить про поняття «грошовий потік» у такий спосіб: «Грошовий потік (cash flow) – основний показник, що характеризує ефект інвестицій у вигляді повернених інвестору грошових коштів. Основу грошового потоку з інвестицій складають чистий прибуток і сума амортизації матеріальних і нематеріальних активів» [1, с. 394].

Визначення грошового потоку в М(С)БО 7 «Звіт про рух грошових коштів» звучить як надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів [3, с. 117].

Тому використовуючи основні надбання вітчизняних та зарубіжних вчених, можна надати наступне визначення: грошові кошти – це ті засоби, які можуть легко перетворюватися у інші матеріальні та нематеріальні цінності.

Таким чином, грошовий потік є сукупністю розподілених у часі надходжень і видатків грошових коштів та їх еквівалентів, генерованих господарською діяльністю підприємства. Рух грошових коштів на підприємстві пов'язаний з факторами часу, простору, структури, ризику і ліквідності.

Дослідження сучасного стану методичного забезпечення обліку готівкових коштів та організації касових операцій на підприємствах, дозволило виявити деякі недоліки з використання наявних методологічних і організаційних засад здійснення облікового процесу. Це, зокрема:

- відсутність розроблених робочих інструкцій працівників бухгалтерії і каси стосовно порядку оформлення видачі готівки з каси;
- відсутність затвердженого графіку здійснення роботи касира, що не сприяє ефективному ходу облікового процесу, а в деяких випадках і взагалі ускладнює його;
- затяжна процедура оформлення видаткових і прибуткових касових ордерів;
- відсутність ведення управлінської звітності для контролю за станом і рухом грошових коштів, що пояснюється завантаженістю працівників бухгалтерії підприємства основною звітністю.

Саме тому, на нашу думку, удосконалення організації обліку касових операцій на підприємствах повинно відбуватися в напрямі вирішення окреслених проблем.

Так, перш за все, на підприємстві для забезпечення дотримання вимог видачі готівки з каси слід розробити робочі інструкції текстової форми щодо оформлення видачі готівки з каси видатковим касовим ордером (табл. 1).

Для полегшення роботи касира і забезпечення своєчасності виконання ним своїх обов'язків на підприємстві слід скласти графік роботи касира, який має затверджуватися керівником. Приклад такого графіку представимо у табл. 2.

Доцільним також буде запровадження на підприємстві управлінського обліку готівкових коштів, що дозволить підвищити загальний рівень ефективності звітності для забезпечення потреб управління підприємством.

Однією з можливих форм управлінської звітності на підприємстві може бути застосування Звіту про виконання платіжного бюджету, який передбачає надання інформації про грошові потоки підприємства. Крім того, ефективним буде наведення у вказаному звіті додаткових показників, які інформуватимуть систему управління про стан готівкових коштів на початок і кінець звітного періоду [5].

З метою подальшої деталізації надходження

грошових коштів за вироблену продукцію, роботи та послуги, доцільним є надання користувачам додаткової облікової інформації про надходження готівки в касу у формі відповідного бухгалтерського звіту.

В аспекті визначення часових показників для даного звіту, ефективним може бути встановлення звітного періоду для підприємства – в розмірі календарного місяця. При цьому доречною буде деталізація інформації по декадах: з 1 по 10, з 11 по 20, з 21 по 31 число звітного періоду.

Також доцільно формувати Звіт про надходження грошових коштів за вироблену продукцію, роботи та послуги станом на кожен день звітного періоду. Належний рівень актуальності та оперативності інформації, що надається у таких щоденних звітах, досягається за умови щоденного відображення в електронній формі бухгалтерського обліку у відповідний спосіб оформлених первинних бухгалтер-

Таблиця 1

### Робочі інструкції працівників бухгалтерії щодо видачі готівки з каси видатковим касовим ордером

№ з/п	Виконавець	Перелік робіт
1	Головний бухгалтер	Розглядає усну заяву одержувача про видачу грошей і при потребі з'ясовує у бухгалтера розрахункового відділу стан розрахунків з одержувачем або обґрунтованість суми, яка необхідна одержувачу. Бухгалтер розрахункового відділу дає відповідну довідку, на підставі якої головний бухгалтер приймає рішення.
2	Бухгалтер розрахункового відділу	Складає видатковий касовий ордер, зазначаючи в ньому такі реквізити: дату (число цифрами, місяць словами); прізвище, ім'я, по батькові одержувача (якщо гроші видаються за дорученням – дату, номер доручення та особу, яка його видала); зміст операції (за що або для чого видаються гроші); суму до видачі (цифрами та словами); номер кореспондуючого рахунку. Потім бухгалтер розрахункового відділу проставляє контирровку на ордері, реєструє ордер під відповідним порядковим номером, проставляє цей номер на ордері і передає ордер головному бухгалтеру
3	Головний бухгалтер	Перевіряє правильність складання касового ордера, підписує його і передає (через працівника бухгалтерії) керівнику підприємства. Одержавши підписаний керівником ордер, головний бухгалтер направляє його (через працівника бухгалтерії) касиру для виконання
4	Касир	Перевіряє достовірність підписів на ордері і правильність його оформлення, потім вимагає від одержувача пред'явити паспорт або інший документ, який засвідчує особу та доручення (якщо гроші видаються за дорученням). Доручення прикріплюється до ордера. Після цього касир пропонує одержувачу розписатись на ордері (одержувач вказує суму прописом та проставляє дату одержання), підписується на ордері сам і видає гроші, а ордер одразу ж записує в касову книгу, зазначаючи номер документа, кому видано, кореспондуючий рахунок, суму

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

### Приклад графіку роботи касира підприємства

№ з/п	Операція	Строк виконання, год.
1	Приймання та видача готівки за оформленими прибутковими та видатковими касовими ордерами з попередньою їх перевіркою відповідно до робочих інструкцій про оформлення касових операцій	Щоденно з 8-00 до 12-00
2	Запис прибуткових і видаткових касових ордерів до касової книги	Відразу ж після проведення кожної касової операції
3	Проведення операцій в банку (одержання грошей за чеками, здача касових надходжень, отримання виписок з рахунків в банку, здача платіжних доручень та інших документів, якими оформлюються операції по рахунках підприємства в банку тощо)	Щоденно з 12-00 до 15-00
4	Здача бухгалтеру розрахункового відділу отриманих в банку виписок і документів	Відразу ж після повернення з банку
5	Оформлення прибутковими і видатковими касовими ордерами (через бухгалтера розрахункового відділу) операцій з одержання грошей за чеками і здачі готівки в банк. Запис ордерів до касової книги	Терміново після повернення з банку
6	Складання списків депонентів по заробітній платі і передача їх бухгалтеру розрахункового відділу	До 9-00 четвертого дня після початку виплати заробітної плати
7	Складання звіту касира і передача його бухгалтеру розрахункового відділу	Щоденно о 16-30

Джерело: розроблено автором

ських документів – банківських виписок, прибуткових та видаткових касових документів [6].

Формування управлінської звітності про готівкові грошові потоки на підприємстві буде корисним для оцінки його готівкових коштів, а також дасть користувачам змогу розробляти моделі для оцінки та порівняння теперішньої вартості майбутніх готівкових грошових потоків.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямку.** Рациональна організація бухгалтерського обліку готівкових грошових коштів передбачає дотримання системного підходу, субординації, взаємодії різних

видів обліку, підпорядкованості загальній логіці управління.

На сьогоднішній день методологічні підходи до організації бухгалтерського обліку касових операцій підприємства вже достатньо розроблені, хоча і потребують постійного перегляду і вдосконалення існуючих методів. Саме тому, в умовах сьогодення для вдосконалення облікового процесу в питаннях касових операцій особливої ваги набувають проблеми вдосконалення його організації, вирішення яких, в кінцевому підсумку, дозволить підвищити ефективність роботи каси підприємства і знизити ризики помилок і прорахунків під час роботи працівників каси.

#### Список літератури:

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
2. Лігоненко Л. О., Ситник Г. В. Управління грошовими потоками: навч. посіб. – К.: Національний торговельно-економічний університет, 2005. – 255 с.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» від 01. 01. 2012 р. // Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_019](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_019)
4. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затверджене постановою Правління Нацбанку України від 15. 12. 2004 р. № 637 із наступними змінами та доповненнями // [www.zakon.rada.gov](http://www.zakon.rada.gov).
5. Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності виконання державного та місцевих бюджетів в органах ДКУ: затверджено наказом Державного казначейства України від 28.11.2000 № 119.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
7. Сахарцева І. І. Теоретико-методологічні аспекти проведення аудиту. – Київ, 2005. – 374 с.

**Палий С.А.**

Хмельницький кооперативний торгово-економічний інститут

## УЧЕТ КАСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

#### Аннотация

Исследованы основные принципы организации и осуществления бухгалтерского учета кассовых операций на предприятии и определены пути ее совершенствования.

**Ключевые слова:** наличные деньги, касса, кассовые операции, учёт, организация учета, совершенствование.

**Paliy S.A.**

Khmelnytsky Cooperative Trade and Economic Institute

## ACCOUNTING CASH TRANSACTIONS AND WAYS TO IMPROVE IT ORGANISATION IN THE ENTERPRISE

#### Summary

Investigated the basic principles of organization accounting of cash operations at the enterprise and the main ways to improve it.

**Keywords:** cash, service, cash transactions, account, accounting organization, improvement.

## ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИБОРУ НАЦІОНАЛЬНИМИ КОМПАНІЯМИ ПРІОРИТЕТНИХ РЕГІОНІВ ЕКСПАНСІЇ

Побоченко Л.М., Хомутовська Д.П.  
Національний авіаційний університет

Визначено основні поняття міжнародної експансії. Досліджено країни, які стали пріоритетними країнами міжнародної експансії. Визначено ряд факторів, які сприяють успішному виходу на іноземні ринки.

**Ключові слова:** експансія, міжнародна компанія, міжнародні ринки, пріоритетні ринки, пріоритетні фактори.

**Постановка проблеми.** Зміни в діяльності корпорацій, транснаціональних компаній, підприємств а також позиції держав на світовому ринку призводить і до зміни пріоритетних регіонів для майбутньої експансії. Змінюються тенденції до вибору ринків. Якщо раніше перспективними вважалися ринки розвинутих країн для експансії, то на сьогоднішній день відбуваються значні зміни. Пріоритетними регіонами вважаються ринки країн що розвиваються. Отже, важливим завданням, яке виникає на сьогоднішній день перед фірмами, компаніями чи корпораціями – орієнтація, аналіз ринків, визначення найбільш перспективних ринків для майбутньої діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У межах стратегічного маркетингу питання розробки стратегії розглядаються в працях К. Беррі, Д. Дея, Дж. Еткінсона, З. Займана, Д. В. Кревенса, М. Мак-Дональда, А. Пулфорда, Е. Е. Сміта. Останнім часом активно розвивається новий підхід до формування стратегії підприємства за умов виходу підприємства на зовнішні ринки на основі положень концепції загального управління якістю, представленої в роботах Р. Ватсона, У. Е. Демінга, Дж. Джурана, Р. Каплана і Д. Нортон, А. Фейгенбаума, Дж. Харрінгтона. В Україні дослідженнями міжнародної маркетингової діяльності підприємств займаються О.Л. Каніщенко, Т.М. Циганкова та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** В даній науковій статті будуть розглядатися пріоритетні країни, які стали об'єктами міжнародної експансії і тенденції, які спостерігаються на цих ринках.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є показати, які країни стали пріоритетними регіонами для міжнародної експансії і чому, а також визначити фактори успішного виходу фірми на міжнародні ринки.

**Виклад основного матеріалу.** Очікується, що в найближчі роки українські компанії, що планують вихід на міжнародні ринки, в якості пріоритетних регіонів будуть виділяти країни БРІК зокрема і країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону в цілому. Країни БРІК в якості пріоритетних для міжнародної експансії згадуються в 26% випадків, обійшовши країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (23%), Південної Америки (16%), ЄС (13%), Близького Сходу (12%) і Північної Америки (10%).

З усіх згадуваних ринків, китайський ринок є найбільш популярним (43% згадувань), значно випередивши Індію (27%), Бразилію (18%) і Росію (12%).

На запитання, яка країна в найближчі роки стане основним об'єктом міжнародної експансії, більшість респондентів у 2013р. назвали Китай (32%), менше голосів отримали Індія (20%), США (14%), Росія (14%), Бразилія (9%) і країни Близького Сходу (6%). На країни Південно-Східної Азії, Східної

Європи, а також Німеччину, Африку, Мексику і Великобританію припадає по 5% відповідей відповідно (див. рис. 1.) [5].

Найбільш ймовірно, що західні компанії у відповідності зі своїми колишніми планами виберуть Китай для виходу на міжнародні ринки; компанії ж з інших країн БРІК, найімовірніше, віддадуть перевагу іншим регіонам: наприклад, бразильські компанії виберуть Південну Америку, російські компанії – Європу і Близький Схід, а індійські компанії зосередяться на США і країнах Близького Сходу [3]. Учасники опитування з Китаю будують найбільш масштабні плани міжнародного зростання, виділяючи в якості пріоритетних регіонів Європу, Південну Америку, Африку і більше близько розташовані країни (включаючи Індію, Росію і країни Південно-Східної Азії).

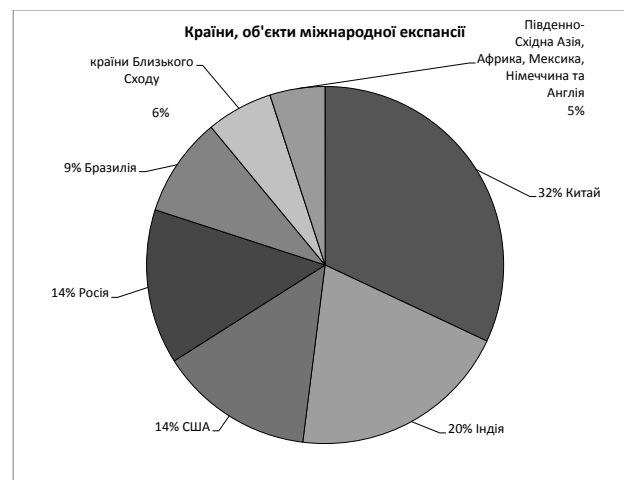


Рис. 1. Країни, об'єкти міжнародної експансії у 2013 році

Примітка. Побудовано автором за даними [www.forbes.ua](http://www.forbes.ua).

Перевага віддається Індії і Китаю, оскільки на їх частку припадає третина світового населення – 2 мільярди людей.

Ці країни представляють інтерес за рахунок абсолютної чисельності населення, зростаючого споживчого попиту, обумовленого вищим показником ВВП на душу населення [5].

Зі зростанням ринку розвиваються споживчі переваги і зростає попит на товари повсякденного використання; зростання ринку також призводить до збільшення кількості споживачів, які можуть дозволити собі купувати нашу продукцію.

Найбільш суттєві перешкоди, з якими доведеться зіткнутися при виході на міжнародні ринки, в 23% випадків керівники компаній назвали «питання правового характеру і законодавчі обмеження». Серед інших відповідей можна назвати [4]:

- пошук висококваліфікованих фахівців на цільовому ринку – 15%;

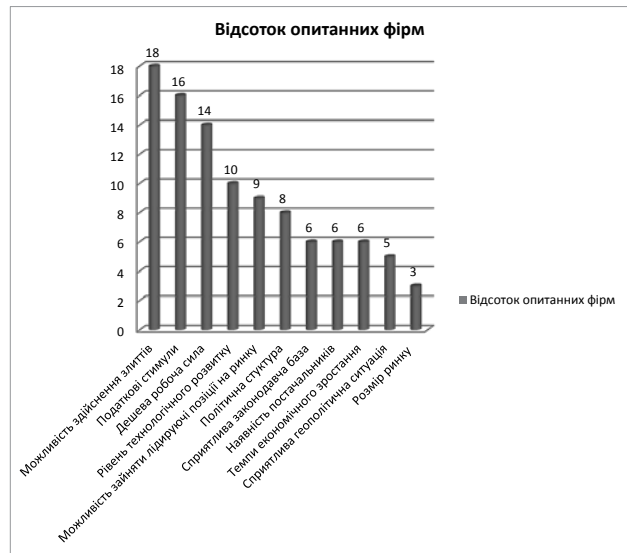


- культура ведення бізнесу та зовнішні інвестиції – 11%;
- культурні бар'єри / відмінності – 9%;
- торговельні обмеження, тарифи, обмеження щодо іноземної власності – 8%;
- мовний бар'єр – 7%;
- питання оподаткування / дотримання податкового законодавства – 7%;
- можливість вивезти свій персонал на новий ринок – 6%.

Найбільш важливі фактори, що сприяють міжнародному розвитку, можна розділити на економічні та пов'язані з інфраструктурою і умовами діяльності. Загальними найбільш значущими умовами успіху виходу на міжнародні ринки є розмір ринку (чисельність населення) [2]. До інших важливих факторів належать: бажання керівництва вкладати час і кошти в розширення бізнесу, сприятливе геополітичне середовище, можливість зайняти лідируюче місце на ринку (див. рис. 2).

Уваги заслуговує ряд відмінностей за пріоритетними ринками (хоча економічні фактори відіграють важливу роль, незалежно від регіону, розглянутого в якості пріоритетного для експансії). Темпи економічного зростання є особливо значущими для компаній, виділяють в якості пріоритетних ринків для експансії країни БРІК і Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Компанії, що віддають перевагу Північній Америці, в якості істотних факторів називають «сприятливу законодавче і податкове середовище», а також «наявність постачальників і ефективних каналів дистрибуції». Останній фактор, а також «можливість зайняти лідируюче місце на ринку» має велике значення для компаній, що розглядають Південну Америку в якості пріоритетного з точки зору експансії регіону. Компанії, що віддають перевагу країнам Близького Сходу, виділяють «дешеву робочу силу» (див. табл.1.) [2].

Якщо найбільш важливі чинники зростання на міжнародному рівні можна розділити на економічні та пов'язані з інфраструктурою і умовами діяль-



**Рис. 2. Фактори, які сприяють успішному виходу на іноземні ринки**

Примітка. Побудовано автором за даними [www. nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua)

ності, то основні перешкоди можна поділити на пов'язані з людським капіталом і проблеми геополітичного характеру. В якості двох найбільш важливих завдань виділяють наступні: «пошук надійних партнерів і постачальників» (першочергова проблема для 17% підприємств) і «пошук підходящих керівників і співробітників» (першочергова проблема для 15% фірм) [7]. Решта перешкод включають: «державний протекціонізм / торгові обмеження», «геополітичні ризики країни (включаючи валютний)», а також «бюрократичні перешкоди».

Найбільш часто згадувані проблеми мають істотне значення для всіх ринків, поряд з можливостями, проте їх складність змінюється залежно від країни (див. табл.2) [2].

Таблиця 1

**Пріоритетні фактори, які дозволяють успішно вийти на зовнішній ринок за країнами та регіонами**

Країна/регіон	Фактори
ЄС	Можливість здійснення злиттів і поглинань
БРІК	Темпи економічного росту
Північна Америка	Можливість здійснення злиттів і поглинань, сприятлива законодавче і податкове середовище, наявність постачальників і ефективних мереж дистрибуції
Південна Америка	Рівень технологічного розвитку, наявність постачальників і ефективних каналів дистрибуції, податкові стимули, бажання керівництва вкладати час і кошти в розширення бізнесу, можливість зайняти лідируюче місце на ринку
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	Політична структура, що підтримує або допускає конкуренцію
Ближній Схід/Африка	Можливість зайняти лідируючі позиції на ринку
Китай	Темпи економічного зростання, політична структура, що підтримує або допускає конкуренцію
Індія	Темпи економічного зростання, рівень технологічного розвитку, політична структура, підтримуюча або допускаючи конкуренцію, дешева робоча сила, можливість зайняти лідируюче місце на ринку
Росія	Розмір ринку (чисельність населення), рівень технологічного розвитку, політична структура, що підтримує або допускає конкуренцію, бажання керівництва вкладати час і кошти в розширення бізнесу, можливість зайняти лідируюче місце на ринку
Бразилія	Можливість здійснення злиттів і поглинань, рівень розвитку технологій, політична структура, що підтримує або допускає конкуренцію, наявність постачальників і ефективних каналів дистрибуції, дешева робоча сила, бажання керівництва вкладати час і кошти в розширення бізнесу, Можливість зайняти лідируюче місце на ринку
США	Можливість здійснення злиттів і поглинань, сприятлива законодавче і податкове середовище, наявність постачальників і ефективних каналів дистрибуції

Примітка: Побудовано автором за даними [www. nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua)

## Проблеми при виході на зовнішні ринки за регіонами та країнами

Країна/регіон	Проблеми
ЄС	Пошук відповідних керівників і персоналу на місцях
БРІК	Обмеження щодо іноземної власності
Північна Америка	Високий рівень конкуренції, відсутність впізнаваності бренду
Південна Америка	Державний протекціонізм і торгові обмеження, корупція і питання ділової етики, недостатньо розвинена правова і фінансова інфраструктура, пошук підходящих керівників і персоналу, пошук надійних партнерів і постачальників
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	Обмеження щодо іноземної власності
Ближній Схід/Африка	Корупція або етика, відсутність впізнаваності бренду, можливість управління ризиками, пов'язаними з охороною навколишнього середовища
Китай	Бюрократичні перешкоди, обмеження щодо іноземної власності
Індія	Бюрократичні перешкоди, корупція і питання ділової етики, пошук надійних партнерів і постачальників, обмеження щодо іноземної власності
Росія	Корупція або питання ділової етики, недостатньо розвинена правова і фінансова інфраструктура, пошук відповідних керівників і персоналу
Бразилія	Державний протекціонізм або торговельні обмеження, корупція або питання ділової етики, пошук відповідних керівників і персоналу, відсутність достатньої кількості внутрішніх ресурсів
США	Високий рівень конкуренції, державного протекціонізму або торгові обмеження, пошук хороших менеджерів і персоналу, відсутність впізнаваності брендів

Примітка. Побудовано автором за даними [www.pbuv.gov.ua](http://www.pbuv.gov.ua)

Позиція США відрізняється від позиції більшості інших розглянутих ринків у зв'язку з високою конкуренцією на місцевому ринку, яка створює ряд проблем. Оскільки США вважаються досить розвиненим споживчим ринком, така проблема як «відсутність впізнаваності бренду» є істотною перешкодою для компаній, що розглядають США як можливий регіон для експансії.

Проблема пошуку хороших керівників і персоналу, надійних партнерів і постачальників також характерна для ринку США, – хоча й не така значна, як в інших регіонах [1, с. 89].

**Висновки і пропозиції.** Отже, можна сказати, що керівники компаній обмірковують можливість виходу на ринки Близького Сходу та Африки, вважають, що їм належить зіткнутися з безліччю проблем [6]. Зазначені вище перешкоди – це лише мінімум того, що належить подолати керівникам, які вирішили вийти на ринок цих країн. До найбільш значущих проблем можна віднести: корупцію та питання ділової етики, відсутність впізнаваності бренду, а також можливість управління ризиками, пов'язаними з охороною навколишнього середовища.

#### Список літератури:

1. Brown A., J. Sommers, Developing a Strategic Marketing Orientation in a Large Industrial Firm. Industrial Marketing Management, 1998, 167 p.
2. [www.archive.nbuv.gov.ua/](http://www.archive.nbuv.gov.ua/) – Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського.
3. [www.cia.gov](http://www.cia.gov) – офіційний сайт ЦРУ.
4. [www.experts.in.ua](http://www.experts.in.ua) – Всеукраїнська експертна мережа // Основні шляхи залучення іноземних інвестицій в економіку України.
5. [www.forbes.ua/](http://www.forbes.ua/) – Офіційний сайт журналу Форбс.
6. [www.Trademap.org](http://www.Trademap.org) – Trade Map – Trade statistics for international business development.
7. [www.unctad.org](http://www.unctad.org) – United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD.

Побоченко Л.Н., Хомутовская Д.П.

Национальный авиационный университет

### ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВЫБОРА НАЦИОНАЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ ПРИОРИТЕТНЫХ РЕГИОНОВ ЭКСПАНСИИ

#### Аннотация

Определены основные понятия международной экспансии. Исследованы страны, которые стали приоритетными странами международной экспансии. Определен ряд факторов, которые способствуют успешному выходу на иностранные рынки.

**Ключевые слова:** экспансия, международная компания, международные рынки, приоритетные рынки, приоритетные факторы.

**Pobochenko L.M., Khomutovska D.P.**  
National Aviation University

## MAJOR TRENDS OF CHOICING BY NATIONAL COMPANIES THE PRIORITY REGIONS FOR EXPANSION

### Summary

Determine the basic concepts of international expansion. Studied the countries, which became priority countries for international expansion. Identified a number of factors that contribute to a successful foreign markets.

**Keywords:** expansion, international company, international markets, priority markets, priority factors.

УДК 657.4

## ОБЛІК ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Подоля Г.В.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Обґрунтовано сутність поточних зобов'язань підприємства. Визначено їх класифікацію відповідно до вітчизняних нормативно-правових актів. Встановлено основні проблеми обліку поточних зобов'язань підприємства та запропоновано шляхи їх вирішення.

**Ключові слова:** поточні зобов'язання, облік, рахунки, аналіз, вдосконалення.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах господарювання суб'єкти підприємницької діяльності використовують ресурси, сформовані не лише за рахунок власних, а й позикових коштів. Це призводить до утворення зобов'язань, наявність яких за стабільних умов діяльності підприємства не погіршує фінансового стану суб'єкта, а їх розмір та динаміка свідчить про рівень взаємозв'язків з іншими суб'єктами господарювання.

Зобов'язання виступають як об'єкти обліку, аудиту та аналізу, оскільки впливають на ліквідність, кредитоспроможність і стійкість підприємства. Від правильної організації їх обліку залежить довір'я і розрахункова дисципліни, оборотність оборотних коштів, ділова репутація суб'єкта. Тому, метою діяльності підприємства має стати не лише раціональна організація обліку зобов'язань, а й своєчасний і повний їх аналіз.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичні аспекти формування зобов'язань та особливості їх обліку у різних сферах господарювання неодноразово ставали предметом дослідження науковців. Зокрема, варто виділити праці Ф.Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, І.В. Орлова, В.Ф. Палія, Я.В. Соколова та інших. Проведені дослідження наукових праць та вивчення практики господарської діяльності свідчать про те, що окремі теоретичні положення щодо трактування поточних зобов'язань є дискусійними, а низка важливих аспектів класифікації, визнання, оцінки, методики їх обліку та аналізу потребують подальшого вдосконалення в сучасних умовах господарювання.

**Мета дослідження.** Визначити теоретичні основи здійснення обліку поточних зобов'язань підприємства та окреслити шляхи їх удосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття зобов'язання пройшло в історії тривалу та складну еволюцію і на сьогоднішній день в економічній літературі не спостерігається єдності поглядів, щодо визначення його сутності. Зобов'язання прийнято розглядати з позиції боргу, суми витрат, залученого капіталу та заборгованості суб'єкта.

Як юридична категорія господарське зобов'язання – це господарські відносини, що регулюються правом. В силу існування цих відносин одна сторона уповноважена вимагати від іншої здійснення господарських операцій: передачі майна, виконання робіт, надання послуг, а інша сторона зобов'язана виконувати вимоги щодо предмету зобов'язання і має при цьому право вимагати відповідну винагороду – сплату коштів, зустрічні послуги [1].

Також поняття «зобов'язання» використовують у широкому та вузькому значенні. У широкому розумінні зобов'язання виникають як управлінський правовий акт замовлення або державний контракт. У вузькому значенні – виникають із господарського договору, укладеного за простою згодою сторін з інших підстав, що не суперечать закону; за результатами тендеру, конкурсу, іншого публічного торгу [1, с. 460].

Зобов'язання характеризуються:

- конкретними економічними ресурсами (поверненню підлягають ресурси, або їх грошовий еквівалент – залежно від умов договору);
- адресністю (ресурси повертаються позикодавцю або іншій третій особі за дорученням позикодавця);
- строком погашення заборгованості;
- винагородою за користування ресурсами;
- санкціями за порушення договірних зобов'язань за термінами і сумами погашення заборгованості.

З позиції бухгалтерського обліку зобов'язання – це джерело формування фінансових ресурсів для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. У майбутньому заборгованість за зобов'язаннями має бути погашена шляхом передачі певних активів або послуг. Таким чином, зобов'язання – це вимоги кредиторів стосовно активів підприємства. Наявність зобов'язань (боргів) зменшує економічні вигоди підприємства і його капітал.

Законодавче трактування зобов'язання як категорії бухгалтерського обліку та фінансової звітності наведено в Законі України «Про бухгалтерський

облік та фінансову звітність в Україні» [3], НП(С) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та П(С)БО 11 «Зобов'язання». Згідно цих правових актів зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [3, 5, 6].

Окремі положення щодо визнання зобов'язань визначені П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» та П(С)БО 26 «Виплати працівникам».

Порядок класифікації зобов'язань відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання» зображено на рис. 1.

Оцінюються зобов'язання згідно з принципом собівартості, за номінальною вартістю. Як правило, вона вимірюється поточною дисконтованою оцінкою очікуваного платежу. По короткострокових зобов'язаннях величина дисконту незначна і кредиторська заборгованість може бути виражена за своєю номінальною вартістю в сумі, що підлягає сплаті в майбутньому. По довгострокових зобов'язаннях сума дисконту, як правило, є суттєвою. Тому договірні платежі по відсотках і погашенню довгострокової заборгованості мають бути дисконтовані.

Таким чином, до поточних зобов'язань належать: короткострокові кредити банків; поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями; короткострокові векселі видані; кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; поточна заборгованість за розрахунками (з отриманих авансів, з бюджетом, з позабюджетних платежів, зі страхування, з оплати праці, з учасниками, з внутрішніх розрахунків); інші поточні зобов'язання.

На сьогодні вітчизняна нормативно-правова база напрацювала цілий ряд нормативних документів з питань регулювання та методичного забезпечення обліку поточних зобов'язань підприємств, однак, в той же час, існує і цілий ряд проблемних моментів, які ускладнюють практичну організацію і здійснення обліку поточних зобов'язань суб'єктів гос-

подарування. Саме тому ці проблеми потребують пошуку шляхів їх вирішення для вдосконалення облікового процесу та аналізу поточних зобов'язань підприємств.

Так, документальним підтвердженням відносин між постачальниками, підрядниками та підприємством є договір. Укладення договору сприяє виникненню юридичного зобов'язання, яке ніяк не відображається на рахунках бухгалтерського обліку та в балансі. Це зобов'язання з'явиться в обліку лише після того, як суб'єкти господарювання перейдуть до виконання взятих на себе обов'язків і відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» його оцінка буде достовірно визначена та існуватиме ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення [2].

Така неузгодженість правового та облікового законодавства призводить до викривлення звітної інформації про фінансовий стан підприємства. Цю проблему можна вирішити шляхом відображення юридичних зобов'язань на позабалансовому рахунку 042 «Непередбачені зобов'язання» та у примітках до фінансової звітності. Після ж набуття юридичними зобов'язаннями усіх критеріїв відповідності бухгалтерського обліку, їх потрібно виключити з позабалансового рахунку і відобразити на балансових рахунках та у балансі підприємства. Такий порядок відображення поточних зобов'язань підприємства забезпечить користувачів фінансової звітності достовірною та обґрунтованою інформацією про борги підприємства та його платоспроможність.

Для раціонального та своєчасного контролю та управління поточною кредиторською заборгованістю за товари, роботи та послуги доцільно вести її аналітичний облік за певними групами. При цьому, з нашої точки зору, доцільно брати до уваги такі ознаки, як: термін погашення та виконання умов погашення.

За терміном погашення заборгованість доцільно розділити на три групи: до трьох місяців; від трьох до шести місяців; від шести до дванадцяти місяців. А от щодо такої класифікаційної ознаки, як виконання умов погашення, то за нею заборгованість варто поділяти на наступні три групи:

- заборгованість, термін погашення якої ще не настав;
- відстрочена заборгованість;
- прострочена заборгованість.

Для обліку розрахунків за одержані ресурси, виконані роботи та надані послуги Планом рахунків передбачено активний рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». А інструкцією про застосування Плану рахунків передбачено три субрахунки до даного рахунку: 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками», 633 «Розрахунки з учасниками ПФГ».

Така деталізація є доречною та зручною, але, на думку ряду науковців, вона є не достатньо детальною. Саме тому можливо до кожного з наведених раніше субрахунків відкривати наступні аналітичні рахунки: 631/1 «Заборгованість перед вітчизняними постачальниками, термін сплати якої ще не настав», 631/2 «Відстрочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками», 631/3 «Прострочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками», 632/1 «Заборгованість перед іноземними постачаль-

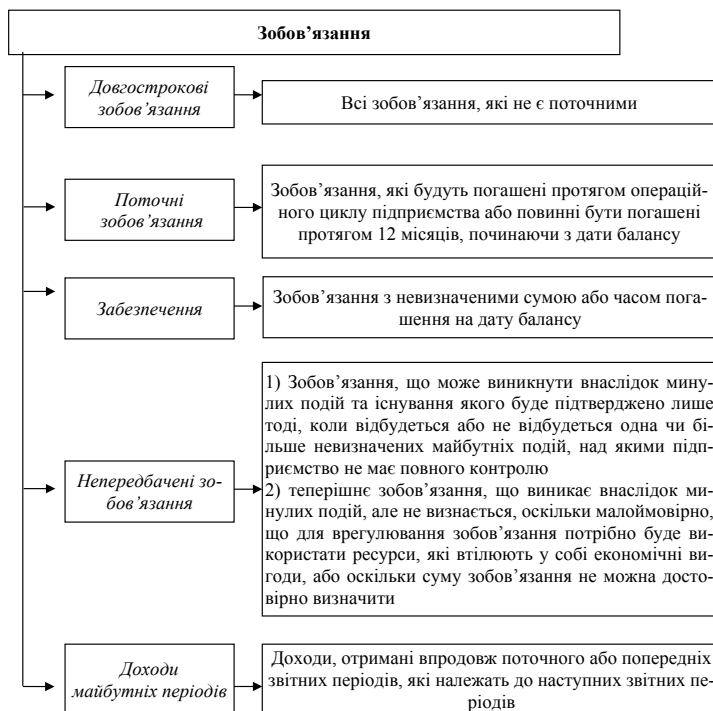


Рис. 1. Класифікація зобов'язань підприємства відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання»

Джерело: розроблено автором за даними [6]



никами, термін сплати якої ще не настав», 632/2 «Відстрочена заборгованість перед іноземними постачальниками», 632/3 «Прострочена заборгованість перед іноземними постачальниками».

А от заборгованість за надані послуги доцільно акумулювати на субрахунок 685 «Розрахунки з іншими кредиторами».

Крім того, особливу увагу на підприємстві варто приділяти залишкам рахунків, що обліковують прострочену заборгованість, щоб своєчасно вживати необхідні жорсткі заходи.

**Висновки.** Таким чином, з'ясовано, що поточні зобов'язання підприємства утворюються в результаті отримання товарів, робіт, послуг, необхідності сплати податків і зборів, авансів та заробітної плати, тобто як наслідок минулих подій.

Сучасне нормативно-правове забезпечення обліку поточних зобов'язань в Україні складається з цілого ряду нормативних документів, покликаних здійснювати його регулювання та методичне забезпечення, однак, існує і цілий ряд проблемних моментів, які ускладнюють практичну організацію і здійснення обліку поточних зобов'язань суб'єктів господарювання.

Нами запропоновано ряд напрямів удосконалення бухгалтерського обліку та, як наслідок, можливостей аналізу поточних зобов'язань підприємства, застосування яких покращить інформативність основних показників господарської діяльності підприємства з питань управління поточною заборгованістю та дозволить покращити його фінансове становище.

### Список літератури:

1. Аналіз та аудит фінансової звітності підприємств: із використанням комп'ютерних технологій: Навч. посіб. / В.І. Крисюк, В.А. Шпильовий, Б.В. Крисюк та ін.; за заг. ред. проф. В.І. Крисюка. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2006. – 268 с.
2. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками / Г.В. Власюк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 5. – С. 40-44.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV з наступними змінами і доповненнями // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
4. Михайлишин Н.П. Сутність зобов'язань та їх класифікація: економічний та правовий аспекти / Н.П. Михайлишин // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 130-135
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 20 від 31.01.2000 р. з наступними змінами і доповненнями // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>

**Подольа А.В.**

Хмельницький кооперативний торгово-економічний інститут

## УЧЕТ ТЕКУЩИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

### Аннотация

Обоснована сутність текущих обязательств предприятия. Определена их классификация в соответствии с отечественными нормативно-правовыми актами. Установлены основные проблемы учета текущих обязательств предприятия и предложены пути их решения.

**Ключевые слова:** текущие обязательства, учет, счета, анализ, совершенствование.

**Podolya H.V.**

Khmelnytskyi Cooperative Trade-Economic Institute

## ACCOUNT OF CURRENT LIABILITIES ENTERPRISE: THE MODERN STATE AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT

### Summary

Grounded essence of current liabilities of enterprise. Certainly their classification in accordance with domestic normatively legal acts. The basic problems of account of current liabilities of enterprise are set and the ways of their decision are offered.

**Keywords:** current liabilities, account, accounts, analysis, perfection.

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ПРОМИСЛОВОСТІ

Разінькова М.Ю.

Харківський національний університет імені Семена Кузнеця

У статті проаналізовано ефективність інноваційної діяльності підприємств машинобудівної галузі промисловості. Досліджено частку реалізованої інноваційної продукції промисловими підприємствами, що займалися інноваційною діяльністю в 2011 р. та частку реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції в 2011 р. В процесі виконання досліджень з теми було проведено більш детальне вивчення тенденцій динаміки частки експорту інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції. У статті пропонуються пріоритетні напрями інноваційно-наукового розвитку країни на державному та регіональному рівнях.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, інноваційна продукція.

Вирішальним чинником, що визначає майбутнє економічного благополуччя сучасної країни ХХІ століття є наявність відповідної інфраструктури інноваційного розвитку та рівень її науково-технічного розвитку. За умов стрімких змін технологічного способу виробництва у всіх його визначаючих ланцюгах, якісно змінюється господарська структура, характер економічного зростання, система цінностей і мотивацій, змінюються уявлення про критерії суспільного прогресу. В найближчій та довгостроковій перспективі максимізації інноваційного фактора постає вирішальною умовою сталого розвитку сучасних економічних систем.

Стабільне соціально-економічне зростання в Україні може бути досягнуто виключно на інноваційній основі при активному використанні сучасних науково-інноваційних розробок. Лише в цьому випадку реалізуються плани на високу якість економічного зростання, ресурсозбереження, ефективність виробництва, виробництво конкурентоспроможної продукції на внутрішньому і світовому ринках [1].

На рис. 1.1 наведено кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю в Україні в 2000-2010 рр.

В 2001 р. в країні інноваційною діяльністю у промисловості займалося 18,0% загальної кількості підприємств, в 2006 р. – 11,9%, в 2009 р. – 12,8%, та в 2010 р. – 13,8%, з них реалізовували інноваційну продукцію в 2006 р. – 86%, в 2009 р. – 70%, в 2010 р. – 66%. Отже, попри загальну позитивну тенденцію зростання кількості інноваційно активних підприємств у промисловості, суттєво знизився рівень реалізації інноваційної продукції.

На рис. 1.2 наведено кількість інноваційно активних підприємств у промисловості по регіонам України в 2011 р.

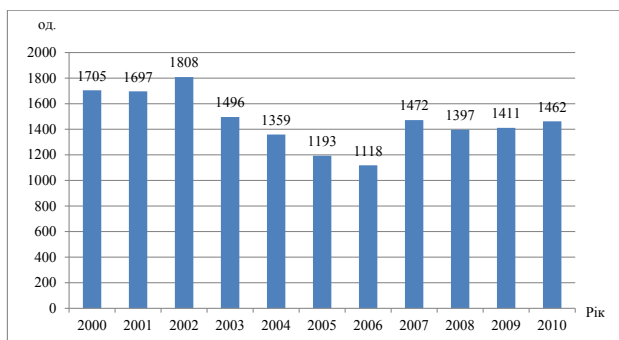


Рис. 1.1. Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю в 2000-2010 рр.

Серед промислових підприємств регіонів-лідерів в 2011 р., що займалися інноваційною діяльністю, частка реалізованої інноваційної продукції в Львівській області склала 64%, в Харківській області – 52%, та в м. Київ – 88%. На рис. 1.3 наведено частку реалізованої інноваційної продукції промисловими підприємствами, що займалися інноваційною діяльністю в 2011 р.

Отже, за кількістю реалізованої інноваційної продукції Харківська область знаходиться лише на 23 місці, що свідчить про дуже низький рівень практичного впровадження інновацій та їх низьку комерціалізацію, не зважаючи на лідерство за кількістю інноваційно активних підприємств у промисловості (1 місце).

В 2011 р. найбільша частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції припадає на підприємства машинобудування – 10,5%, або 10780,4 млн. грн. (2004 р. – 16,0%), виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення – 9,1%, або 6643,9 млн. грн. (2004 р. – 2,5%), целюлозно-паперове виробництво – 5,1%, або 933,9 млн. грн. (2004 р. – 4,4%) [1]. Таким чином, спостерігається негативна тенденція до зменшення частки реалізованої інноваційної продукції до загального обсягу реалізованої промислової продукції в Україні в 2004-2011 рр. На рис. 1.4 наведено діаграму джерел фінансування інновацій в Україні в 2011 р.

Найбільша частка інновацій в Україні (65%) фінансується за рахунок власних коштів. За рахунок коштів іноземних інвесторів фінансується 19% інноваційних досліджень. Найменша частка фінансування інновацій припадає на державні кошти – 2%.

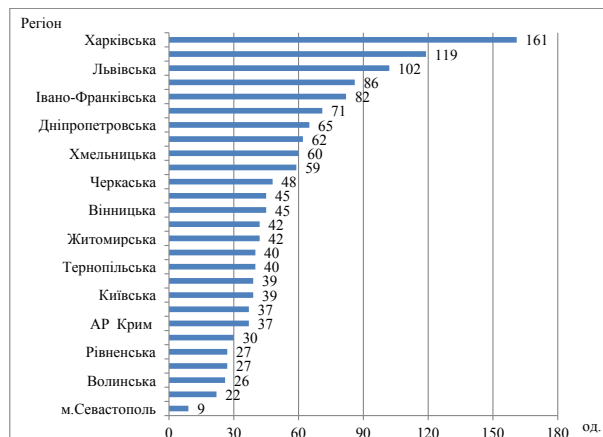


Рис. 1.2. Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості по регіонам України в 2011 р.

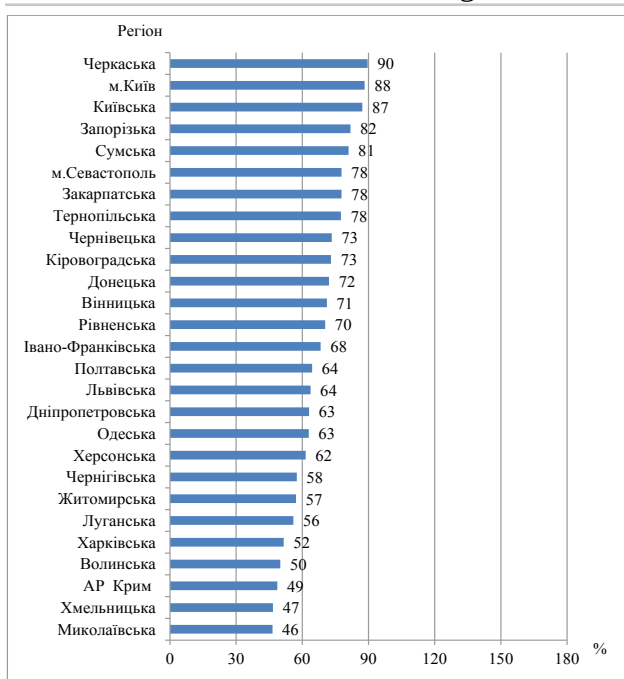


Рис. 1.3. Частка реалізованої інноваційної продукції промисловими підприємствами, що займалися інноваційною діяльністю в 2011 р.

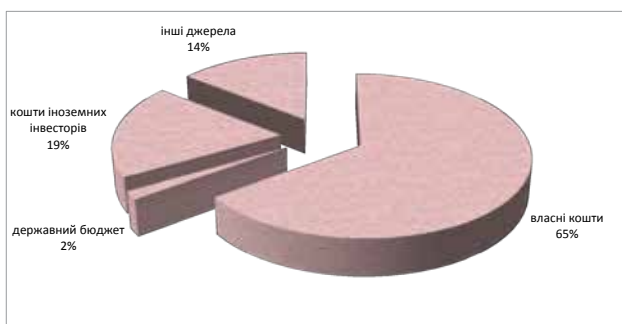


Рис. 1.4. Джерела фінансування інновацій в Україні в 2011 р.

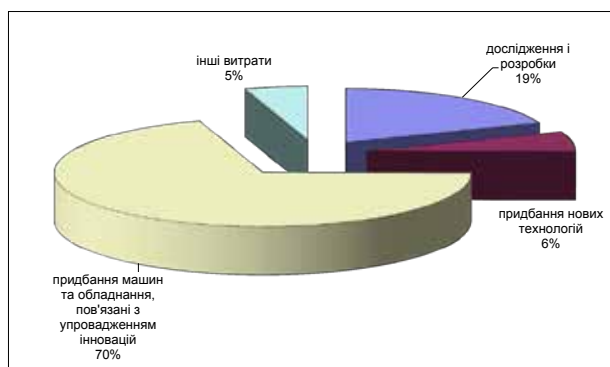


Рис. 1.5. Структура витрат на інновації на підприємствах Харківської області в 2011 р.

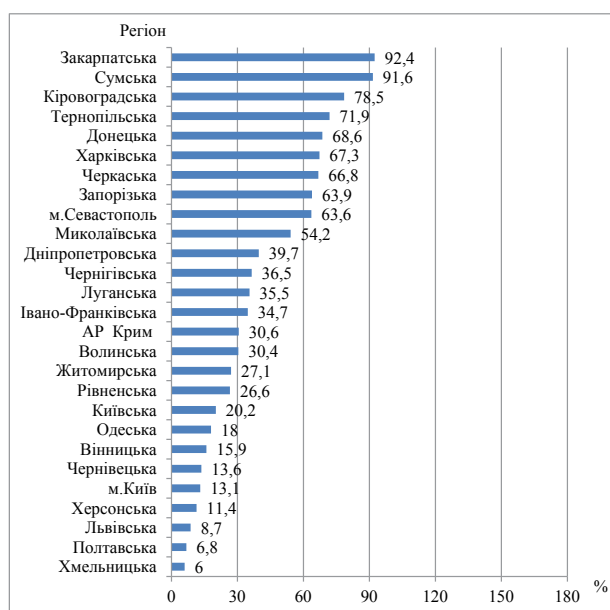


Рис. 1.6. Частка реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції в 2011 р.

На рис. 1.5 наведено діаграму структури витрат на інновації на підприємствах Харківської області в 2011 р. Згідно з рис. 1.5, на підприємствах Харківської області витрати на придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій складають 70% всіх витрат на інновації в 2011 році, а в Україні вони складають 63%. В Україні витрати спрямовані на дослідження і розробки складають 11%, а на придбання нових технологій – 1%. В Харківській області ситуація краща, тобто 19% витрат спрямовані на дослідження і розробки і 6 – на придбання нових технологій. Однак, загалом ця тенденція негативно впливає на системну ефективність промислових підприємств.

Відносно загального обсягу реалізованої інноваційної продукції в промисловості за всіма видами економічної діяльності то до 2005 р. спостерігалась позитивна динаміка зростання частки реалізованої інноваційної продукції промислових підприємств, яка спрямовується на експорт [2]. Так якщо у 2001 р. цей показник складав 24,9%, то вже в 2005 р. – 42,5%, а от в 2011 р. цей показник склав лише 40,7%, що нижче рівня 2005 р.

Можна казати, що на протязі 2001-2011 рр. Сумська область лідирує за обсягами реалізації інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції. За період 2001-2011 рр. спо-

стерігається негативна тенденція реалізації інноваційної продукції до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції в наступних регіонах: АР Крим – 30,6% в 2011 р. проти 63,8% в 2001 р.; Вінницька – 15,9% в 2011 р. проти 40,0% в 2001 р.; Волинська – 30,4% в 2011 р. проти 51,7% в 2001 р.; Київська – 20,2% в 2011 р. проти 33,0% в 2001 р.; Львівська – 8,7% в 2011 р. проти 10,2% в 2001 р.; Хмельницька – 6% в 2011 р. проти 40,6% в 2001 р.; Черкаська – 6% в 2011 р. проти 40,6% в 2001 р.; Чернівецька – 13,6% в 2011 р. проти 16,3% в 2001 р.

На рис. 1.6 наведено частку реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції в 2011 р.

Згідно з даними наведеними на рис. 1.6 в 2011 р. найбільшу частку реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції мали Закарпатська (92,4%), Сумська (91,6%) та Кіровоградська (78,5%) області. Проте слід відзначити суттєву диференціацію цього показника між лідерами (Закарпатська область – 92,4%) та аутсайдерами (Хмельницька область – 6%), що вказує на існування загрози зростання різниці рівня соціально-економічного розвитку регіонів України.

Слід відзначити, що структура українського експорту залишається вкрай незадовільною. Голо-

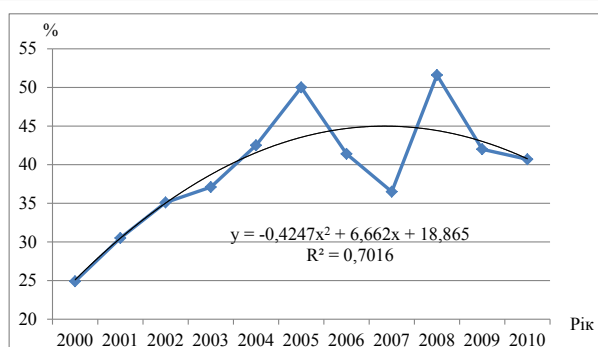
вну роль в ній відіграють сировина, напівфабрикати, сільськогосподарська продукція. В процесі виконання досліджень з теми було проведено більш детальне вивчення тенденцій динаміки частки експорту інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції. У відповідності до статистичних даних відносно загального обсягу реалізованої інноваційної продукції в промисловості за всіма видами економічної діяльності, були побудовані часові ряди й визначені аналітичні залежності, за допомогою яких досягається задовільна апроксимація змін у часі частки реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції України в цілому –  $Y_1 = f_1(t)$  і Харківської області –  $Y_2 = f_2(t)$ .

Результати перевірки можливості апроксимації змін у часі частки реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції за допомогою лінійної, логарифмічної, поліноміальної, ступеневої й експонентної функцій наведено в табл. 1.4.

Відповідно до отриманих результатів розрахунків (табл. 1.1) найбільш близька апроксимація частки реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції Харківської області отримана за допомогою лінійної функції –  $R^2 = 0,4398$  і поліноміальної функції –  $R^2 = 0,8278$ . Враховуючи, що відмінною рисою поліноміальної функції апроксимації є можливість визначення точки максимуму, на відміну від лінійної залежності, використання якої доцільно лише в тому випадку, якщо передбачається, що аналізований часовий ряд містить члени, які змінюються пропорційно.

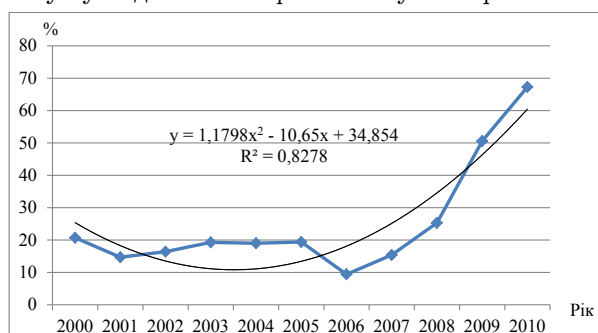
У даному дослідженні більш цінною є інформація про час досягнення точки мінімальної, або максимальної частки реалізованої інноваційної продукції за межі України й про динаміку розвитку процесу після цього моменту. Тому несуттєвим розходженням в оцінках  $R^2$  для поліноміальної й лінійної функцій можна знехтувати. Таким чином, проведені розрахунки показали, що тенденції динаміки частки реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції України в цілому і Харківської області –  $f_1(t)$  і  $f_2(t)$ , можуть бути ідентифіковані як поліноми другого ступеня.

На рис. 1.7-1.8 представлено аналізовані часові ряди й графіки функцій їхньої апроксимації.



**Рис. 1.7. Динаміка частки реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції України в цілому**

Аналіз отриманих значень параметрів функцій, що апроксимують тренди рядів динаміки  $Y_1(t)$  і  $Y_2(t)$ , а також їхніх графіків, дозволяє зробити висновки, що при сформованих тенденціях розвитку наукової та інноваційної діяльності в Україні та її регіонах максимальна частка реалізації інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції по Україні в цілому була досягнена приблизно у 2008 р.



**Рис. 1.8. Динаміка частки реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції Харківської області**

У наступні періоди часу за умов збереження виявлених тенденцій можна чекати зниження частки реалізації інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої продукції, отже

Таблиця 1.1

**Можливі варіанти апроксимації змін у часі частки реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції**

Апроксимуюча функція		Україна	Харківська область
Лінійна	Рівняння регресії (тренд)	$y = 1,5655x + 29,907$	$y = 3,5082x + 4,1782$
	Величина вірогідності апроксимації ( $R^2$ )	RI = 0,4457	RI = 0,4398
Логарифмічна	Рівняння регресії (тренд)	$y = 8,1814\ln(x) + 26,282$	$y = 11,268\ln(x) + 7,2982$
	Величина вірогідності апроксимації ( $R^2$ )	RI = 0,6144	RI = 0,229
Поліноміальна	Рівняння регресії (тренд)	$y = -0,4247x^2 + 6,662x + 18,865$	$y = 1,1798x^2 - 10,65x + 34,854$
	Величина вірогідності апроксимації ( $R^2$ )	RI = 0,7016	RI = 0,8278
Ступенева	Рівняння регресії (тренд)	$y = 26,612x^{0,2331}$	$y = 13,156x^{0,3073}$
	Величина вірогідності апроксимації ( $R^2$ )	RI = 0,6905	RI = 0,1684
Експоненційна	Рівняння регресії (тренд)	$y = 29,622e^{0,0439x}$	$y = 11,783e^{0,0999x}$
	Величина вірогідності апроксимації ( $R^2$ )	RI = 0,4864	RI = 0,3523



Таблиця 1.2

**Чисельність працівників наукових організацій у розрахунку на 10 тис. зайнятого населення**

Region	2001 р.		2011 р.		Темпи змін, %
	сіб	анг	сіб	анг	
АР Крим	44,4	2	33,59	2	24,3
Вінницька	20,36	9	15,14	1	-25,6
Волинська	18,72	20	8,12	24	-56,6
Дніпропетровська	90,08	6	72,84	4	-19,1
Донецька	63,05	10	39,6	11	-37,2
Житомирська	10,47	26	7,57	25	-27,7
Закарпатська	16,15	24	16,81	19	4,1
Запорізька	100,8	5	69,7	5	-30,9
Івано-Франківська	18,64	21	18,57	18	-0,4
Київська	43,44	13	46,68	8	7,5
Кіровоградська	16,15	23	12,62	22	-21,9
Луганська	46,27	11	19,83	17	-57,1
Львівська	89,81	7	55,9	7	-37,8
Миколаївська	116,8	4	60,2	6	-48,5
Одеська	67,43	9	40,28	10	-40,3
Полтавська	27,79	18	21,09	16	-24,1
Рівненська	16,05	25	6,62	26	-58,8
Сумська	85,56	8	46,46	9	-45,7
Тернопільська	18,61	22	8,93	23	-52,0
Харківська	252,7	2	176,8	2	-30,0
Херсонська	30,11	16	21,3	15	-29,3
Хмельницька	5,28	27	2,34	27	-55,7
Черкаська	41,9	14	26,43	14	-36,9
Чернівецька	41,18	15	32,56	13	-20,9
Чернігівська	28,11	17	15,79	20	-43,8
м. Київ	520,6	1	408,4	1	-21,6
м. Севастополь	198,6	3	94,15	3	-52,6

у теперішній час мають бути розроблені стратегії й вжиті комплексні заходи, спрямовані на підтримку інноваційно-наукової сфери України з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на світових ринках збуту продукції.

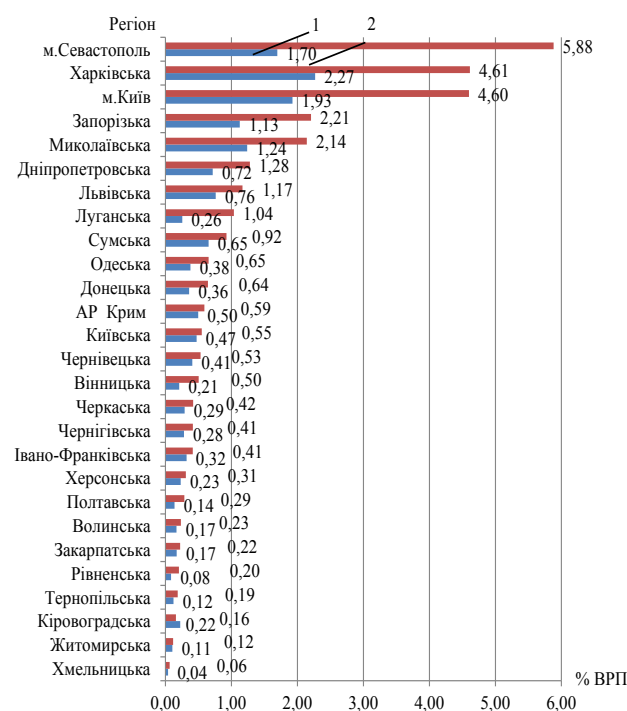
У розглянутих прикладах функції, що апроксимують значення частки реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції визначають процеси, у яких розвиток здійснюється із прискоренням, що має позитивний (Харківська область) та негативний (Україна) знаки. Це означає, що з часом, після проходження точки екстремуму, обсяги виробництва та реалізації інноваційної продукції можуть різко змінюватися.

Таким чином, проведені дослідження свідчать про те, що в сучасних умовах розвитку економіки України необхідно прискорити рішення комплексних проблем розвитку наукової та інноваційної діяльності в Україні та її регіонах.

Згідно з даними відносно організацій в Україні, що виконували наукові та науково-технічні роботи в 2001-2011 рр. найбільша кількість знаходиться в м. Києві – 333 од. (25,56%) та Харківській області – 198 од. (15,20%)(разом більш ніж 40%) [3]. Проте, порівняно з 2001 р., їх кількість в м. Києві та Харківській області скоротилась майже на 10%. Протягом 2001-2011 рр. в більшості регіонах відбувається скорочення кількості організацій, що виконували наукові та науково-технічні роботи від 36% до 4%. Незначне збільшення їх кількості відбулося тільки в АР Крим, Івано-Франківській, Кіровоградській, Херсонській, Хмельницькій та Чернівецькій областях.

Згідно з даними відносно чисельності фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи в регіонах України в 2001-2011 рр., в 2011 р. в Україні відбулося скорочення чисельності працівників на 25,8% у порівнянні з 2001 р., або на 50,2% у порівнянні з 1995 р. Найбільша чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи знаходиться в організаціях м. Києва – 35,8 тис. осіб (1 місце), Харківської області – 14,6 тис. осіб (2 місце) та Дніпропетровській області – 7,5 тис. осіб (3 місце). В інших регіонах України в 1995-2011 рр. відбулося скорочення чисельності фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи. Єдиним регіоном з позитивною динамікою є Київська область, де у порівнянні з 1995 р. відбулося скорочення чисельності працівників наукових організацій лише на 23,7%, а у порівнянні з 2001 р. навіть збільшилась на 3,2%.

В табл. 1.2 наведено чисельність працівників наукових організацій у розрахунку на 10 тис. зайнятого населення. З табл. 1.2 видно, що найменша кількість працівників організацій, що виконують ННТР у розрахунку на 10 тис. зайнятого населення в 2011 р. спостерігається в Хмельницькій області – 2,34 в 2011 р., а найбільша чисельність в м. Києві – 408,42. На протязі 2001-2011 рр. в Закарпатській та Київській областях відбулося зростання чисельності працівників наукових організацій на 4,1% та 7,5% відповідно. Найбільше скорочення чисельності працівників наукових організацій у розрахунку на 10 тис. зайнятого населення на 57,1% відбулося в Луганській області. Зменшення загальної чисельності фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи призвело до збільшення більш ніж на 33% чисельності працівників-сумісників, які виконують наукові та науково-технічні роботи. В цілому по Україні збільшилась частка фахівців, що мають науковий ступінь: 2001 р. – 18,23%; 2011 р. – 23,92%. Характерною є значна різниця між максимальним



1 – 2011 р., 2 – 2001 р.

**Рис. 1.9. Фінансування наукових та науково-технічних робіт в регіонах України в 2001-2011 рр.**

Таблиця 1.3  
**Фінансування ННТР у розрахунку на одного працівника наукової організації в регіонах України в 2001-2011 рр.**

Регіон	2001 р.		2006 р.		2011 р.	
	тис. грн	ранг	тис. грн	ранг	тис. грн	ранг
Україна	10,89		30,25		63,76	
АР Крим	5,97	19	22,85	15	49,35	14
Вінницька	11,21	9	28,19	11	52,82	13
Волинська	5,65	24	17,20	23	56,39	11
Дніпропетровська	12,18	4	37,82	3	65,12	8
Донецька	8,20	13	24,77	13	69,72	4
Житомирська	5,72	23	17,24	21	45,90	16
Закарпатська	5,88	21	14,60	26	28,25	27
Запорізька	20,50	1	32,19	6	76,57	1
Івано-Франківська	11,84	7	26,49	12	61,72	9
Київська	10,16	10	23,75	14	66,50	5
Кіровоградська	4,86	26	31,95	7	55,23	12
Луганська	14,24	3	21,52	17	60,11	10
Львівська	7,02	16	20,49	19	47,61	15
Миколаївська	12,13	5	61,59	1	71,36	3
Одеська	6,75	17	22,40	16	45,37	18
Полтавська	8,77	11	31,57	8	42,44	21
Рівненська	7,42	14	15,97	24	39,37	23
Сумська	7,35	15	21,23	18	44,81	19
Тернопільська	4,51	27	19,41	20	39,22	24
Харківська	11,87	6	29,93	9	72,30	2
Херсонська	5,04	25	15,46	25	39,83	22
Хмельницька	6,35	18	29,56	10	45,82	17
Черкаська	5,96	20	17,22	22	37,02	25
Чернівецька	5,77	22	13,68	27	28,46	26
Чернігівська	8,72	12	33,35	4	44,24	20
м. Київ	11,40	8	32,99	5	66,22	6
м. Севастополь	16,38	2	39,24	2	65,21	7

значенням цього показника – 32,53% (м.Київ) та мінімальним – 4,89% (Запорізька область).

Процентне співвідношення обсягів фінансування ННТР до величини валового національного продукту (ВВП) в 2011 р. становило в Україні 0,86%, проти 1,48% в 2001 р. На території України є тільки п'ять регіонів, в яких в 2010 р. фінансування ННТР складало більше 1% валового регіонального продукту (ВРП): Харківська область – 2,27%, м. Київ – 1,93%, м. Севастополь – 1,7%, Миколаївська область – 1,16%, Запорізька область – 1,13%.

На рис. 1.9 наведено графіки, що відображають фінансування наукових та науково-технічних робіт в регіонах України в 2001-2010 рр.

Згідно з даними приведеними на рис. 1.9, з першого по п'яте місця за обсягами фінансування серед регіонів України у 2001 р. та 2011 р. займали відповідно м. Київ, Харківська, Дніпропетровська, Донецька і Запорізька області. Сумарна частка цих регіонів становила у 2011 р. – 78,86%, тоді як у 2001 р. – 75,8%, що відбулось за рахунок збільшення різниці з м. Києвом протягом 2001-2011 рр.

В табл. 1.3 наведено фінансування ННТР у розрахунку на одного працівника наукової організації в регіонах України в 2001-2011 рр.

Виходячи з інформації наведеної в табл. 1.3, фінансування ННТР у розрахунку на одного працівника наукової організації в середньому по країні в 2011 р. складало 63,76 тис. грн. на рік, що майже у шість разів більше, ніж в 2001 р. При цьому різниця між максимальним (Запорізька область – 76,57 тис. грн.) та мінімальним (Закарпатська область – 28,25 тис. грн.) значеннями цього показника зменшилась у 2011 р. до 2,7 разів в порівнянні з 2001 р., а саме в 4,55 рази. В табл. 1.4 наведено динаміку частки обсягів виконаних ННТР за регіонами України в 2001-2011 рр.

Таблиця 1.4  
**Динаміка частки обсягів виконаних ННТР за регіонами України в 2001-2011 рр., %**

Регіон	Рік		
	2001	2006	2011
м. Київ	38,23	39,31	42,20
Харківський	16,65	16,03	17,89
Дніпропетровський	8,98	8,28	7,89
Донецький	5,29	5,44	5,87
Запорізький	7,54	6,34	5,14
Всі інші регіони	23,31	24,60	21,01

Наведені в табл. 1.4 дані свідчать, що 42,20% загального обсягу коштів від виконаних ННТР в Україні в 2011 р. припадає м. Києву, 17,89% – Харківській області, 7,89% – Дніпропетровській, 5,87% – Донецькій та 5,14% – Запорізькій областям, що складає майже 80% від всього обсягу виконаних ННТР в Україні.

Проведений аналіз тенденцій розвитку наукової та інноваційної діяльності в Україні та її регіонах свідчить про те, що на цей час в Україні відбулось значне скорочення інфраструктури наукової та інноваційної сфер держави. Значне скорочення кількості наукових організацій та чисельності наукових фахівців, може сприяти створенню більш ефективного науково-технічного потенціалу України лише за умов стабільного та достатнього рівня фінансування наукової сфери.

Подолання технологічного відставання в промисловості та інших сферах господарського комплексу України, отже, і технологічної залежності від розвинутих держав світу залежить від того, які критерії, шляхи, засоби та ресурси будуть визначатись для досягнення цієї мети.

Пріоритетними напрямками інноваційно-наукового розвитку країни на державному рівні повинні бути:

- реалізація наукових резервів і розробок вітчизняних вчених та виробників, що відповідають міжнародним стандартам й забезпечуватимуть сильні позиції на світових ринках;
- існуючі національні географічні, історичні, економічні та природо-ресурсні конкурентні переваги, які повинні реалізовуватись шляхом фінансування цільових програм за участю держави; наданням пільгових кредитів; державних закупок; наданням державних гарантій під інвестиції в закупівлю капіталоємного обладнання вітчизняного виробництва;
- фундаментальні дослідження і концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках;
- технологічна модернізація економіки. Одним з реальних шляхів для цього є реформування податкової системи в напрямку перерозподілу рентних

доходів з метою використання рентних доходів від експлуатації природних ресурсів на цілі фінансування технологічної модернізації економіки;

- створення нових і розвиток існуючих технологічних парків, вільних економічних зон для притягнення інвестицій в модернізацію виробництва.

На регіональному рівні наслідком недосконалої бюджетної політики стало блокування зусиль регіонів щодо інноваційного розвитку, яке в першу чергу проявляється в тому, що на розвиток та модернізацію виробництва не спрямовуються достатні фінансові ресурси. Державний бюджет втратив практично свою інвестиційну функцію. Поряд з цим на сьогодні в регіонах не сформовано привабливого інвестиційного клімату, тому що в Україні відсутня стала законодавча база для розвитку фондового ринку, реформування амортизаційної політики, створення умов для діяльності інститутів спільного інвестування, та ефективної роботи депозитарної системи. Все це не дозволяє формувати та запроваджувати сучасні ефективні регіональні механізми інвестування. Разом з тим потребує вирішення низка питань фінансового характеру щодо взаємодії регіонів з центральними органами виконавчої влади.

На регіональному рівні критеріями досягнення забезпечення стабільного зростання промислового виробництва й реалізації якісної конкурентоспроможної продукції, створення нової імпортозамінюючої та експортоорієнтованої, наукоємної і високотехнологічної продукції, що сприятиме підвищенню зайнятості населення, його соціальної захищеності, збільшенню надходжень до бюджету тощо, є:

- збільшення питомої ваги підприємств, організацій, що використовують інноваційний продукт за всіма видами економічної діяльності;

- щорічне зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції;

- значне скорочення термінів між науковими розробками та впровадженням їх у виробництво;

- щорічне збільшення відношення кількості впроваджених науково-інноваційних розробок до кількості виконаних на 3-5%;

- щорічне збільшення відношення кількості проданих ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності до кількості придбаних;

- розробка і втілення в практику регіонального механізму надходжень до місцевого бюджету від інноваційної діяльності;

- збільшення виробництва та використання інноваційної продукції в організаціях, підприємствах регіону, зокрема, за видами економічної діяльності – промисловість, виробництво електроенергії, газу, води; будівництво, транспорт, дослідження та розробки, освіта, охорона здоров'я та соціальна допомога тощо;

- збільшення прибутку від використання винаходів, корисних моделей, промислових зразків в регіоні.

Зростання обсягів виробництва інноваційної продукції і організація нових видів конкурентоспроможної промислової продукції вимагає:

- раціонального використання власних технологічних і кадрових ресурсів підприємства, яке має потенційні можливості випускати високотехнологічну продукцію при організаційній та фінансовій допомозі з боку регіональних адміністрацій, з урахуванням економічного інтересу місцевої влади, який полягає в суттєвому збільшенні бюджетних надходжень, що можна одержати на основі органі-

зації виробництва інноваційної кінцевої продукції на базі міжгалузевої кооперації підприємств (в першу чергу підприємств регіону) для її випуску;

- формування пріоритетів інноваційного розвитку промислового виробництва за видами економічної діяльності;

- забезпечення збереження кадрового і наукового потенціалу, щодо створення умов для подальшого розвитку тих науково-дослідних та проектно-конструкторських установ і організацій, діяльність яких спрямована на розроблення нових та удосконалення існуючих виробництв наукомісткої і конкурентоспроможної на світовому ринку продукції;

- подальшого розвитку наукових та проектно-технологічних організацій, діяльність яких спрямована на перехід до комплексних технологічних систем, що змінюють технологічний уклад економіки;

- встановлення державного контролю над рента, яка зможе в визначній мірі відтворити вплив держави на ті види економічної діяльності, котрі підвищуватимуть конкурентоспроможність промислового виробництва і усієї економіки;

- створення циклічних схем фінансування інноваційної діяльності, запровадження державного замовлення для освоєння пріоритетних інновацій у виробництві;

- застосування державної підтримки по відношенню до високотехнологічних виробництв на основі програмно-цільових методів економічного управління з залученням приватного вітчизняного та іноземного капіталу;

- стимулювання випереджаючого зростання імпортних тарифів та сертифікації імпортованої продукції у межах, що допускаються міжнародними нормами, а також створення сприятливих умов для залучення внутрішніх та іноземних інвестицій;

- розміщення державних замовлень високотехнологічної продукції через механізми фінансового лізингу;

- звільнення експортерів високотехнологічної продукції від сплати податку з прибутку на приріст обсягів експортної продукції до попереднього року;

- вдосконалення інструментів залучення в інвестиційну сферу особистих нагромаджень населення, зокрема розміщення на фондовому ринку спеціалізованих випусків цінних паперів під фінансування окремих інноваційних програм;

- забезпечення державної підтримки малого інноваційного бізнесу, венчурних фірм;

- стимулювання створення кластерів, зокрема в харчовій промисловості та переробленні сільськогосподарських продуктів, легкій промисловості;

- з метою розширення портфельних замовлень та доступу до дешевих кредитів іноземних банків, входження до транснаціональних корпорацій, що спираються на іноземний капітал, зокрема авіа-, суднобудівних підприємств;

- організації спільного виробництва конкурентоспроможної продукції світового рівня з іноземними фірмами, у тому числі новітніх товарів відомих зарубіжних фірм за їх участю при необхідній умові, за якої усі комплектуючі, що можна виробляти на вітчизняних підприємствах не імпортуються, а їх виробництво здійснюється в Україні на основі технологічної кооперації з власними виробниками;

- підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється на спільних підприємствах з залученням іноземних фірм, шляхом застосування новітніх науково-технологічних розробок вітчизняної науки [1].

**Список літератури:**

1. Чижова В.І., Бойко О.М. Інноваційна діяльність у виробничій сфері України. – Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. - 2003.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник/Державна служба статистики України. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012 р. – С. 239
3. Виконання наукових та науково-технічних робіт у 2012 році /Держстат України.-Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2013 № 84
4. Основи наукових досліджень/ [Марцин В.С., Міценко Н.Г., Даниленко О.А. та ін.];Навчальний посібник / Л.: Ромус-Поліграф, 2002. – 128 с.

**Разинькова М.Ю.**

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца

## **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

### **Аннотация**

В статье проанализирована эффективность инновационной деятельности предприятий машиностроительной отрасли промышленности. Исследована часть реализованной инновационной продукции промышленности предприятиями, которые занимались инновационной деятельностью в 2011 г. И часть реализованной инновационной продукции за пределы Украины к общему объему реализованной инвестиционной продукции в 2011 г. В процессе выполнения исследований по теме было проведено более детальное изучение тенденций динамики части экспорта инновационной продукции за пределы Украины к общему объему реализованной инновационной продукции. В статье предлагаются приоритетные направления инновационно-научного развития страны на государственном и региональном уровнях.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, инновационная продукция.

**Razinkova M.J.**

Kharkiv National University of Economics of S. Kyznets

## **ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF INNOVATION MACHINE BUILDING INDUSTRY**

### **Summary**

The article analyzed the effectiveness of enterprise innovation engineering industries. Investigated part of sales of innovative products and industry enterprise which is engaged in innovative activities in 2011 and part of the sales of innovative products from Ukraine to the total volume of sales of investment products in 2011. It was conducted a more detailed study of trends for exports of innovative products during execution of the research on the topic and services from Ukraine to the total volume of sales of innovative products. The article suggests priorities of innovation and scientific development of the country at the national and regional levels.

**Keywords:** innovation, innovation activities, innovative products.

УДК 664.6:658.8 (477.74)

## **MODERN STATE OF FARMER INDUSTRY OF ODESSA REGION**

**Sviridov S.S., Tomashaytis D.D.**

Odessa National Polytechnic University

### **Summary**

The analysis of the modern state of baked goods of the Odessa area is conducted in the article. The formation and state of affairs are demandsd as considered at the market of baked goods of Odessa. There are some possibilyties to solve these problems of the proposed enterprises.

**Keywords:** bakery industry, shadow sector, competition, bakery enterprises, Odessa region.

**Problemstellung.** Ein untrennbarer Ernährungsbestandteil des modernen Menschen sind Backwaren. Die Backwaren sind ein sehr wichtiges Grundnahrungsmittel für die meisten Menschen in der Ukraine, und für einige – sogar wesentliches. Deshalb ist die Aufgabe des Brotbäckereigebietes und der Bäckereien – die Verbraucher des Landes mit lebenswichtigen Nahrungsmit-

teln nötiger Umfängen, Sortiment und Qualität zu versorgen.

**Analyse letzter Forschungen und Publikationen.** Ein wesentlicher Beitrag zur Entwicklung der Grundlagenforschung über Bildung und wirksames Funktionieren des Lebensmittelmarktes haben solche bekannten Gelehrten, wie Altuhow A., Alibekow M., Bojko W., Voychak A., Balabanova L., Garkavenko A.,



Gerasimchuck W., Goncharow V., Gordeew A., Dobrosotskij W., Donez L., Dudyak R., Zakharchuk O., Kovalenko, J., Kodenska M., Kotler F., Kols R., Parsiak W., Porter M., Rogow, G., Shpichak O., Shubravska O. und andere Wissenschaftler erforscht.

Doch die Fragen, die mit Rentabilität der Bäckereien verbunden sind, bleiben noch ungelöst.

**Ziel des Artikels.** Das Hauptziel dieser Arbeit ist es, Merkmale und Tendenzen der Nachfragebildung, Angebots und Preiskonjunktur auf dem Markt für Backwaren vom Gebiet Odessa zu erforschen, Richtungen festzulegen und Rentabilität der Brotbäckereiunternehmen erhöhen.

**Hauptmaterial der Forschung.** Brot -und Backwaren gehören zum Alltag. Diese Produkte sind strategisch, weil sie die wichtigste Rolle bei der Bereitstellung von Nahrungsmittelunabhängigkeit und Sicherheit der Ukraine und u.a. vom Gebiet Odessa spielen. Die Dynamik der Herstellung von Brot – und Backwaren von mehreren Jahren zeigt in der Ukraine jedoch den Abwärtstrend. Der wesentliche Rückgang wurde im Jahr 2009 beobachtet – wenn das Produktionsvolumen um 7,7% (Abb. 1) sank. Im Jahr 2013 setzte der Rückgang fort. Im vergangenen Jahr produzierte die Ukraine 1,511 Mio. Tonnen Brot-und Backwaren, also 6 % weniger als im Jahr 2012 Aufgrund dieser Entwicklung kann man Schlussfolgerungen darüber ziehen, dass der laufende Rückgang der Getreideproduktion keine Ausnahme war. Im Laufe von 2014 wird die Produktion weiter zurückgehen [1].

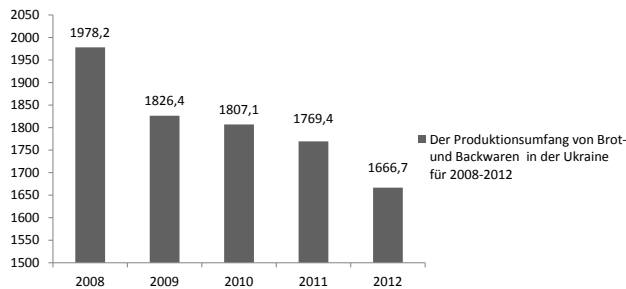


Abb. 1. Dynamik des Produktionsumfangs von Brot- und Backwaren in der Ukraine für 2008-2012 [2]

Außerdem produziert die Ukraine nach dem staatlichen Komitee für Statistik, in der Berichtsperiode 174 Tausend Tonnen Weizenmehl, was 6,1% als im Januar 2013 und 19,1% als im Dezember 2013 weniger ist [3].

Sortiment von Backwaren, die von den ukrainischen Unternehmen produziert werden, beschäftigt sich mit mehr als 1.000 Artikel. Es erhöht sich jedes Jahr im Rahmen des Wettbewerbs für den Verbraucher, mit dem Einsatz von moderner Technologien, mit der Verwendung von verschiedenen Geschmacksrichtungen, Füllstoffe etC. Den größten Anteil in der heimischen Bäckerei besetzen Weizen (ca. 50%) und Roggen (30 %). Backwaren bilden etwa 15 % des Marktes von Getreideprodukten, den Rest (5%) bilden eine Auswahl an Flour Bakery und Donuts Produkte, Toast, Cracker, Kuchen, Donuts, Kuchen, Kekse u.v.a. [4]

Der minimale Warenkorb, der laut der Verordnung des Ministerkabinetts der Ukraine vom 14.04.2000 № 656 «Über die Genehmigung von Lebensmittelsätzen, Mengen von Non-Food-Produkten und Dienstleistungen für die wichtigsten sozialen und demografischen Gruppen der Bevölkerung» festgelegt ist, sieht den Verbrauch von Brot und Backwaren pro 1 Person in Höhe von 101 Kilogramm pro Jahr oder 277 Gramm pro Tag vor.

Da in allen Regionen die Nachfrage nach Brot und Backwaren vollkommen befriedigt wird, beträgt ihr tatsächlicher Konsum von der ukrainischen Bevölkerung etwa 4,6 Mio. Tonnen pro Jahr. Vergleich der tatsächlichen Produktionsmengen mit dem Konsumumfang von Brot und Backwaren gibt an, dass 35 % dieser Produkte durch industrielle Bäckereien hergestellt werden, wobei 65 % des Verbrauchs außer der statistischen Berichterstattung bleiben. Und dieser Prozentsatz nimmt jedes Jahr zu.

Experten meinen, dass ein stetiger Rückgang bei der Herstellung des Brotes eine Folge nicht nur des Bevölkerungsrückganges, sondern auch sich verändernden Konsumentenpräferenzen und Kaufkraft ist. Deutliche Steigerung von der Bevölkerung selbstgebackenen und in kleinen Bäckereien produzierten Brotwaren spielt auch eine wichtige Rolle. Davon zeugt der Rückgang von Brot- und Backwarenproduktion in der Ukraine im 2012 um 15,74% im Vergleich zu 2005.

Zusätzliche Faktoren, die ukrainische Produzenten zu den reduzierten Produktionsvolumen von Backwaren zwingen, sind die staatliche Regulierung der Branche, dauerhafte Erhöhung der Ausgaben (die meisten – Rohstoffe und Energie), großer Anteil des Schwarzmarktes. Nach verschiedenen Einschätzungen schwingt sich der heutige Anteil des Schattenmarktes des Brotes von 40 bis zu 60 %.

Man muss berücksichtigen, dass im Schattensegment in der Regel diejenigen arbeiten, die auf hohe Qualität verzichten, so dass sie niedrigere Preise einstellen können. Unter den Bedingungen der niedrigen Kaufkraft der Bevölkerung und der aktuellen Meinung, dass der Brotpreis niedrig sein sollte, sprengen die schattigen Hersteller das Business wesentlich vom Legalen.

Deswegen wurde die Tätigkeit der Bäckereien ertragsschwach und für viele staatliche Unternehmen sogar verlustbringend geworden. Ein Beispiel dafür war die Schließung von drei der fünf Bäckereien in Odessa in den 2000er Jahren, die zum Hauptproduzenten von Backwaren des Gebietes Odessa – GmbH «Odesskij Korovaj» gehörten.

Somit sollte auch angemerkt werden, dass die Volumen von Backwaren zur Verringerung neigen. In der Region Odessa fiel es angeblich im Jahr 2012 auf 113,1 kg der Produktion (Abb. 2) pro Kopf der Bevölkerung. Das zeigt einen Rückgang seit 2005, sowohl aufgrund von objektiven als auch von subjektiven Gründen. Für diese Kennziffer ist aber auch der Schattensektor bedeutsam.

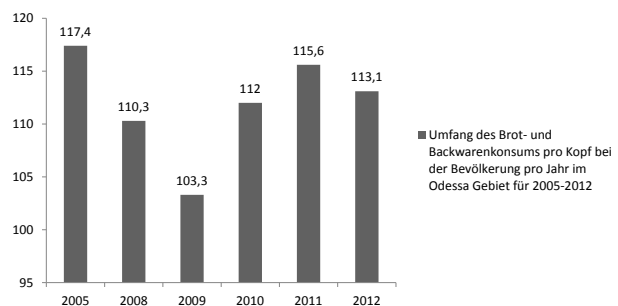


Abb. 2. Dynamik des Produktionsumfangs vom Brot-und Backwarenkonsum pro Kopf der Bevölkerung im Laufe eines Jahres im Gebiet Odessa für 2005-2012 [5, s. 19]

Die öffentliche Aktiengesellschaft «Odesskij Korovaj» gehört auch heute zu einem der größten Unternehmen in der Brotbäckereigebiet der Region (be-

trägt 3% der Marktanteile, was mit der kurzen Frist des Vertriebes verbunden ist). Im Vergleich damit, konzentriert sich in kleinen Bäckereien rund 80 % des Marktes. Unter weniger bekannten, aber ebenso wichtigen heben sich als bedeutsame Brotbäckereien im Gebiet Odessa die GmbH «Nove dilo» (Odessa), die GmbH «Juschnenska palanica», die GmbH «Schirjajewskij hlibzavod», die GmbH «Sowranskij hlib» und «Beljajewskij hlsbokombinat» heraus. [4]

Im Gebiet Odessa gibt es etwa 150 Geschäftseinheiten, die sich mit der Herstellung von Brot- und Backwaren beschäftigen. Dies deutet darauf hin, dass der Markt von Brot- und Backwaren in der Region Odessa durch eine stabile Nachfrage nach Produkten gekennzeichnet werden kann. Doch vor kurzem sinkt der offizielle Produktionsumfang des Brotes, was mit Demografie des Landes, Entwicklung des häuslichen Backens und Herstellung von kleinen Bäckereien verbunden ist.

Eine Besonderheit des Konsums von Backwaren auf unserem Markt ist, dass der Vorteil «dem lebendigen Brot» gewährt wird, was bedeutet, dass sich solche Waren schnell verderben lassen und nicht aufbewahrt werden können. Unter Berücksichtigung solcher Besonderheit des Marktes wie kurzfristiger Umsatz, kann festgestellt werden, dass er die Anzahl der Produzenten und ihre Marktanteile beeinflusst.

Etwa die Hälfte des Brotmarktes der Ukraine nehmen 6-7 große Hersteller ein, die ihre Mächte in einigen Regionen konzentrieren. Außerdem gibt es auf dem Markt große Zahl der Kleinunternehmen, d.h. die Konkurrenz auf den regionalen Märkten ist ziemlich hoch. [4]

Also, in den nächsten Jahren ist auf dem ukrainischen Markt von Brot und Backwaren der weitere Rückgang der Umfänge und des Konsums zu erwarten. Am 03. August 2012 ist das Gesetz der Ukraine № 5007-VI vom 21.06.2012 «Über die Preise und die Preisbildung» in Kraft getreten; laut diesem Gesetz werden (unter anderem) staatlich gesteuerte Preise für Waren eingeführt, die von großer sozialer Bedeu-

tung sind (Punkt 1 im Artikel 12). Staatlich gesteuerte Preise werden die Übereinstimmung des Preises für Waren mit ihren Produktionskosten sowie auch mit dem Gewinn vom Verkauf sichern.

**Schlussfolgerungen und Vorschläge.** Um weitere Entwicklung der Backwaren-Markt zu erleichtern, ist es notwendig, einerseits die Zunahme der Nachfrage bei den Verbrauchern der Region Odessa nach qualitativen Backwaren der Backindustrie zu annehmbaren Preisen zu gewährleisten; andererseits – das Erhalten auf dieser Grundlage des ausreichenden Gewinns bei den Bäckereien und Verbesserung ihrer Leistung zu sichern.

Um die stabile Preissituation in 2014 auf dem Markt der Brot – und Backwaren zu erhalten, hat die regionale staatliche Verwaltung mit den Leitern von führenden Bäckereien am 23. Januar das Abkommen über die gemeinsame Maßnahmen auf dem Markt der Brot – und Backwaren unterschrieben, das bis zum 23. Januar 2015 gültig wird. Nach diesem Abkommen sind die 87 % von Brot- und Backwaren im Region Odessa produzierende Bäckereien verpflichtet, Brot- und Backsorten mit größter Konsumnachfrage in Volumen und in Großhandelsverkaufspreisen zu herstellen, die in dem Abkommen festgelegt sind. Die Großhandelspreise den angegebenen Sorten von Brot- und Backwaren müssen den Preisen entsprechen, die im Laufe von 2013 galten. [6]

Im Rahmen der staatlichen Politik, die zur Unterstützung der Getreideindustrie beiträgt, müssen auch alle Fragen mit Hilfe der Marketingpolitik und Verwaltung des Backwarenmarktes, nämlich Produkt-Forschung, Beurteilung der Marktgröße, Aufspürung von Tendenzen der Nachfragebildung u.a. gelöst werden.

Ein möglicher Ausweg aus dieser Situation ist auch die Erweiterung der Produktion von Nischen-sorten (Produkte mit zusätzlichen nützlichen Eigenschaften), Schnittbrot und Folienbrotkonserven sowie die Verbesserung und Stärkung des Kampfes gegen den Schattensektor innerhalb der Volkswirtschaft.

#### Literaturverzeichnis:

1. Офіційний сайт Всеукраїнської асоціації пекарів (ВАП). [Електронний ресурс] / Костянтин Кошелєв – Режим доступу: <http://vkurse.ua/ua/business/proizvodstvo-khleba-v-2014-g.html>
2. Прокіп М.І. Стан хлібопекарської галузі в Україні / Прокіп М.І. // Науково-практичний журнал НАНУ «Економіка промисловості» № 2. – 2013
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Загальна характеристика ринку хліба та хлібопродуктів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/ua/analytics/analytical-articles/12894/>
5. Статистичний збірник [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. – К. : Держаналітінформ, 2013. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2013/sb/07\\_13/zb\\_sporog\\_2012.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/07_13/zb_sporog_2012.zip) – Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України в 2012 році.
6. Маркетингові дослідження споживчих мотивацій на ринку хлібопродуктів в регіоні / Колесник В.М., Розкладай М.І. // Наукові праці Полтавської Державної аграрної академії: Економічні науки – Випуск 1 (6). Том1.– П., 2013 – С. 133–139.

Свірідова С.С., Томашайтіс Д.Д.

Одеський національний політехнічний університет

### СУЧАСНИЙ СТАН ХЛІБОРОБНОЇ ГАЛУЗІ ОДЕЩИНИ

#### Анотація

В статті проведено аналіз сучасного стану хліборобних підприємств Одещини. Розглянуто формування попиту, кон'юнктуру на ринку хлібобулочних виробів Одеської області. Запропоновано можливі напрямки вирішення проблемних питань підприємств.

**Ключові слова:** хлібопекарська галузь, тіньовий сектор, конкуренція, хліборобні підприємства, Одещина.

**Свиридова С.С., Томашайтис Д.Д.**  
Одесский национальный политехнический университет

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ХЛЕБНОЙ ОТРАСЛИ ОДЕЩИНЫ**

### **Аннотация**

В статье проведен анализ современного состояния хлебопекарских предприятий Одещины. Рассмотрено формирование спроса, конъюнктура на рынке хлебобулочных изделий Одесской области. Предложены возможные направления решения проблемных вопросов предприятий.

**Ключевые слова:** хлебопекарская отрасль, теневой сектор, конкуренция, хлебопекарские предприятия, Одещина.

## НАШІ АВТОРИ

1. **Андрійчук Ігор Васильович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
2. **Антоненко Катерина Вікторівна** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Національного авіаційного університету
3. **Банар Ганна Василівна** – студент Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
4. **Бардась Маріана Валеріївна** – магістр Національного авіаційного університету
5. **Барилевич Олена Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі Національного університету біоресурсів і природокористування України
6. **Батишева Вікторія Ігорівна** – студент Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
7. **Бегун Світлана Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
8. **Беліцька Олена Русланівна** – студентка Одеського національного політехнічного університету
9. **Бикова Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
10. **Бикова Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
11. **Будник Анна Михайлівна** – студентка Полтавської державної аграрної академії
12. **Булат Галина Володимирівна** – кандидат економічних наук, завідувач кафедри обліку і аудиту Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту
13. **Васильєва Світлана Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та менеджменту Криворізького факультету Запорізького національного університету
14. **Васильєва Світлана Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та менеджменту Криворізького факультету Запорізького національного університету
15. **Васильєва Світлана Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та менеджменту Криворізького факультету Запорізького національного університету
16. **Витвицька Уляна Ярославівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри організації праці і виробництва Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
17. **Вишневецький Павло Федорович** – студент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
18. **Волощенко Лариса Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент Донецького державного університету управління
19. **Гарафонова Ольга Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
20. **Гаряга Аліна Олегівна** – студент Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
21. **Грушка Уляна Миколаївна** – студент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
22. **Гусева Людмила Петровна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського учета, аудита і фінансов Воронежського інституту кооперації (філіал) Автономної некомерційної організації Вищого професійного освіти «Белгородський університет кооперації, економіки і права»
23. **Дишкантюк Дар'я Сергіївна** – магістр Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
24. **Дмитрук Наталія Миколаївна** – студентка Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту
25. **Довбня Світлана Борисівна** – доктор економічних наук, професор Національної металургійної академії України
26. **Дунаєва Наталія Вікторівна** – студентка Одеського національного політехнічного університету
27. **Дутченко Олег Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Української академії банківської справи Національного банку України
28. **Дутченко Олена Олегівна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри менеджменту Української академії банківської справи Національного банку України
29. **Желяпова Альона Георгіївна** – студентка Одеського національного політехнічного університету
30. **Зав'ялова Маргарита Іванівна** – студентка Криворізького факультету Запорізького національного університету
31. **Зелінський Максим Вікторович** – аспірант кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Чорноморського державного університету імені Петра Могили
32. **Івашина Олександр Флорович** – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Академії митної служби України
33. **Камінська Альона Миколаївна** – студентка Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту
34. **Карачина Наталія Петрівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і моделювання в економіці Вінницького національного технічного університету
35. **Кірнцова Марина Василівна** – доцент кафедри маркетингу, кандидат економічних наук Одеського національного політехнічного університету
36. **Ковтун Нонна Володимирівна** – студентка Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки



37. **Коломійцев Павло Євгенович** – студент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
38. **Коньшин Валерій Іванович** – кандидат технічних наук, доцент кафедри атомних електричних станцій і інженерної теплофізики Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
39. **Копистиринська Катерина Васиївна** – магістр Вінницького фінансово-економічного університету
40. **Корнєєва Катерина Олегівна** – студентка Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
41. **Кочевих Ірина Сергіївна** – студентка Криворізького факультету Запорізького національного університету
42. **Кравченко Віталій Станіславович** – асистент Уманського національного університету садівництва
43. **Кульнева Ірина Ігорівна** – преподаватель кафедри бухгалтерського учета, аудита и финансов Воронежского института кооперации (филиал) Автономной некоммерческой организации Высшего профессионального образования «Белгородский университет кооперации, экономики и права»
44. **Лабай Яна Юріївна** – студентка Вінницького фінансово-економічного університету
45. **Лахина Лилия Федоровна** – старший преподаватель кафедри бухгалтерського учета, аудита и финансов Воронежского института кооперации (филиал) Автономной некоммерческой организации Высшего профессионального образования «Белгородский университет кооперации, экономики и права»
46. **Левкович Анна Анатоліївна** – студентка Донецького державного університету управління
47. **Лега Ольга Васиївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку Полтавської державної аграрної академії
48. **Лежненко Людмила Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку підприємницької діяльності Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
49. **Легостаєва Олена Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України
50. **Лозовський Олександр Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та адміністрування Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
51. **Ломова Ірина Олександрівна** – студентка Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
52. **Люзе Маргарита Володимирівна** – студентка Одеського національного політехнічного університету
53. **Маркус Ольга Віталіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
54. **Матушкіна Марина Петрівна** – студентка Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту
55. **Метошоп Ірина Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
56. **Мороз Юлія Юріївна** – студент Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
57. **Муляр Тетяна Віталіївна** – кандидат економічних наук доцент кафедри фінансів Вінницького фінансово-економічного університету
58. **Муха Артем Андреевич** – аспирант, ведущий инженер Института проблем математических машин и систем Национальной академии наук Украины
59. **Некрасова Любов Аркадіївна** – кандидат економічних наук, доцент Одеського національного політехнічного університету
60. **Новацький Анатолій Олександрович** – кандидат технічних наук, доцент кафедри автоматизації та управління в технічних системах Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
61. **Ноздрачова Олена Сергіївна** – студент Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
62. **Норенко Валентина Сергіївна** – студентка Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
63. **Окландер Михайло Анатолійович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету
64. **Окландер Михайло Анатолійович** – доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету
65. **Оксентюк Наталія Вікторівна** – студент Дніпропетровської державної фінансової академії
66. **Олексин Ольга Петрівна** – студент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
67. **Ольшевський Леонід Броніславович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедри фінансів Вінницького фінансово-економічного університету
68. **Осіпова Жанна Віталіївна** – студент Криворізького факультету Запорізького національного університету
69. **Палій Світлана Анатоліївна** – студентка Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту
70. **Пендик Ольга Геннадіївна** – студент Національної металургійної академії України
71. **Петрухін Сергій Вікторович** – студент Криворізького педагогічного інституту «Криворізький національний університет»
72. **Шляхтич Роман Петрович** – кандидат історичних наук Криворізького педагогічного інституту «Криворізький національний університет»
73. **Печенина Наталія Анатоліївна** – кандидат історичних наук, доцент, доцент кафедри історії України Криворізького педагогічного інституту «Криворізький національний університет»
74. **Побоченко Леся Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Національного авіаційного університету

75. **Подоля Ганна Василівна** – студентка Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту
76. **Разінькова Міла Юрійвна** – аспірант кафедри менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
77. **Савіцька Ольга Олегівна** – студентка Вінницького національного технічного університету
78. **Сапсай Павло Олександрович** – студент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
79. **Свірідова Світлана Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіка підприємств Одеського національного політехнічного університету
80. **Сыроижко Валентина Васильевна** – доктор економічних наук, професор ИЗЭО Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения Высшего профессионального образования «Воронежский государственный университет»
81. **Сыроижко Валентина Васильевна** – доктор экономических наук, профессор ИЗЭО Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения Высшего профессионального образования «Воронежский государственный университет»
82. **Томашайтіс Діана Дмитрівна** – студентка Одеського національного політехнічного університету
83. **Хомутовська Дар'я Павлівна** – магістр Національного авіаційного університету
84. **Чайковська Марина Андріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
85. **Черташ Олена Володимирівна** – студент Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
86. **Чуб Тетяна Анатоліївна** – магістр Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України
87. **Чуйко Андрій Миколайович** – кандидат технічних наук, доцент кафедри технології та організації ресторанного бізнесу Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
88. **Чуйко Марина Миколаївна** – кандидат технічних наук, викладач кафедри товарознавства та експертизи якості товарів Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
89. **Шевчук Ольга Олександрівна** – магістр Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
90. **Щеблякіна Наталія Івановна** – старший преподаватель кафедри бухгалтерского учета, аудита и финансов Воронежского института кооперации (филиал) Автономной некоммерческой организации Высшего профессионального образования «Белгородский университет кооперации, экономики и права»
91. **Юрчук Яна Олександрівна** – студент Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

---

**ДЛЯ НОТАТОК**

Контактна інформація редакції журналу.  
Поштова адреса: 73005 Україна, м. Херсон,  
а/с 20, Редакція журналу «Молодий вчений»  
тел.: +38 (0552) 399 530  
info@molodyvcheny.in.ua  
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 12.05.2014 р.  
Формат 64х90/8.  
Папір офсетний. Цифровий друк.  
Ум.-друк. арк. 22,79. Тираж 100 прим.  
Зам. 0514-20.

Видавництво: ТОВ «Видавничий дім «Гельветика»  
73034, Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а  
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.