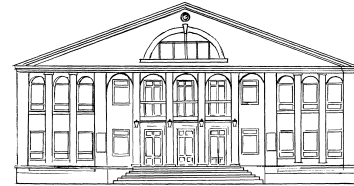


# Держава та регіони

Серія:  
Економіка та підприємництво  
2018 р., № 2 (101)



## Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: **О. В. Покатаєва**,  
доктор економічних наук, доктор юридичних наук,  
професор

Головний редактор:  
**О. І. Трохимець**, доктор економічних наук, доцент

### Редакційна колегія:

**О. І. Амоша**, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України  
**В. М. Бородюк**, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України  
**Ю. Г. Лисенко**, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України  
**Б. М. Андрушків**, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України  
**В. Г. Бодров**, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України  
**Ю. С. Петруня**, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України  
**В. В. Вітлінський**, доктор економічних наук, професор  
**О. Л. Гальцова**, доктор економічних наук, професор  
**Л. С. Головкова**, доктор економічних наук, професор  
**В. М. Даніч**, доктор економічних наук, професор  
**М. М. Іванов**, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України  
**Т. С. Клебанова**, доктор економічних наук, професор  
**В. Л. Корінсь**, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України  
**Г. Ю. Кучерова**, доктор економічних наук, доцент  
**В. І. Ляшенко**, доктор економічних наук, професор  
**М. Г. Пивоваров**, доктор економічних наук, професор  
**О. В. Покатаєва**, доктор економічних наук, доктор юридичних наук, професор  
**В. М. Порожня**, доктор економічних наук, професор  
**М. М. Радсва**, доктор економічних наук, професор  
**В. Л. Осецький**, доктор економічних наук, професор  
**К. С. Салига**, доктор економічних наук, професор  
**А. Г. Семенов**, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України  
**Л. Н. Сергєєва**, доктор економічних наук, професор  
**А. А. Ткач**, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України  
**В. В. Томарєва-Патлахова**, доктор економічних наук, доцент  
**А. М. Турило**, доктор економічних наук, професор  
**О. І. Черняк**, доктор економічних наук, професор

### Іноземні члени редакційної колегії

**В. Курзєєв**, доктор технічних наук, професор (Російська Федерація)  
**Ю. Осипов**, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки Російської Федерації (Російська Федерація)  
**С. Пелих**, доктор економічних наук, професор (Республіка Білорусь)  
**Ю. Сокол**, доктор хабілітований, професор (Республіка Литва)  
**В. Фатєєв**, доктор економічних наук, професор (Республіка Білорусь)

Технічний редактор: **М. В. Блохіна**  
Дизайнер обкладинки: **Я. В. Зоська**

Журнал включено  
до переліку фахових видань  
згідно з наказом МОН  
від 06.11.2014 р. № 1279

Журнал включено до міжнародної  
наукометричної бази Index Copernicus  
International (Республіка Польща)

### Засновник:

**Класичний приватний університет**  
Свідоцтво Державного комітету  
інформаційної політики, телебачення  
та радіомовлення України про державну  
реєстрацію друкованого засобу  
масової інформації  
Серія KB № 14178-3149 ПР від 24.04.2008 р.

### Видавець:

**Класичний приватний університет**  
Свідоцтво Державного комітету  
інформаційної політики, телебачення  
та радіомовлення України  
про внесення суб'єкта видавничої справи до  
Державного реєстру видавців, виготівників  
і розповсюджувачів видавничої продукції  
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою  
Класичного приватного університету  
**30.05.2018 р., протокол № 9**

Усі права захищені. Повний або частковий передрук  
і переклади дозволено лише за згодою автора  
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал  
"Держава та регіони. Серія: Економіка  
та підприємництво" обов'язкове.

Редакція не обов'язково поділяє думку автора  
і не відповідає за фактичні помилки,  
яких він припустився.

### Адреса редакції:

Класичний приватний університет  
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70Б.  
Телефон: +38 (099) 273 83 99  
Електронна пошта:  
editor@econom.stateandregions.zp.ua  
Офіційний сайт: www.econom.stateandregions.zp.ua

Підписано до друку 31.05.2018.  
Формат 60×84/8. Ризографія. Тираж 300 пр.  
Замовлення № 0818/89.

Виготовлено на поліграфічній базі  
Класичного приватного університету

ISSN 1814-1161

© Класичний приватний університет, 2018

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<i>Однорог М.А.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	4
--	---

### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<i>Пробоїв О.А., Стефанишин В.І.</i> ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ГЛОБАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ Й УКРАЇНА.....	9
--	---

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<i>Терещенко В.К., Коробенко Р.І.</i> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	18
<i>Мардус Н.Ю.</i> АНАЛІТИКА КІЛЬКІСНИХ ТА ЯКІСНИХ ПАРАМЕТРІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ.....	26
<i>Мельникова М.В.</i> РИНОК ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ МІСТА: ОСОБЛИВОСТІ ДЕМОНОПОЛІЗАЦІЇ ТА ПОГЛИБЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ.....	35
<i>Удовиченко С.М., Махсма М.Б.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ .....	42

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<i>Лысевич С.Г.</i> МЕСТО И РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В ХОЗЯЙСТВЕННОМ МЕХАНИЗМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	49
<i>Михайленко О.В., Муравська І.О.</i> УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	54
<i>Пахуча Е.В.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	60

### РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<i>Тарасевич О.В., Градобоева Є.С.</i> ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СТИМУЛЮЮЧОГО ТАРИФООУТВОРЕННЯ НА ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНІ ПОСЛУГИ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	66
--	----

*Трохимець О.І., Ткачук О.В.*

РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ, ЗОКРЕМА СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	75
---	----

### **ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

*Кравчун А.С.*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ – «ІНВЕСТИЦІЙНА ПЛАТФОРМА».....	83
---	----

*Михайленко О.В., Ременюк В.О.*

ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	91
---	----

*Ставерська Т.О.*

ЕКСПРЕС-ОЦІНЮВАННЯ В СИСТЕМІ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....	98
---	----

*Яцук О.О.*

ОЦІНКА ДІЮЧОГО МЕХАНІЗМУ ФОРВАРДНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ЙОГО АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	104
--	-----

### **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

*Струк Н.С., Мулінська Г.В.*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОГО РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ.....	115
---	-----

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.341.1/2:338.43

**Однорог М.А.**

кандидат економічних наук, доцент,  
докторант відділу теорії економіки і фінансів  
Науково-дослідного фінансового інституту  
ДННУ «Академія фінансового управління»  
Міністерства фінансів України

## КОНЦЕПТУАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

*У статті обґрунтовано теоретичні підходи до визначення поняття «інституціоналізація агропромислового комплексу». Виокремлено основні напрями концептуальної інноваційної моделі. Охарактеризовано економічні інструменти державного регулювання цієї сфери. Здійснено аналіз сучасного стану інституціоналізації галузі. Виявлено проблеми та визначено перспективи виконання.*

**Ключові слова:** інновації, інноваційна модель, інституціоналізація, агропромисловий комплекс, концепція.

*В статье обоснованы теоретические подходы к определению понятия «институционализация агропромышленного комплекса». Выделены основные направления концептуальной инновационной модели. Охарактеризованы экономические инструменты государственного регулирования этой сферы. Осуществлен анализ современного состояния институционализации отрасли. Выявлены проблемы и определены перспективы.*

**Ключевые слова:** инновации, инновационная модель, институционализация, агропромышленный комплекс, концепция.

*The article substantiates theoretical approaches to the definition of “institutionalization of agro-industrial complex”. The main directions of the conceptual innovative model are distinguished. Economic instruments of state regulation in this sphere are characterized. The current state of institutionalization of the industry is analysed. Problems are identified and prospects are determined.*

**Keywords:** innovations, innovative model, institutionalization, agro-industrial complex, concept.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У стратегії національної політики провідних країн світу інституціоналізація агропромислового комплексу посідає вагоме місце як у внутрішньоекономічній політиці, так і у сфері міжнародних відносин. Усі розвинені країни світу, включаючи США, Канаду, Японію, країни ЄС, мають національні програми, закони і заходи щодо забезпечення продовольчої безпеки. Їхня агропродовольча політика спрямована на забезпечення стабільного продовольчого постачання за рахунок підтримки власного сільського гос-

подарства і збереження його природних ресурсів. Така підтримка справляє помітний вплив на зміцнення національної економічної могутності, на соціальну консолідацію суспільства і міжнародні позиції західних країн. За останні роки створено лише формальний інституціональний каркас, а інституційне середовище агропромислового комплексу має неповний набір інститутів, що вимагає його вдосконалення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. На вивченні проблеми концептуальних підходів до

інституціоналізації агропромислового комплексу зосереджувалося багато вчених, зокрема М.В. Гаман, С. Дем'яненко, В.М. Микитюк, В.І. Назаренко, О.М. Соколова та ін. Однак поза їхньою увагою залишилося питання розроблення концептуальної моделі інституціоналізації агропромислового комплексу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення науково обґрунтованих пропозицій щодо визначення ролі інноваційної моделі інституціоналізації агропромислового комплексу.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Протягом 1990-х років під впливом економічних законів і прийнятих нормативних актів в аграрному секторі України створено основи багатокладної економіки. Зміна державних пріоритетів в економічній сфері, відхід від планових методів управління економікою і перехід на ринкові принципи господарювання спричинили зародження та існування різних форм власності.

Водночас через великі прорахунки у стратегії і тактиці аграрних перетворень сільськогосподарські підприємства перебувають у стані глибокої кризи, що характеризується серйозними диспропорціями, втратою більшістю підприємств фінансової стійкості і деградацією основних фондів. Формально проведена реорганізація великих сільськогосподарських підприємств не зробила істотного позитивного впливу на стан справ у сільському господарстві. Ставка держави на приватну власність в аграрному секторі економіки без належного контролю і підтримки сільськогосподарського товаровиробника поставила останнього один на один перед жорстокими реаліями ринкової стихії. Частина з них змогла витримати і встояла в непростих умовах багато в чому завдяки неабиякій енергії і досвіду лідерів. Проте все ж більше 80% сільськогосподарських підприємств України сьогодні знаходиться на межі практично повної зупинки господарської діяльності, а їх майновому комплексу загрожує остаточне зникнення. За оцінками Всеросійського інституту аграрних проблем і інформатики (ВІАПІ), через різні процедури фінансового оздоровлення необхідно провести до 70–80% великих і середніх сільськогосподарських підприємств України [1, с. 198].

Відомо, що інститути держави і права мають відносну самостійність і можуть чинити опосе-

редкований вплив на умови відтворювального процесу в сільському господарстві. Коли їхній вплив збігається з вектором саморозвитку ринку, воно надає йому супутнє прискорення. Коли ж держава використовує неефективні інститути, то, як правило, вони не знаходять реалізації, що викликає потребу в коригуванні відповідних нормативно-правових актів.

Цим зумовлюється доцільність розроблення концептуальної інноваційної моделі інституціоналізації агробізнесу в умовах сільськогосподарських регіонів, сприяє розвитку його функціональної структури та формуванню нового механізму фінансового забезпечення різних суб'єктів власності. Для здійснення перелічених завдань пропонується така поетапна реалізація економіко-інституційних умов.

У перший рік реалізації концепції інституціоналізації агробізнесу регіону сільськогосподарським підприємствам пропонується укласти контракти на постачання товарної продукції за прийнятними цінами (трохи вище реально існуючих у даний момент на ринку цін), припустимо, на 1 вересня поточного року. Причому оплата за контрактами проводиться частково грошима (30%) у момент укладення угоди, а інша частина (70%) – векселями уряду з погашенням 1 жовтня цього ж року. Емітовані кошти вексельного обігу для підвищення своєї привабливості приймаються у рахунок погашення заборгованості перед бюджетом підприємств різних форм власності. Фінансові ресурси (30%) утворюються за рахунок коштів, виділених у бюджеті на закупівлю продукції в державні резерви [2, с. 75].

Суб'єкти аграрної сфери, які уклали подібні ф'ючерсні контракти, отримують кошти, необхідні для проведення весняних польових робіт. Якщо підприємствам не вистачає готівкових ресурсів, то вони можуть продати векселі спеціальним уповноваженим фінансовим компаніям, які, своєю чергою, розмістять їх у постачальників, наприклад, палива. Безумовно, продаж і покупка векселів до терміну їх погашення здійснюється з деяким дисконтом. Такий механізм фінансування дає змогу забезпечити кредитування сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні.

До часу постачання продукції за контрактами і погашення зобов'язань уряду частина векселів обліковується у рахунок заборгованості перед бюджетом. При цьому органи виконавчої влади отримують право на товарну продукцію, частина якої (30%) зараховується до регіо-



нального резерву. Друга частина продається на ринку, а виручені кошти йдуть на погашення випущених, але до цього часу не зарахованих векселів. Сільськогосподарською продукцією, яка залишилася, можна розпоряджатися виходячи з конкретної економічної ситуації та ринкової кон'юнктури. Послідовна реалізація запропонованих заходів забезпечує залучення уваги потенційних інвесторів до нових фінансових інструментів, що дає змогу перейти до другого етапу здійснення концепції [3, с. 124].

У другий рік реалізації концепції у системі використовуваних інститутів трансакційного сектора (ф'ючерсних контрактів на купівлю сільськогосподарської продукції) запроваджуються ф'ючерсні контракти на продаж продукції аграрної сфери. Тим самим уряд регіону отримує можливість залучення додаткових грошових коштів, які можуть бути спрямовані на вирішення проблем у секторах виробництва сільськогосподарської сировини та її промислової переробки. Розміщення контрактів на продаж, гарантованих урядом, сприяє підвищенню ефективності витрачання фінансових ресурсів.

Реалізація запропонованої концепції дає змогу суб'єкту України за допомогою фінансових інструментів регулювати ціни на аграрному ринку. У подальшому це може сприяти створенню передумов для організації товарної (ф'ючерсної) біржі по всьому асортименту традиційних біржових товарів.

На нашу думку, економічні заходи щодо створення товарної (ф'ючерсної) біржі забезпечують:

- перехід від використання переважно адміністративних методів державного регулювання у секторі виробництва сільськогосподарської сировини до більш ефективних економічних інструментів [4, с. 163];
- формування фінансових ресурсів у виробників сільськогосподарської продукції для ефективного здійснення відтворювального процесу;
- залучення до бюджету коштів інвесторів, зацікавлених у роботі на регіональних сільськогосподарських ринках реального товару і ф'ючерсних контрактів;
- підвищення ефективності використання бюджетних коштів, виділених для державних закупівель сільськогосподарської продукції у регіональний продовольчий фонд.

Підтримка конкурентоспроможності сектора виробництва сільськогосподарської сировини в ситуації скорочення доходів товаровиробників може бути забезпечена розвитком системи кре-

дитування на основі застави майна чи продукції галузей рослинництва і тваринництва. Під час визначення пріоритетів кредитування доцільно враховувати сезонність виробництва в сільському господарстві та необхідність розвитку переробної бази, що сприяє зниженню втрат і скороченню рівня сукупних витрат аграрної сфери.

Однією з форм кредитування сільськогосподарського виробництва є авансування державою закупівель продукції через товарні кредити, що виступають в умовах неплатоспроможності господарств необхідною передумовою посівної кампанії. Доцільним є щорічне визначення реальних потреб у поставках продукції аграрної сфери в регіональні продовольчі фонди відповідним міністерством сільського господарства. Правовою основою функціонування системи кредитування державних закупівель повинні стати нормативні акти, що гарантують надання державою сезонних кредитів різним суб'єктам власності під заставу майбутнього врожаю.

Слід зазначити, що нині ступінь інституціоналізації фінансового ринку в Україні не забезпечує саморозвитку ринкових відносин. В Україні кредитні операції поступово заміщуються товарно-лізинговими відносинами. І хоча за своїми цілями і завданнями лізинг сільськогосподарської техніки має деяку схожість із традиційним банківським кредитом, він здійснюється в натурально-речовій формі.

Більш цивілізованим інститутом фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств можна вважати постанову, за якою цінова підтримка аграрної сфери має здійснюватися через товарні закупівлі сировини і продовольства в урожайні роки і товарні інтервенції – у неврожайні, введення цільових цін і розвиток лізингу сільськогосподарської техніки.

Між тим практика поставки сільськогосподарських машин за лізингом не враховує реальної вартості та споживчих властивостей капітальних товарів. На прикладі переробної промисловості підтверджується тенденція випереджаючого зростання вартості товарної маси по відношенню до маси, що перебуває в обігу грошей. Незважаючи на те що до кінця 90-х років минулого століття грошова маса перевищувала рівень товарної маси у вартісному вираженні на 40%, до початку 2000 р. ціни на предмети особистого і виробничого споживання зросли тридцятикратно за збільшення грошової емісії на 220%. Обмеження попиту на позикові кошти через підвищення процентних ставок

сприяло відтворенню нерівноваги між пропозицією і попитом на кредитні ресурси [5, с. 59].

Розширення системи пільгового кредитування для розвитку переробної бази у сільському господарстві також виступає однією з умов трансформації сектору виробництва сільськогосподарської сировини в систему агробізнесу. Діюча система бухгалтерського обліку в сільському господарстві й у всій економіці України розроблена для максимізації збору податків, оскільки витрати на сировину і матеріали підприємств оцінюються за цінами придбання, що, своєю чергою, позначається і на доходах переробних підприємств. Оскільки між моментом придбання сировини, матеріалів та випуском готової продукції існує часовий розрив, у період високої інфляції витрати знижуються, а прибуток завищується. Із цієї завищеної суми прибутку не стягуються податки в бюджет, унаслідок чого податок на прибуток зменшує оборотні ресурси різних суб'єктів власності.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Необхідні зміна державних пріоритетів в економічній сфері, відхід від планових методів управління економікою і перехід на ринкові принципи господарювання. Доцільним є розроблення концептуальної інноваційної моделі інституціоналізації агробізнесу в умовах сільськогосподарських регіонів, що сприятиме розвитку його функціональної структури та формуванню нового механізму фінансового забезпечення різних суб'єктів власності.

Реалізація запропонованої концепції дасть змогу суб'єкту України за допомогою фінансових інструментів регулювати ціни на аграрному ринку.

#### Бібліографічний список:

1. Гаман М.В. Формування законодавчих та інституційних засад державного регулювання ін-

вестиційної діяльності в Україні. Вісник Національної академії державного управління. 2003. № 3. С. 194–204.

2. Дем'яненко С. До питання про стратегію розвитку аграрної політики України. Економіка України. 2004. № 8. С. 72–79.
3. Микитюк В.М. Формування продовольчої безпеки в Україні: регіональний аспект. Житомир, 2005. 248 с.
4. Назаренко В.И. Аграрная политика Европейского союза. М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2004. 362 с.
5. Соколова О.М. Методологічні підходи до стимулювання інвестиційної діяльності в умовах макроекономічної нестабільності. Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 8 (171). С. 58–61.

#### References:

1. Gaman, M. V. (2003), "The formation of a legislative and institutional framework of state regulation of investment activities in Ukraine", *Proceedings of the National Academy of public administration*, no. 3, pp. 194–204.
2. Dem'janenko, S. (2004), "To the question of the development strategy of agrarian policy of Ukraine", *The Economy Of Ukraine*, no. 8, pp. 72–79.
3. Mykytjuk, V. M. (2003), *Formuvannja zakonodavchyh ta instytucijnyh zasad derzhavnogo reguljuvannja investycijnoi' dijal'nosti v Ukraїni* [The formation of a legislative and institutional framework of state regulation of investment activities in Ukraine], *Visnyk Nacional'noi' akademii' derzhavnogo upravlinnja*, Kyiv, Ukraine.
4. Nazarenko, V. Y. (2004), *Agrarnaja polytyka Evropejskogo sojuza* [The agricultural policy of the European Union], ООО "Market DS Korporejshn", Moscow, Russia.
5. Sokolova, O. M. (2015), "Methodological approaches to the stimulation of investment activities in conditions of macroeconomic instability", *Formation of market relations in Ukraine. Collection of scientific works*, no. 8 (171), pp. 68–71.

***Odnoroh M.A.***

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Doctoral Student at Department of Theory  
of Economics and Finance,  
Scientific-Research Financial Institute  
of State Educational-Scientific Institution  
“Academy of Financial Management”  
under the Ministry of Finance of Ukraine

## **INNOVATIVE CONCEPTUAL MODEL OF INSTITUTIONALIZATION OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX**

The article substantiates theoretical approaches to the definition of “institutionalization of agriculture”. The main directions of innovative conceptual models are distinguished. Characterized economic instruments of state regulation in this sphere. The analysis of the current state of institutionalization of the industry is conducted. Identified issues and determined prospects.

In the strategy of the national policy of the leading countries of the world, the institutionalization of agro-industrial complex occupies an important place in domestic politics and in international relations. All developed countries, including the US, Canada, Japan, and the EU countries have national programmes, laws and measures to ensure food security. Their agro-food policy is aimed at ensuring a stable food supply by supporting their own agriculture and conservation of its natural resources. Such a support has a significant impact on strengthening national economic power, social cohesion, and international position of the Western countries. In recent years, created a formal institutional framework and the institutional environment of the agricultural sector is an incomplete set of institutions that require improvement.

The purpose of this article is to develop evidence-based proposals for the definition of the role of innovative models of institutionalization of agriculture.

The theoretical and methodological basis of research is the dialectical method of cognition and systematic approach, through which theoretical and methodological foundations of strategic innovation institutes of the agricultural market.

It is concluded that we need a change of government priorities in the economic sphere, a departure from the planned methods of economic management and the transition to market principles of management. Advisable is to develop an innovative conceptual model of institutionalization of agribusiness in the conditions of the agricultural regions, which will contribute to the development of its functional structure and formation of a new mechanism of the financial provision of different subjects of ownership.

Implementation of the proposed concept will allow the subject of Ukraine by financial instruments to regulate prices in the agrarian market.



# СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9.012:330.322.012

**Пробойв О.А.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки,  
маркетингу і менеджменту  
Івано-Франківського навчально-наукового  
інституту менеджменту  
Тернопільського національного економічного університету

**Стефанишин В.І.**

студент  
Івано-Франківського навчально-наукового  
інституту менеджменту  
Тернопільського національного економічного університету

## ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ГЛОБАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ Й УКРАЇНА

*Досліджено основні аспекти транснаціоналізації світової економіки й особливості глобальних інвестиційних процесів у сучасному світовому господарстві. Визначено вплив ТНК на економіки приймаючих країн. Розглянуто проблеми і перспективні напрями руху інвестиційних потоків у світі, й визначено їхній вплив на українську економіку з урахуванням сучасного стану світового ринку капіталів і ролі України як країни-реципієнта у світових глобалізаційних процесах.*

**Ключові слова:** транснаціоналізація економіки, глобалізація, інвестиційні процеси, прямі іноземні інвестиції.

*Исследованы основные аспекты транснационализации мировой экономики и особенности глобальных инвестиционных процессов в современном мировом хозяйстве. Определено влияние ТНК на экономики принимающих стран. Рассмотрены проблемы и перспективные направления движения инвестиционных потоков в мире, и определено их влияние на украинскую экономику с учетом современного состояния мирового рынка капиталов и роли Украины как страны-реципиента в мировых глобализационных процессах.*

**Ключевые слова:** транснационализация экономики, глобализация, инвестиционные процессы, прямые иностранные инвестиции.

*The article studies the aspects of trans-nationalization of the global economy and peculiarities of the global investment processes in the modern world's economy. It defined the influence of the TNC on the economies of the host countries. The article reviewed the issues and promising directions of the global investment flows and determined their impact on the Ukrainian economy considering the current situation on the global financial market and the role of Ukraine as a recipient host country in the world's globalization processes.*

**Keywords:** trans-nationalization of economy, globalization, investment processes, direct foreign investments.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасна система ринкових відносин ґрунтується на функціонуванні достатньо розвинутого глобалізованого фінансового ринку, який в умовах гіпердинамічного конкурентного середовища забезпечує акумулювання й перерозподіл глобальних фінансових потоків між регіонами і країнами світу. Глобальна економіка набуває зовсім нових рис, а її фінансовий сектор характеризується архітектурою нового порядку й постійно розширюється за рахунок інноваційних фінансових інструментів, що значно ускладнює роботу сучасним фінансовим інженерам та інвесторам.

Завдяки постійному переміщенню грошових капіталів, які формуються в окремих країнах у процесі розширеного відтворення, на фінансових ринках виникає необхідність їх ефективного інвестування не лише для отримання короточасного спекулятивного прибутку та формування ефективного портфеля, а й вкладання капіталу в реальний сектор привабливих в інвестиційному плані регіонів та країн, що значно прискорює темпи економічного росту і розвитку цих держав світу та призводить до зростання їхнього впливу й зміни пріоритетів у геополітичній та гео економічній карті світу.

Характерними тенденціями сучасного фінансового розвитку є зменшення ролі і значення банківського сектору як механізму перерозподілу фінансових потоків на глобальному і національному рівнях та посилення ролі глобальних фінансових інституцій і ТНК у процесі здійснення інвестиційної і позичкової діяльності на світових товарно-сировинних, фінансових та валютних ринках.

Нагромадження чи дефіцит капіталу в регіоні або в певній країні є макроекономічним явищем, за яким стоїть структурна якісна зміна їхньої економіки, адже чим більше в країні виробляється й експортується продукції, тим більше валютних надходжень і фінансових нагромаджень, а отже, більше ресурсів для інвестицій і розвитку, добробуту та споживання. У зв'язку із цим аналіз причин глобального нагромадження грошей, перерозподілу і оцінювання його наслідків як для України, так і для всього світу у цілому є досить актуальним питанням і вимагає подальших досліджень. Актуальність вибраної теми також підкреслюється необхідністю проведення аналізу інвестиційних процесів у світі та в Україні для визначення впливу глобалізації

сучасного фінансового простору на зміну масштабів припливу іноземних інвестицій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивченню питань особливостей протікання інвестиційних процесів у світі на тлі формування глобальних фінансових ринків, а також розроблення і реалізації інвестиційної політики держави присвятили свої праці такі науковці, як Я. Мозговий [1], М. Новицький та А. Кухарчук [2], О. Волошина і А. Миргородська [3], Ю. Швець та О. Бурдило [4], Є. Редзюк [5], О. Руденко [6] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми**, котрим присвячується означена стаття. Однак дослідження публікацій щодо динаміки й основних тенденцій інвестиційних процесів у сучасному світовому господарстві та визначення впливу ТНК на економіки приймаючих країн не є вичерпними. На даному етапі розвитку світової економіки і нашої країни зокрема слід вивчати досвід розвинених держав і вдосконалювати власну законодавчу базу для підвищення рівня інвестиційної привабливості України у світових рейтингах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є дослідження світових інвестиційних процесів та особливостей функціонування ТНК, з'ясування проблем і перспективних напрямів руху інвестиційних потоків у світі й визначення їхнього впливу на українську економіку з урахуванням сучасного стану світового ринку капіталів і ролі України як країни-реципієнта, посередника і кредитора у світових глобалізаційних процесах.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Із посиленням глобалізаційних тенденцій розвиток світового господарства у ХХІ ст. істотно відрізняється від динаміки й особливостей протікання світових економічних процесів ХХ ст. Основними рисами сучасних змін є те, що у центрі процесу фінансової глобалізації знаходяться й є його визначальною рушійною силою транснаціональні корпорації (ТНК) (рис. 1).

Зміна й ускладнення сучасної фінансової архітектури за рахунок появи нових структурованих і синтетичних фінансових інструментів на тлі зростання ризиків виникнення глобальних фінансових криз супроводжується поглибленням явищ транснаціоналізації економік, оскільки саме ТНК належить вирішальна роль у глобалізаційних процесах світової економіки.

Кількість ТНК та їхніх філій у сучасному світовому господарстві невідмінно зростає. Процес транснаціоналізації, що характеризується посиленням взаємозв'язку і взаємозалежності суб'єктів світової економічної системи в результаті глобальних операцій ТНК, досягнув планетарних масштабів.

У щорічному рейтингу 500 найбільших корпорацій світу Fortune Global 500 за 2017 р., в якому компанії поділяються за обсягом виручки за попередній фінансовий рік, очолила список мережа торгових центрів Walmart (США), річна виручка якої становила 485,873 млрд. дол. Почесне друге місце посіла компанія State

Grid (Китай), яка за 2017 р. заробила понад 315,133 млрд. дол. Третє місце у рейтингу здобула компанія Sinopec Group із річною виручкою 267,518 млрд. дол. [8, с. 1] (табл. 1).

Таким чином, глобальні ТНК утворюють глобалізоване фінансове ядро в реальному секторі світової економіки, яке комплексно впливає на функціонування і розвиток світового виробництва продуктів, послуг, знань, інформації, інтелектуального капіталу, формує світовий ринок робочої сили.

«Нову економіку» кінця XX і початку XXI ст. приводять у рух жорстка конкурентна боротьба між глобальними ТНК за нові ринки й поява но-

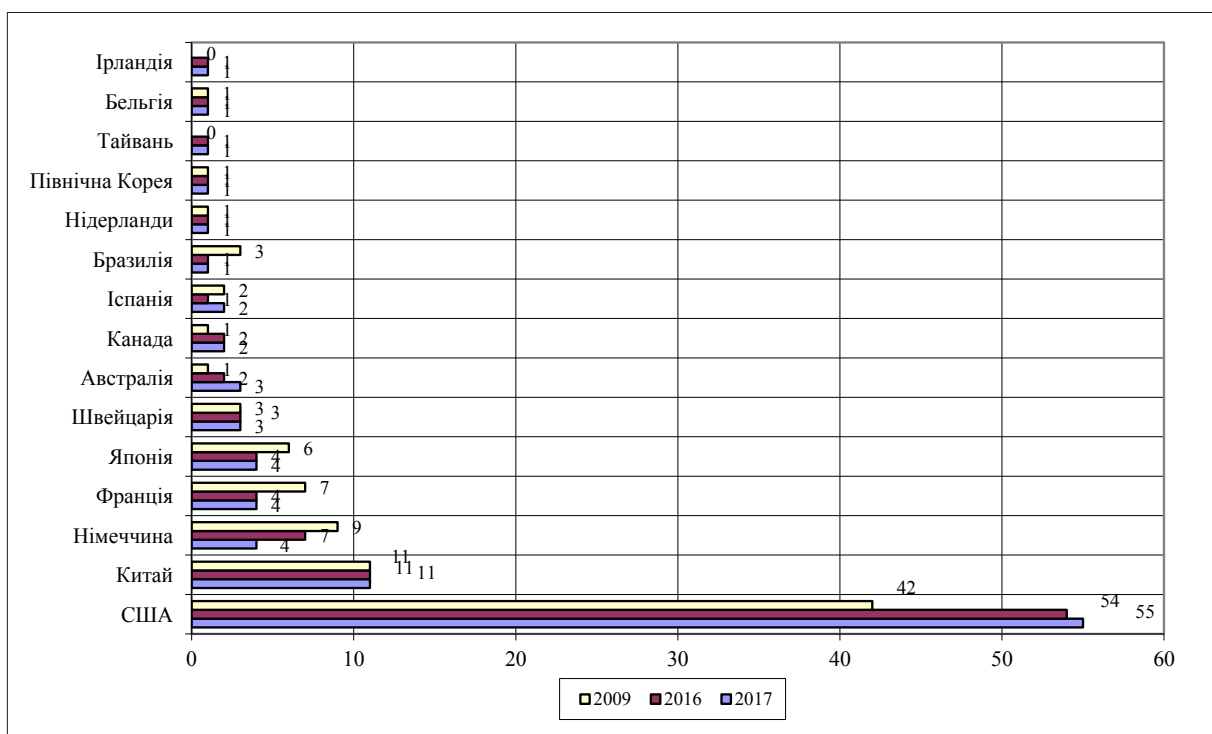


Рис. 1. Розподіл Топ-100 ТНК по країнах базування, 2009–2017 рр.

Джерело: побудовано на основі [7, с. 9]

Таблиця 1

Топ-10 найбільших ТНК зі списку Fortune Global 500 за 2017 р.

Назва	Країна	Річна виручка (\$)
Walmart	США	485,873
State Grid	Китай	315,133
Sinopec Group	Китай	267,518
China National Petroleum	Китай	262,573
Toyota Motor	Японія	254,694
Volkswagen	Німеччина	240,264
Royal Dutch Shell	Нідерланди	240,033
Berkshire Hathaway	США	223,604
Apple	США	215,639
Exxon Mobil	США	205,004

Джерело: побудовано на основі [8, с. 1]

вітніх методів боротьби за створення ключових конкурентних переваг. За результатами проведеного дослідження слід відзначити зростаючу експансію ТНК й окреслити масштабні показники їхньої діяльності [9, с. 1] (табл. 2).

Отже, на ТНК сьогодні припадає переважаюча частина зовнішньої торгівлі, лівова частка інвестицій, більшість фінансових операцій, і вони набувають статусу впливових гравців на глобальних ринках товарів, послуг, капіталів.

За активністю ТНК та припливом прямих іноземних інвестицій Україна значно поступається іншим державам Східної Європи і СНД. Однак наша держава все ж залишається привабливою для діяльності ТНК із погляду дешевих ресурсів і робочої сили. Так, глобальними компаніями визнано привабливими такі сектори економіки регіонів України:

- виробництво тютюнових виробів: ТНК Japan Tobacco International, Imperial Tobacco Group, Philip Morris, B.A.T.;
- виготовлення пива і безалкогольних напоїв: ТНК Coca-Cola, Pepsi, (викуп «Сандори»), Orangina Group (викуп «Росинки»);
- переробка олійних та зернових культур: компанії Bunge (викуп елеваторів, контроль над експортом зерна; ТМ «Олейна», «Щедрий дар»);
- переробка молока: ТНК Groupe Lactalis, Bel Group, Danone (Франція), «Юнімілк» (Росія);
- виробництво кондитерських виробів (шоколаду) та концентрованих харчових продуктів: ТНК Nestle (ТМ «Світоч», «Торчин-продукт», «Крафт Фудз» (ТМ «Корона») та ін.;
- виробництво продуктів побутової хімії та парфумерії: ТНК Procter&Gamble (США) [9].

В Україні найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, є PepsiCola з обсягом інвестиційних коштів у 250 млн. дол. США, «Київстар GSM» – 240 млн. дол. США, Coca-Cola – 230 млн. дол. США та ін. Лідуючі позиції при цьому займають такі корпорації, як McDonald Corporation, Nestlé S.A., British American Tobacco та ін. [10, с. 95].

Сьогодні в Україні основна кількість ТНК сконцентрована у переробній промисловості. За версією Forbes, за підсумками першого півріччя 2016 р. більшість із них була прибутковою, незважаючи на складну політичну ситуацію, глибоку системну економічну кризу й значне падіння рівня доходів населення. Однак наша держава не є достатньо інвестиційно привабливою через безліч перепон, тому для пожвавлення її економіки потрібно переглянути низку законодавчих актів і провести значні реформи у багатьох сферах для формування сприятливого клімату для діяльності ТНК, які б залучили на її територію значні грошові кошти, підняли виробничий потенціал, наситили ринок продукцією, виробленою всередині країни, зменшуючи при цьому імпорт і поліпшуючи сальдо платіжного балансу. Водночас це дало б змогу знизити рівень безробіття, сприяло підвищенню доходів населення, збільшило нагромадження й споживання і загалом позитивно позначилося на її макроекономічній динаміці. Завдяки залученню прямих іноземних інвестицій і приходу ТНК на ринки країн Південно-Східної Азії їм удалося здійснити «економічне диво» й значно прискорити темпи економічного росту.

«Економічне диво» сталося завдяки вливанню інвестицій із високо розвинутих держав. По-

Таблиця 2

### Показники діяльності ТНК у світовій економіці за період 1990–2016 рр.

Показники	Вартість у поточних цінах (млрд. дол. США)				
	1990	2005-2007 (середнє значення)	2014	2015	2016
Сумарний обсяг ПІІ, що ввозяться	2 197	14 469	25 108	25 191	26 728
Сумарний обсяг ПІІ, що вивозяться	2 254	15 184	24 686	24 925	26 160
Обсяги міжнародного злиття і поглинання	98	729	428	735	869
Сукупний обсяг продажів	5 097	19 973	33 476	36 069	37 570
Обсяг виробництва товарів і послуг зарубіжних філій	881	4 878	7 105	7 562	7 882
Активи зарубіжних філій	3 893	42 171	88 536	95 230	102 040
Експорт зарубіжних філій	1 444	4 976	7 854	6 974	6 812
Чисельність працівників зарубіжних філій (тис. осіб)	21 438	49 478	75 565	79 817	82 140

Джерело: побудовано на основі [9, с. 1]

ява Китаю як нового актора з потужним економічним потенціалом призводить до серйозного ускладнення структури світового господарства [11, с. 10]. З одного боку, посилюється вплив Китаю на світову економіку, адже впродовж останніх років ця держава здійснила не тільки технічний прорив та в кілька десятків разів наростила обсяги експорту, а й почала помітно впливати на розвиток світових фінансових та валютних ринків, а з іншого – процес економічної глобалізації світового господарства сприяє інтенсивнішому всеохоплюючому розростанню китайської економіки.

Так, частка Китаю у світовому ВВП виросла з 2,3% у 1980 р. до 18,3% (за оцінками МВФ) у 2017 р. Таким чином, Китай став лідером за цим показником, випередивши США. Однак за величиною самого ВВП з урахуванням валютного курсу Китай поступається США, посідаючи друге місце в рейтингу [12, с. 9]. Сьогодні саме Китай значною мірою визначає зростання сві-

тової економіки, адже за темпів приросту ВВП у Китаї 6,7% у 2016 році [13, с. 3], що істотно вище, ніж в інших великих економіках (за винятком Індії), Китай забезпечив 15,1% світового приросту ВВП [11, с. 12].

За даними UNCTAD, зовнішні прямі іноземні інвестиції з Китаю зросли на 3,6%, до 115,0 млрд. євро. У результаті в 2015 р. Китай став третім за величиною інвестором у світі після США та Японії (рис. 2). Багато економік промислово розвинених країн на сучасному етапі стають залежними від економіки Китаю: він був найбільшим іноземним власником державного боргу США протягом кількох років, адже володіє близько 8% від загального обсягу американських акцій. Станом на січень 2017 р. борг США перед Китаєм становив 1,05 трлн. дол. після 1,10 трлн. дол. перед Японією [11, с. 28].

Таким чином, Китай перетворився з країни – реципієнта іноземних інвестицій на кра-

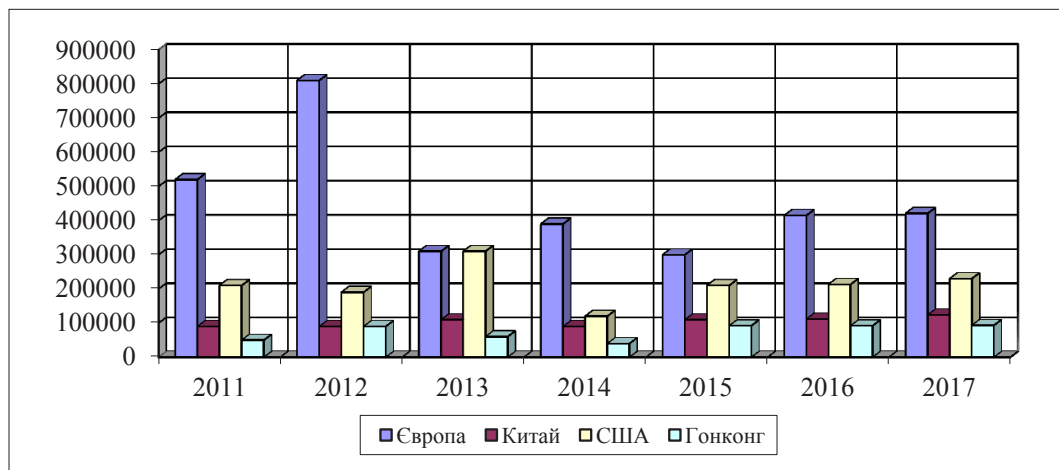


Рис. 2. Зовнішні обсяги прямих іноземних інвестицій Китаю порівняно зі США, Європою та Гонконгом (млн. дол. США)

Джерело: побудовано на основі [12]

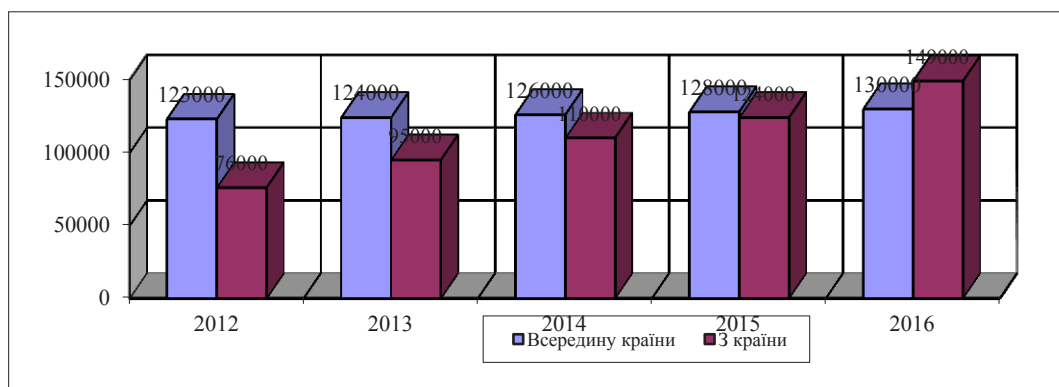


Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції в економіку Китаю і з країни, млн. євро

Джерело: побудовано на основі [11, с. 29]



їну-донора, від якої на пряму залежать економіки промислово розвинених країн, діяльність світових товарно-сировинних, фінансових і валютних ринків. Залучивши достатньо іноземних інвестицій і високих технологій, китайська економіка зуміла значно піднятися й розвинути власний виробничий та фінансовий потенціал, ставши донором грошових коштів для інших країн [11, с. 29].

Щодо України, то, як зазначає В.А. Янковська, залучення іноземних інвестицій в її економіку сприятиме подоланню спаду виробництва й забезпеченню необхідних передумов для її економічного зростання [14, с. 156]. Україна у фінансово-інвестиційній сфері має значний потенціал, що виражається у наявності дешевої висококваліфікованої робочої сили, запасів корисних копалин, ринків збуту та інших важливих факторів. Однак інвестиційний ризик, зумовлений економічною й політичною нестабільністю в державі, перешкоджає залученню необхідного обсягу коштів в економіку держави (на рівні Польщі, Румунії, Чехії, Словаччини) [15] (табл. 3).

Військовий конфлікт із Росією і супутні фінансові ризики негативно позначилися на інвестиціях в Україну в 2014 р. й досі продовжують впливати на бажання іноземного капіталу вкладатися в її економіку. Так, нині за рівнем прямих іноземних інвестицій в економіку Україна все ще повертається до довоєнних показників (табл. 4).

Вже після втрати контролю над частиною територій і зниження курсу національної валюти

наприкінці 2014 р. Україна підійшла до позначки за обсягом іноземних інвестицій 52,2 млрд. дол., причому річні надходження становили лише 2,5 млрд. дол.

За 2015 р. загальний обсяг іноземних інвестицій в Україну скоротився ще більше і до кінця року становив тільки 41,1 млрд. дол. При цьому надходження нових інвестицій зросли майже в півтора рази порівняно з 2014 р. і становили 3,8 млрд. дол. [15, с. 1].

У 2016 р. загальний обсяг іноземних інвестицій досяг 42,8 млрд. дол., а річні надходження прямих іноземних інвестицій зросли до 4,4 млрд. дол. Щодо 2017 р., то станом на 1 жовтня обсяг іноземних інвестицій в Україну зріс на 2,2 млрд. дол. (або на 5,9%), до позначки 39,7 млрд. дол., порівняно з показником на початок року. Отже, суттєвих позитивних зрушень у динаміці прямих іноземних інвестицій в Україну ми не можемо відзначити.

Враховуючи таку ситуацію, слід виділити проблеми, котрі негативно впливають на інвестиційний клімат України: 1) політична й економічна нестабільність, відсутність чіткої стратегії економічного і політичного розвитку нашої держави; 2) низький промисловий потенціал, технічне відставання вітчизняних підприємств, незацікавленість у впровадженні інновацій; 3) відсутність гарантій із боку уряду й незабезпечення всім суб'єктам економічних відносин (іноземним інвесторам зокрема) рівних економічних прав і свобод під час здійснення фінансово-економічної діяльності на території

Таблиця 3

**Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну протягом 2014–2017 рр.\***

Рік	Станом на кінець року (млрд. дол.)	Станом на кінець 1 кварталу (млрд. дол.)
2014	52,2	45,9
2015	41,1	43,4
2016	42,8	37,7
2017	39,7	38

\*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та зони проведення АТО.

Джерело: побудовано на основі [15]

Таблиця 4

**Надходження прямих іноземних інвестицій\*  
(приплив прямих іноземних інвестицій за останній квартал/рік)**

Рік	Станом на кінець року (млрд. дол.)	Станом на кінець I кварталу (млн. дол.)
2014	2,5	570
2015	3,8	346
2016	4,4	1
2017	2,3	393

\*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та зони проведення АТО.

Джерело: побудовано на основі [15]

нашої держави; 4) складність і змінюваність податкової системи та непосильне податкове навантаження на приватний бізнес; 5) відсутність надійної інвестиційної історії, яка закладається роками завдяки успішним капіталовкладенням інвесторів [14, с. 158].

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сучасний етап світового розвитку характеризується активізацією процесів глобалізації та інтеграції товарно-сировинних та фінансових ринків і супроводжується інтернаціоналізацією капіталу, внаслідок чого іноземні інвестиції набувають визначального двоякого впливу на світове господарство: позитивного – стимулюють зростання ефективності міжнародних економічних зв'язків; негативного – провокують зростання ризиків і невизначеності, непередбачуваного коливання валютних курсів.

У цих процесах визначальне місце відводиться ТНК. Сьогодні ТНК контролюють понад 57% світового промислового виробництва, 69% міжнародної торгівлі, більше як 81% патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау, майже 90% прямих зарубіжних інвестицій [10, с. 90]. Активність ТНК та приплив прямих іноземних інвестицій в Україну значно поступаються іншим країнам Східної Європи і СНД. Але Україна лишається привабливою для діяльності ТНК.

Для залучення іноземних інвесторів економічно розвинені держави намагаються зменшити втручання уряду й державних структур в економічні процеси та максимально спростити податкову систему, стабілізувати політичну ситуацію, приймати закони, які б створювали сприятливе інвестиційне поле для діяльності і приваблювали більшу кількість іноземних інвесторів [6, с. 35]. Іноземні країни йдуть на будь-які поступки для залучення іноземного капіталу в свої економіки і надають інвесторам гарантії та впевненість у тому, що вони зроблять правильний вибір, інвестувавши капітал в економіку саме цієї країни.

Таким чином, для підвищення інвестиційної привабливості нашої держави у глобальному світовому просторі й залучення іноземного капіталу в економіку основними завданнями є стабілізація політичної та економічної ситуації в Україні, вдосконалення правової та організаційної бази для формування сприятливого інвестиційного клімату й нарощування у май-

бутньому конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на основі запровадження основних принципів «нової економіки».

#### Бібліографічний список:

1. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / Я.І. Мозговий І.І. Д'яконова, М.І. Макаренко, Ф.О. Журавка та ін.; за ред. М.І. Макаренка та І.І. Д'яконової. К.: Центр учбової літератури, 2013. С. 402–407.
2. Кухарчук А.В., Новицький М.М. Сучасний стан іноземного інвестування в економіку України. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2014. № 1. С. 135–143. URL: file:///C:/Users/user/Downloads/znpnudps\_2014\_1\_17.pdf.
3. Волошина О.А., Миргородська А.О. Стан і тенденції розвитку інвестиційної сфери в Україні. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. С. 66–69. URL: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/22-2016/17.pdf.
4. Швець Ю.О., Бурділо О.В. Оцінка інвестиційного клімату в Україні: стан, проблеми та шляхи його поліпшення. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 12. Ч. 2. С. 165–168. URL: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/22-2016/17.pdf.
5. Редзюк Є.В. Світові інвестиційні процеси і їхній вплив на економіку України. НТІ. 2010. № 4. С. 44–51. URL: file:///C:/Users/user/Downloads/NTI\_2010\_4\_11%20(1).pdf.
6. Руденко О.А. Особливості державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2014. № 1 (63). С. 31–37. URL: file:///C:/Users/user/Downloads/Nvpushk\_2014\_1\_6%20(1).pdf.
7. Global Top 100 companies by market capitalization. URL: https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/assets/pdf/global-top-100-companies-2017-final.pdf.
8. Fortune Global 500 (100) 2017 / Brand Rankings. URL: https://www.rankingthebrands.com/The-Brand-Rankings.aspx?rankingID=50&year=1163.
9. Investment Country Profiles: Ukraine / UNCTAD. URL: http://archive.unctad.org/en/docs/webdiaeia2016d2\_en.pdf.
10. Прохорова М.Є. Особливості та тенденції розвитку процесів транснаціоналізації в XXI столітті. Стратегія розвитку України. 2015. № 2. С. 88–97. URL: file:///C:/Users/user/Downloads/sru\_2015\_2\_18%20(2).pdf.
11. SAARELA A. (2017) Transformation of China and global economic interdependence. URL: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/570484/EXPO\_STU(2017)570484\_EN.pdf.

12. World Investment Report 2017 / UNCTAD. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf).
13. Developments in international seaborne trade / UNCTAD. URL: [http://unctad.org/en/PublicationChapters/rmt2016ch1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationChapters/rmt2016ch1_en.pdf).
14. Янковська В.А. Аналіз інвестиційної діяльності в Україні. URL: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/2\(73\)/uazt\\_2014\\_2\\_25.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/2(73)/uazt_2014_2_25.pdf).
15. Іноземні інвестиції в Україні 2014–2017 рр. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

### References:

1. Mozghovij Ja.I. (2013) Vnutrishni finansovi resursy transnacionalnykh korporacij [Internal financial resources of transnational corporations]. Mizhnarodni finansy: navchalnyj posibnyk [International finance: tutorial]. Kiev: Centr uchbovoi literatury, pp. 402-407.
2. Kukharchuk A.V., Novycykij M.M. (2014) Suchasnyj stan inozemnogho investuvannja v ekonomiku Ukrainy [The current state of foreign investment in the Ukrainian economy]. Zbirnyk naukovykh pracj Nacionalnogho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy [Collection of scientific works of the National University of State Tax Service of Ukraine] (electronic journal), no. 1, pp. 135-143. Available at: [file:///C:/Users/user/Downloads/znpnudps\\_2014\\_1\\_17.pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/znpnudps_2014_1_17.pdf).
3. Voloshyna O.A., Myrghorodskja A.O. (2016) Stan i tendenciji rozvytku investycijnoji sfery v Ukraini [Status and trends of investment industry development in Ukraine]. Nukovyj visnyk Mizhnarodnogho ghumanitarnogho universytetu [Scientific Herald of the International Humanitarian University] (electronic journal), pp. 66-69. – Available at: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/22-2016/17.pdf>.
4. Shvecj Ju.O., Burdylo O.V. (2017) Ocinka investycijnogho klimatu v Ukraini: stan, problemy ta shljakhy jogho polipshennja [Assessment of the investment climate in Ukraine: the state, problems and ways to improve it]. Naukovyj visnyk Uzhgorodskogho nacionalnogho universytetu [Scientific herald of Uzhgorod National University] (electronic journal), vyp.12, chast.2, pp. 165-168. – Available at: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/22-2016/17.pdf>.
5. Redzjuk Je.V. (2010) Svitovi investycijni procesy i jikhnij vplyv na ekonomiku Ukrainy [World Investment Processes and Their Impact on Ukraine's Economy]. NTI [Scientific Technical Institute] (electronic journal), no. 4, pp. 44-51. – Available at: [file:///C:/Users/user/Downloads/NTI\\_2010\\_4\\_11%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/NTI_2010_4_11%20(1).pdf).
6. Rudenko O.A. (2014) Osoblyvosti derzhavnogho rehuljuvannja investycijnoji dijalnosti v Ukraini [Features of state regulation of investment activity in Ukraine]. Naukovyj visnyk Poltavskogho universytetu ekonomiky i torghivli [Scientific herald of Poltava University of Economics and Trade] (electronic journal), no. 1 (63), pp. 31-37. – Available at: [file:///C:/Users/user/Downloads/Nv-pusk\\_2014\\_1\\_6%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/Nv-pusk_2014_1_6%20(1).pdf).
7. Global Top 100 companies by market capitalization (2017). Available at: <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/assets/pdf/global-top-100-companies-2017-final.pdf>.
8. Fortune Global 500 (100) (2017). Brand Rankings. Available at: <https://www.brandrankings.com/The-Brand-Rankings.aspx?rankingID=50&year=1163>.
9. Investment Country Profiles: Ukraine (2016). UNCTAD. Available at: [http://archive.unctad.org/en/docs/webdiaeia2016d2\\_en.pdf](http://archive.unctad.org/en/docs/webdiaeia2016d2_en.pdf).
10. Prokhorova M.Je. (2015) Osoblyvosti ta tendenciji rozvytku procesiv transnacionalizaciji v XXI stolitti [Features and trends of the processes of transnationalization in the XXI century]. Strateghija rozvytku Ukrainy [Strategy of development of Ukraine] (electronic journal), no. 2, pp. 88-97. – Available at: [file:///C:/Users/user/Downloads/sru\\_2015\\_2\\_18%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/sru_2015_2_18%20(2).pdf).
11. SAARELA A. (2017) Transformation of China and global economic interdependence. Available at: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/570484/EXPO\\_STU\(2017\)570484\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/570484/EXPO_STU(2017)570484_EN.pdf).
12. World Investment Report 2017. UNCTAD. Available at: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf).
13. Developments in international seaborne trade (2016). UNCTAD. Available at: [http://unctad.org/en/PublicationChapters/rmt2016ch1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationChapters/rmt2016ch1_en.pdf).
14. Jankovskja V.A. (2014) Analiz investycijnoji dijalnosti v Ukraini [Analysis of investment activity in Ukraine]. Available at: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/2\(73\)/uazt\\_2014\\_2\\_25.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/2(73)/uazt_2014_2_25.pdf).
15. Іноземні інвестиції в Україні 2014–2017 рр. [Foreign investments in Ukraine for 2014–2017]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

***Proboiv O.A.***

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of International Economics,  
Marketing and Management,  
Ivano-Frankivsk Educational  
and Scientific Institute of Management  
Ternopil National Economic University

***Stefanyshyn V.I.***

Student,  
Ivano-Frankivsk Educational  
and Scientific Institute of Management  
Ternopil National Economic University

## **TRANSNATIONALIZATION OF THE ECONOMY AND GLOBAL INVESTMENTS PROCESSES: GLOBAL TRENDS AND UKRAINE**

The modern system of market relations is based on the operation of a considerably developed global financial market, which, under hyper-dynamic competitive environment, ensures accumulation and re-distribution of the global financial flows among the world's regions and countries. The global economy is acquiring quite new features, and its financial sector has the architecture of a new order and is constantly expanding by means of an innovative and financial instrument, which greatly complicates the work of modern financial engineers and investors.

Due to the constant movement of cash capitals, which are formed in individual countries in the process of expanding reproduction, in the financial markets appears a need for their efficient investing not only to get a short-term speculative income and to form an efficient portfolio but also to invest capital in the real sector of economy of investment-attractive regions and countries. This considerably accelerates the rates of economic growth and development of the world's countries and results in the growth of their impact and priorities changes on the geopolitical and geoeconomic global map.

**The objective of the article** is to study the global investment processes and peculiarities of TNC operations, defining the problems and promising directions of investment flows in the world, to determine their impact on the Ukrainian economy considering the current situation of the global capital market and the role of Ukraine as a host country, an intermediate and a creditor in the world's globalization processes.

The current stage of the world's development is characterized by the increased globalization processes and integration of the commodity and financial markets and is accompanied by capital's internalization. As a result, foreign investments acquire a decisive two-folded impact on the global economy: a positive one – they stimulate the efficiency growth of international economic ties; a negative one – they increase risk and uncertainty, unpredictable fluctuations of exchange rates.

TNC take a leading place in those processes. Today, TNC control over 57% of the world's industrial output, 69% of international trade, over 81% of patents and licenses for new machines, technology and know-how, almost 90% of direct foreign investments. TNC activities and inflow of direct foreign investments in Ukraine are greatly fewer than in other countries of Eastern Europe and the CIS.

The basic task to increase the investment attractiveness of our country in the global world and to attract foreign capital into economy is to stabilize political and economic situation in Ukraine, improve the legal and organizational basis in order to form a favourable investment climate and to increase the future competitiveness of the national business by implementing the basic principles of the "new economy".



## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.1(1-22)

**Терещенко В.К.**

доктор економічних наук, академік НААН,  
професор кафедри економіки праці  
та соціального розвитку  
Національного університету біоресурсів  
і природокористування України

**Коробенко Р.І.**

аспірант кафедри економіки праці  
та соціального розвитку,  
Національного університету біоресурсів  
і природокористування України

### МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

*Статтю присвячено методичним підходам до оцінки економічного потенціалу сільських територій, в основу якого покладено його структуру за суб'єктами управління. Для кожного складника економічного потенціалу сільських територій визначено показники. У результаті їх розрахунку за методом суми місць та з використанням вагових коефіцієнтів ранжовано сільські території України за рівнем розвитку економічного потенціалу.*

**Ключові слова:** економічний потенціал, сільські території, складники економічного потенціалу, зацікавлені сторони, ранжування територій.

*Статья посвящена методическим подходам к оценке экономического потенциала сельских территорий, в основе которого модель его структуры в зависимости от субъекта управления. Для каждой составляющей экономического потенциала сельских территорий определены показатели. В результате их расчета по методу суммы мест и с использованием весовых коэффициентов ранжированы сельские территории Украины по уровню развития экономического потенциала.*

**Ключевые слова:** экономический потенциал, сельские территории, составляющие экономического потенциала, заинтересованные стороны, ранжирование территорий.

*The article is devoted to methodical approaches to the assessment of the economic potential of rural areas, which are based on the model of its structure depending on the subjects of management. Indicators are defined for each component of the economic potential of rural areas. As a result of their calculation by the method of the sum of places and using weight coefficients, the rural areas of Ukraine are ranked according to the level of development of economic potential.*

**Keywords:** economic potential, rural territories, components of economic potential, interested parties, ranking of territories.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сільські території є цілісною системою, розвиток якої вимагає за-

стосування комплексного підходу у стратегічних напрямках: людський капітал, екологія та природні ресурси, сприятливе для ведення бізнесу інституційне середовище, розвинена соціальна



та господарсько-економічна інфраструктура. Тож охоплення кожного із цих складників є передумовою зміцнення їх економічного потенціалу. При цьому сучасні уявлення про просторову ідентифікацію та складники сільських територій дають змогу гнучко підійти до планування конкретних механізмів розвитку, забезпечуючи при цьому участь та обсяг відповідальності учасників відповідно до їх статусу та інтересів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій,** в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Згідно з першим підходом, економічний потенціал є вираженням здатності економічного суб'єкта виробляти певну кількість суспільного блага за встановленого обсягу та складу продуктивних сил.

Різні спекти цієї тези розкривають С. Струмілін, який характеризує його як «сукупну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства», та Б. Мочалов, на думку якого економічний потенціал держави – це «сукупна здатність галузей народного господарства до виробництва» [1].

Згідно з другим підходом, економічний потенціал характеризує сукупність ресурсів та компетенцій, використання яких забезпечує досягнення встановлених соціально-економічних цілей та максимізацію функції виробництва певних благ. Такий погляд на сутність цього явища знаходить місце у працях таких науковців, як В. Школа [2], Є. Лапін та багатьох інших.

Прихильники третього підходу підкреслюють імовірнісний характер досягнення цілей економічного суб'єкта, тож «економічний потенціал» розглядається, насамперед, як можливість, вірогідність створення суб'єктом більшої цінності, можливості вплинути на перебіг певних соціально-економічних процесів або ж сприяти чи запобігти настанню певної події.

Зокрема, М. Кондратьєва та ін. наводять дефініцію економічного потенціалу як «сукупність можливостей з організації економічної діяльності в межах або існуючих, або можливих умов обмежень законодавчого, фінансового, організаційно-технічного і територіально-галузевого характеру даних умов» [3]. Слід зазначити, що цінність цього визначення у тому, що джерела можливостей можуть бути не лише ендегенними, а й зовнішніми відносно економічного суб'єкта та торкатися усіх можливих аспектів зовнішнього середовища.

М. Орлатий та А. Величко розуміють під економічним потенціалом «сукупність економічних

можливостей держави, які можуть бути використані для забезпечення всіх матеріальних потреб» [4]. На нашу думку, тут «економічні можливості» у більшому ступені означають те ж саме, що й «ресурси». Також із певною часткою умовності можна припускати, що «економічні можливості» відкриваються як наявні або новостворені умови, які характеризуються якістю самооцінки та життєдіяльності економічних суб'єктів.

На нашу думку, наведені підходи у прикладному аспекті (характеризуючи динаміку економічних відносин та стану економічних систем) можна розглядати як взаємодоповнюючі, оскільки вони з різних боків характеризують стан керованого об'єкта: ретроспективний та поточний – через цінність наявних активів, технологій, знань та вмінь, компетенцій, продуктивних сил тощо та їх достатність для створення додаткової вартості; перспективний та ендегенний – як оцінку здатності максимізувати ефективність наявних ресурсів в умовах, що склалися; перспективний та екзогенний – як імовірність позитивного чи негативного впливу змін у зовнішньому середовищі на досягнення економічним суб'єктом визначених цілей.

Узагальнюючи вищенаведене, можемо визначити дефініцію економічного потенціалу сільської території як сукупності засобів виробництва та технологій, які перебувають на цій території, знань, умінь і професійної компетенції її населення та передумов їх ефективного залучення у фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання, яке забезпечує створення додаткової вартості та є рушієм соціально-економічного розвитку території в умовах ринкової та економічної кон'юнктури. Економічний потенціал сільських територій є кількісно-якісною оцінкою ймовірного результату від ефективного використання ресурсів, компетенцій та можливостей, які є доступними на конкретній сільській території протягом визначеного горизонту планування.

На відміну від інших дефініцій запропонований нами підхід визначає економічний потенціал як категорію управлінської діяльності, яка передбачає проведення інтегральної оцінки ресурсів, компетенцій та можливостей розвитку сільської території в умовах, що склалися. Це дає змогу оцінити перспективи розвитку сільської території з точки зору інтересів усіх зацікавлених осіб, які у сукупності представляють органи самоврядування, державу, бізнес та громадськість, а також підкреслити специфіку

впливів та очікувань кожної із цих сторін на поточний та прогнозований стан об'єкта управління, яким є процес соціально-економічного розвитку сільської території.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою нашого дослідження є розроблення методичних підходів до оцінки перспектив розвитку сільської території з точки зору інтересів усіх зацікавлених осіб, які у сукупності представляють органи самоврядування, державу, бізнес та громадськість, а також дадуть змогу підкреслити специфіку впливів та очікувань кожної із цих сторін на поточний та прогнозований стан об'єкта управління, яким є процес соціально-економічного розвитку сільської території.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У результаті більш детального дослідження складників економічного потенціалу сільських територій, яке викладено у наших попередніх працях, нами запропоновано його структуру, яка враховує специфіку впливу та очікувань усіх зацікавлених сторін (рис. 1).

Особливістю запропонованої структури є зосередження пріоритетних факторів відповідно

до функцій кожної зі сторін управління розвитком сільських територій. Послідовність розміщення субпотенціалів по вертикалі впорядковано відповідно до прямих сфер відання та ключових інтересів приватного сектору, громадськості, держави та місцевої влади (в її внеску у зміцнення економічного потенціалу в цілому). Віднесення того чи іншого субпотенціалу до інтересів однієї зі сторін управління розвитком разом із тим не зменшує його значення для іншої сторони, величина якого визначається характеристиками конкретної сільської території.

До сфери відання та інтересів бізнесу відносимо такі види потенціалів:

- підприємницький потенціал, котрий характеризує стан ділової активності населення, загальний рівень економічного розвитку;
- ресурсний потенціал, який формують усі види природних, рекреаційних ресурсів, що знаходяться на сільській території, а також кліматичні умови. Наявність тих чи інших видів ресурсів (умов) визначає господарську спеціалізацію території (сільськогосподарську, туристичну тощо), характеризує можливості диверсифікації провідних видів господарської діяльності;



Рис. 1. Структура економічного потенціалу сільської території, що враховує специфіку впливу та очікувань усіх зацікавлених сторін

Джерело: розроблено авторами

- промисловий потенціал, який характеризує наявність та стан виробничих потужностей як сукупно, так і в розрізі належності до галузей національного господарства;

- потенціал ринкової інфраструктури, який визначає структуру та ефективність установ, підприємств та організацій, які обслуговують потреби підприємств – учасників різних ринків.

Як зазначає Ф. Важинський, «одним із пріоритетів стратегічного розвитку соціально-економічного потенціалу сільської території є інтереси її соціуму. Інші стратегічні напрями на кожній території повинні організовуватися і функціонувати з метою обмеження деградації наявного на ній сільського капіталу, що останніми роками набуло загрозливих обсягів і вимагає створення умов для його підтримання і зміцнення» [5, с. 238]. Тож участь громадськості у зміцненні економічного потенціалу визначає його зацікавленість у розвитку:

- потенціалу самоврядування, який характеризує здатність сільської території підтримувати функціонування та соціально-економічний розвиток через застосування засобів і механізмів управління, які перебувають у компетенції органів місцевого самоврядування;

- потенціалу трудових ресурсів, який виражається станом економічної активності, професійно-освітнім рівнем населення, а також характеризується наявністю передумов для забезпечення місцевого ринку праці трудовими ресурсами, кваліфікація та компетентність яких відповідає запитам роботодавців у поточному та перспективному горизонтах управління;

- культурного потенціалу, зміст якого полягає у притаманності більшості економічно активному населенню певних світоглядних концептів, які мотивують до професійного та особистісного розвитку, прагнення приймати участь у громадському житті, підвищувати рівень життя тощо;

- потенціалу соціальної інфраструктури, який визначає здатність відповідати основним фізичним, духовним, культурним та освітнім потребам на рівні, що забезпечує задоволення відповідних потреб сімей працівників ключових та стратегічних суб'єктів господарювання, які функціонують на сільських територіях.

Участь держави у формуванні економічного потенціалу сільських територій у вищому ступені визначається функціями державного регулювання економіки через монетарну та фінансову політику, трудове та господарське законодавство, реалізацію державних програм розвитку

певних галузей національного господарства або державних програм регіонального розвитку, а також зовнішню політику. Її ефективність характеризують:

- потенціал внутрішнього розвитку – характеризує якість підготовки, реалізації та контролю виконання державних програм розвитку сільських територій.

- фінансовий потенціал – це спроможність держави мобілізувати потрібні кошти для реалізації необхідних інституційних реформ та підтримки регіональних проектів розвитку сільських територій;

- потенціал зовнішньоекономічного партнерства – характеризує сучасний стан зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних зв'язків держави, а також її спроможність сприяти налагодженню нових та зміцненню існуючих зв'язків для сприяння зовнішній торгівлі сільських територій;

- інституційний потенціал, який, відповідно до сформованих у вітчизняній науці уявлень [6, с. 31–32], можна визначити як стан організаційно-економічних та соціально-політичних систем, нормативно-правової бази, та її спроможність адаптувати їх до специфіки розвитку сільських територій.

Функції місцевих органів влади переважно визначаються положеннями нормативно-правових актів, які визначають коло їх функцій та встановлюють коло пріоритетних завдань. Ця особливість, на нашу думку, обмежує їх участь (як самостійних суб'єктів) у формуванні економічного потенціалу. Разом із тим під егідою держави є можливою реалізація проектів публічно-приватного партнерства із забезпечення певних конкурентних переваг сільської території та створення нових можливостей для її населення.

Результативність цієї діяльності визначає наявність:

- потенціалу економічного, освітнього та культурного партнерства, який характеризує можливості: а) узгодження економічних інтересів сільської території і регіональному та державному масштабах та зайняття власної ніші в регіональному розподілі праці; б) участі фізичних та юридичних осіб у регіональних та міжнародних проектах розвитку, які проводяться під патронатом держави; в) розвитку трудових ресурсів та соціальної інфраструктури; г) забезпечення науково-дослідницької, інформаційної, методичної підтримки ділової активності населення та особистісного розвитку [7];

- екологічного потенціалу, який характеризує: а) придатність довкілля для здорового життя; б) природні та технологічні можливості мінімізації антропогенного впливу на навколишнє середовище та ліквідацію загроз природного й штучного походження; в) відповідність екологічного профілю території нормативним вимогам до організації виробництва певного виду товарів та послуг;

- потенціалу транспортної інфраструктури, який характеризується якістю та структурою видів транспортного сполучення для забезпечення ефективної логістики в діяльності суб'єктів господарювання сільської території.

Запропонована структура вперше дає змогу представити процес формування економічного потенціалу як цілісний процес, метою якого є реалізація інтересів суб'єктів розвитку сільських територій, що дає змогу конкретизувати наявні у їх розпорядженні засоби ефективного використання ресурсних, технологічних та ринкових можливостей для планування державних цільових програм розвитку сільських територій.

На нашу думку, використання даної моделі як теоретичної основи аналітичного дослідження економічного потенціалу сільських те-

риторій дасть змогу ефективно оцінити загрози та перешкоди його розвитку й мобілізувати навколо їх виконання державну владу, бізнес та громадськість.

Узагальнення та аналітичний обрахунок усіх наведених даних за методом суми місць та з використанням вагових коефіцієнтів дав змогу провести ранжування сільських територій України за рівнем розвитку економічного потенціалу.

В основі підходу до визначення вагових коефіцієнтів покладено твердження про те, що дані, які виражають динаміку економічних процесів (обсяги виробництва та реалізації, зовнішня торгівля та ін.), мають ваговий коефіцієнт рівний 1. Цьому твердженню відповідають такі види потенціалів, як підприємницький, промисловий, зовнішньоекономічного та економічного, культурного та освітнього партнерства. Вагові коефіцієнти для решти видів потенціалів взято в діапазоні від 0,1 до 0,9, які характеризують меншу та вищу вагу відповідно.

За показником суми місць виділено групи сільських територій регіонів України (n=3, i=37,8) (табл. 1).

Таблиця 1

### Сільські території України за рівнем розвитку економічного потенціалу

Область	Сума місць	Група	Ранг розвитку економічного потенціалу
Львівська	58,0	1	1
Дніпропетровська	59,2		2
Одеська	60,0		3
Харківська	76,8		4
Вінницька	77,0		5
Київська	82,1		6
Запорізька	83,6		7
Черкаська	84,7		8
Миколаївська	85,6		9
Полтавська	92,4		10
Івано-Франківська	102,9	2	11
Волинська	103,4		12
Кіровоградська	114,7		13
Херсонська	115,5		14
Сумська	117,9		15
Чернігівська	120,9		16
Хмельницька	121,2		17
Донецька	121,6		18
Житомирська	123,9		19
Рівненська	134,6		20
Закарпатська	137,5	3	21
Тернопільська	139,5		22
Чернівецька	140,5		23
Луганська	171,5		24

Джерело: побудовано за розрахунками авторів



**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. З наведеного вище можна зробити висновки про стан розвитку економічного потенціалу сільських територій України. Попри входження до груп кращого та середнього результатів багатьох сільських територій регіонів України більшої з них притаманні недоліки в розвитку певних видів потенціалів. Так, група територій, що демонструють кращі показники, у цілому має гірший стан забезпеченості ресурсами, розвитку інституційного середовища та гірше екологічне становище.

Більшість територій групи із середнім розвитком економічного потенціалу має найнижчі або нижчі за середні показники розвитку підприємництва, ринкової інфраструктури, самоврядування, трудових ресурсів, економічної культури, соціальної інфраструктури, зовнішньоекономічного партнерства, економічного та наукового партнерства, транспортної інфраструктури.

Такі результати вказують на наявність значних диспропорцій розвитку, які в довгостроковій перспективі загрожують обернутися поглибленням кризових явищ у соціальній сфері та сфері публічного управління сільським розвитком.

Якісний аналіз сильних та слабких сторін територій із середнім розвитком економічного потенціалу демонструє прямо протилежні результати відносно результатів сільських територій першої групи. Їх сильні сторони розкриваються у забезпеченості природними ресурсами та кращому екологічному становищі, але разом із тим вони демонструють гірші за середні показники у більшості сфер, де лідерами є регіони першої групи. Такий розподіл результатів указує на необхідність удосконалення регіональної політики у сфері управління трудовими ресурсам (передусім через подолання проблеми трудової міграції населення), розвитку соціальної та ринкової інфраструктури, економічної освіти населення, налагодження міжнародної та міжрегіональної економічної співпраці.

Території з нижчим розвитком економічного потенціалу в цілому займають останні місця за розвитком багатьох видів потенціалів. Але разом із тим вони зберігають лідерство у важливих для сільського розвитку сферах, що належать до компетенції громадськості та держави. Зокрема, вищі результати продемонстровано за потенціалами економічної культури, соціальної інфраструктури, інституційного середовища. Із цього вбачається, що реалізація програм

стимулювання підприємницької активності населення, диверсифікація видів економічної діяльності поряд із забезпеченням територій необхідними ресурсами, поліпшення стану трудових ресурсів дадуть змогу створити сприятливі умови для суттєвого поліпшення становища у цих регіонах.

#### Бібліографічний список:

1. Экономический потенциал развитого социализма / Под ред. Б.М. Мочалова. М.: Экономика, 1982. 280 с.
2. Школа В.Ю. Економічний потенціал регіону та його складники. Економічні проблеми сталого розвитку: мат. доп. Міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ (Суми, 3–5 квітня 2012 р.); відп. за вип. О.В. Прокопенко. Суми: СумДУ, 2012. Т. 3. С. 165–166.
3. Кондратьева М.Н. и др. Актуальные проблемы развития социально-экономических систем в современных условиях: монография. Ульяновск: УлГТУ, 2012. 131 с.
4. Орлатий М.К., Величко А.Є. Підходи до формування ресурсного потенціалу сільських територій Дніпропетровської області. URL: [http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2013#01\(9\)/13omktdo.pdf](http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2013#01(9)/13omktdo.pdf) (09.11.2016). Назва з екрану.
5. Вайшинський Ф.А. Концептуальні засади розвитку соціально-економічного потенціалу сільських територій. Науковий вісник НЛТУ України. 2015. № 25.3. С. 237–243.
6. Солдак М.А. Институциональный потенциал промышленных регионов Украины. Економіка промисловості. 2014. № 4. С. 31–48.
7. Управління ефективністю сільськогосподарського виробництва: інформаційно-аналітичний аспект: монографія / В.К. Савчук, О.М. Костенко, Ю.І. Мискін, В.М. Краєвський. К., 2013. 470 с.

#### References:

1. Jekonomicheskij potencial razvitogo socializma ; [pod red. B.M. Mochalova]. – M. : Jekonomika, 1982. – 280 s.
2. Shkola V.Yu. Ekonomichni potentsial rehionu ta yoho skladovi // Ekonomichni problemy staloho rozvytku : mat. dop. Mizhnar. nauk.-prakt. konf., prysviachenoї 20-richchiu naukovoi diialnosti f-tu ekonomiky ta menedzhmentu SumDU, m. Sumy, 3-5 kvitnia 2012 r. / Vidp. za vyp. O.V. Prokopenko. – Sumy: SumDU, 2012. – T.3. – S. 165-166.
3. Kondrateva M.N., Balandyna E.V., Hlukhova S.A., Nylova Y.V., Shubyna T.N., Romanchenko V.A. Aktualnye problemy razvytyia sotsyalno-ekonomicheskikh system v sovremennykh uslovyakh : monohr. – Ulianovsk : UIHTU, 2012. – 131 s.



4. Orlaty M.K., Velychko A.Ye. Pidkhody do formuvannia resursnoho potentsialu silskykh terytorii Dnipropetrovskoi oblasti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : [http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2013#01\(9\)/13omktdo.pdf](http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2013#01(9)/13omktdo.pdf) (09.11.2016). – Nazva z ekranu.
5. Vazhynskyi F.A. Kontseptualni zasady rozvytku sotsialno-ekonomichnoho potentsialu silskykh terytorii / F.A. Vazhynskyi // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2015. – № 25.3. – S. 237-243.
6. Soldak M.A. Institucional'nyj potencial promyshlennykh regionov Ukrainy / M.A. Soldak // Ekonomika promyslovosti. – 2014. – № 4. – S. 31-48.
7. Upravlinnia efektyvnistiu silskohospodarskoho vyrobnytstva: informatsiino-analitychnyi aspekt : monohrafiia / V. K. Savchuk, O. M. Kostenko, Yu. I. Myskin, V. M. Kraievskyi. – K., 2013. – 470 s.

***Tereshchenko V.K.***

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Academician of NAAS of Ukraine,  
Professor at Department of Labour Economics  
and Social Development,  
National University of Life  
and Environmental Sciences of Ukraine

***Korobenko R.I.***

Postgraduate Student at Department of Labour Economics  
and Social Development,  
National University of Life  
and Environmental Sciences of Ukraine

## METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF RURAL TERRITORIES

Rural areas are an integral system, the development of which requires an integrated approach in strategic areas: human capital, ecology and natural resources, business-friendly institutional environment, developed social and economic infrastructure. So the coverage of each of these components is a prerequisite for strengthening their economic potential. Proceeding from this, we can define economic potential of rural territory as a set of means of production and technologies located in this territory, knowledge, skills, and professional competence of its population, and the preconditions for their effective involvement in the financial and economic activities of economic entities, which ensures the creation the additional cost and is the engine of the socio-economic development of the territory in terms of market and economic conditions. The economic potential of rural areas is a quantitative and qualitative assessment of the probable outcome from the effective use of resources, competencies, and opportunities that are available on a particular rural area during a defined planning horizon.

As a result of a more detailed study of components of the economic potential of rural areas, we have proposed a structure that takes into account the specifics of the impact and expectations of all stakeholders. A feature of the proposed structure is the concentration of priority factors in accordance with functions of each side of the development of rural areas. The sequence of placement of sub-potentials vertically is organized according to the direct spheres of management and key interests of the private sector, the public, the state, and local authorities (in its contribution to the strengthening of economic potential in general). The attribution of one or another subpotential to the interests of one of the parties to development management, however, does not diminish its value to the other side, the size of which is determined by the characteristics of a specific rural territory.

The generalization and analytical calculation of all the given data by the method of the sum of places and using weight coefficients allowed us to rank the rural areas of Ukraine by the level of development

of economic potential. Based on these calculations, conclusions were made about the state of development of the economic potential of rural areas of Ukraine. Despite the entry into groups of better and average results of many rural areas of Ukraine's regions, most of them have gaps in the development of certain types of potentials. Thus, the group of territories showing the best indicators, in general, has the worse provision of resources, development of the institutional environment, and worse environmental situation.

Most of the territories from the group with medium development of economic potential have the lowest or lower than the average indicators of entrepreneurship development, market infrastructure, self-government, labour resources, economic culture, social infrastructure, foreign economic partnership, economic and scientific partnership, transport infrastructure.

Such results indicate that there are significant developmental imbalances that, in the long run, threaten to lead to deepening of the crisis in the social sphere and the public administration of rural development.

Qualitative analysis of the strengths and weaknesses of territories with the medium development of economic potential shows the opposite results relative to the results of rural areas of the first group. Their strengths are reflected in the availability of natural resources and better environmental status, but at the same time, they show worse performance than most in the areas where regions of the first group are leaders. Such a distribution of results points to the need to improve regional policy in the field of labour resource management (first of all, through overcoming the problem of labour migration), the development of social and market infrastructure, the economic education of the population, and the establishment of international and interregional economic cooperation.

Areas with a lower development of economic potential, in general, occupy the last place in the development of many types of potentials. But at the same time, they retain leadership in important areas for rural development that fall within the competence of the public and the state. In particular, higher results are demonstrated by the potential of economic culture, social infrastructure, institutional environment. From this, it is seen that the implementation of programs to stimulate the entrepreneurial activity of the population, diversification of types of economic activities, along with the provision of territories with the necessary resources, improvement of the state of labour resources will create favourable conditions for a significant improvement of the situation in these regions.

**Мардус Н.Ю.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічного аналізу та обліку  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»

## АНАЛІТИКА КІЛЬКІСНИХ ТА ЯКІСНИХ ПАРАМЕТРІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ

*Статтю присвячено аналітичному дослідженню кількісних та якісних параметрів функціонування внутрішнього ринку товарів, що дає змогу діагностувати диференціації між регіонами України за обсягами обороту оптової і роздрібною торгівлі. За результатами аналізу встановлено, що за обсягами товарообігу в Україні спостерігається зростання ступеня регіональної диференціації.*

**Ключові слова:** аналітика, параметр, товарооборот, динаміка, диференціація.

*Статья посвящена аналитическому исследованию количественных и качественных параметров функционирования внутреннего рынка товаров, что позволяет диагностировать дифференциации между регионами Украины по объемам оборота оптовой и розничной торговли. По результатам анализа установлено, что по объемам товарооборота в Украине наблюдается рост степени региональной дифференциации.*

**Ключевые слова:** аналитика, параметр, товарооборот, динамика, дифференциация.

*The article is devoted to analytical research of quantitative and qualitative parameters of the functioning of the domestic commodity market, which enables to diagnose differentiations between regions of Ukraine by volume of turnover of wholesale and retail trade of Ukraine. According to the results of the analysis, it is established that the volume of trade in Ukraine shows an increase in the degree of regional differentiation.*

**Keywords:** analyst, parameter, commodity turnover, dynamics, differentiation.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У ринковій економіці техніко-економічні процеси докорінно перетворюються адекватно змінам, які відбуваються в економічних системах. Це вимагає встановлення відповідних корективів до прийняття управлінських рішень та стратегій розвитку економічних систем. Особливої уваги при цьому набуває отримання аналітичної інформації, яка є ключовою ланкою у практичному процесі управління та створює аналітично-інформаційну базу майже в усіх сферах діяльності.

У процесі створення інформаційно-аналітичної діяльності формується якісно нове, змістовне знання, створене на базі інтелектуальної обробки інформаційних масивів щодо вибраного економічного об'єкта, що зменшує невизначеність та ризики діяльності суб'єкта господарювання. Що точніше і повніше є інформація економічного аналізу як на макро-, так і на мікрорівні, то ширшими є можливості щодо формування рекомендацій, пропо-

зицій, пошуку резервів та джерел підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Значний внесок у дослідження тенденцій трансформації розвитку внутрішнього ринку товарів зробили вітчизняні вчені: В. Апопій, І. Бланк, В. Бодров, А. Герасименко, В. Лагутін, О. Міняйло, Т. Осташко, О. Пустовойт, Р. Пустовійт, Г. Пилипенко, В. Точилін, А. Чухно та ін. Проте потребують глибокого і всебічного аналізу кількісні та якісні параметри функціонування внутрішнього ринку товарів, що дасть змогу диференціації між регіонами України за обсягами товарообороту.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження динамічних змін у процесі функціонування внутрішнього ринку товарів, формування інформаційно-аналітичної бази щодо розвитку цих процесів та обґрунтування регіональної диференціації в Україні за обсягами товарообороту.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним із перших етапів дослідження внутрішнього ринку є збір інформації щодо обсягів товарообороту, а також цін на товари. Обсяг оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі наведений на рис. 1, з якого видно, що обсяг оптового товарообороту України мав хвилюподібну динаміку зі спадом у 2009 та 2014 рр. та подальшим підвищенням обсягу оптового товарообороту у цінах поточного року.

Найгірші значення обсягів оптового товарообороту спостерігалися у тих роках досліджуваного періоду, які вирізнялися домінуванням кризових процесів, що охопили національну економіку. У 2009 р. кризові процеси в економіці співпали зі світовою економічною кризою, яка не могла не вплинути на національну економічну систему. У 2014 р. основною причиною кризи стала дестабілізація політичної ситуації на Сході країни, яка призвела в кінцевому підсумку до анексії Автономної Республіки Крим, окупації значної території Донецької та Луганської областей. Мінімальний обсяг товаро-

обороту зафіксовано в 2009 р., який становив 817,5 млрд. грн., максимальний – у 2017 р. – 1 908,7 млрд. грн. У цілому в 2008–2017 рр. спостерігалось зростання обсягів оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі України в діючих цінах на 91,14%.

Індекси оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі в діючих та порівняних цінах наведено на рис. 2.

Як видно з даних рис. 2, у 2008 р. в діючих цінах обсяг оптового товарообороту збільшився на 22,95%. Натомість зростання обсягу оптового товарообороту у цінах попереднього року становило лише 0,53%. 2009 р. характеризувався вкрай динамічним падінням даного показника. Так, у діючих цінах обсяг товарного товарообороту підприємств оптової торгівлі в 2009 р. знизився на 18,14%, а в цінах попереднього року падіння було ще більш суттєвим – 27,10%. У 2010–2011 рр. обсяг оптового товарообороту зростав: у діючих цінах на 21,92% та 11,10%, а в цінах попереднього року – на 11,75% та 106,21%. У 2012–2013 рр. обсяг оптового товарообороту зростав: у діючих цінах на 98,93% та 98,30%, а в цінах попереднього року – на 98,74% та 97,81%. У 2014–2015 рр. спостерігалось незначне скорочення обсягів оптового то-

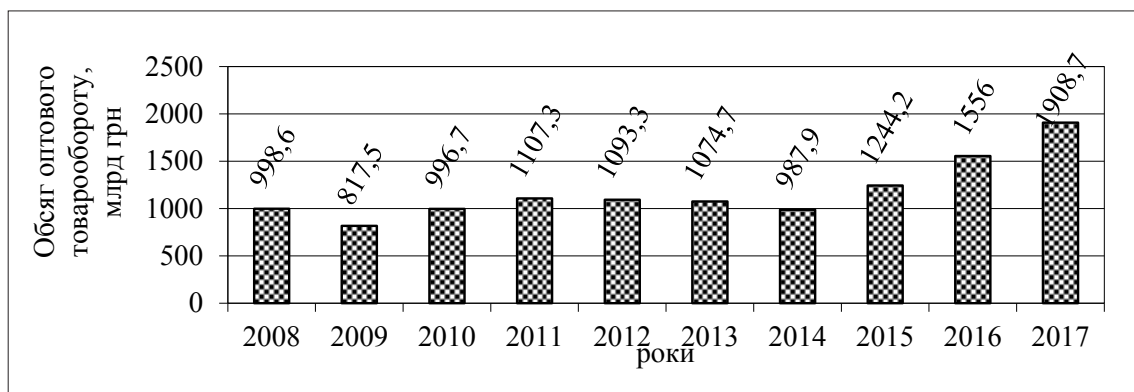


Рис. 1. Обсяг оптового товарообороту по Україні за 2008–2017 рр.

Джерело: складено на основі [2–7]

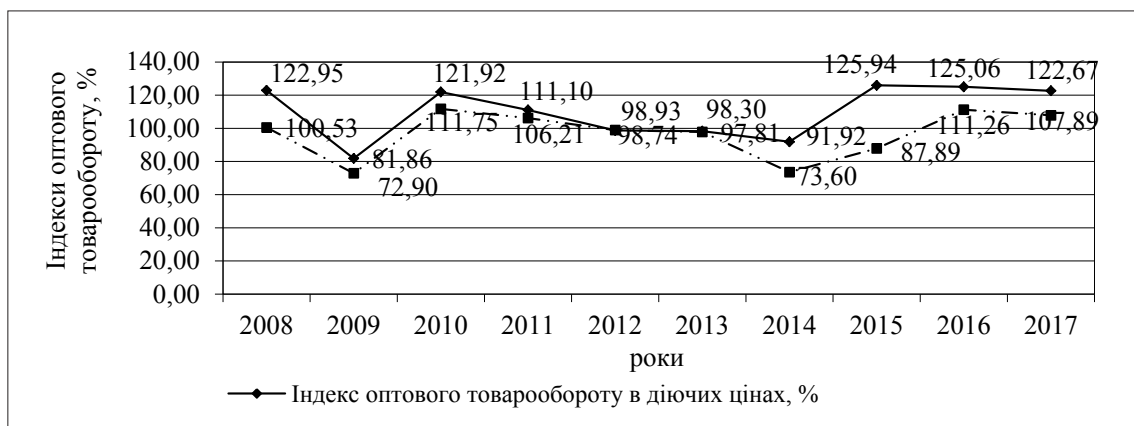


Рис. 2. Динаміка оптового товарообороту в 2008–2017 рр.

Джерело: складено на основі [2–7]

варообороту підприємств оптової торгівлі, які в діючих цінах зменшилися на 1,26% та 1,70%, а в цінах попереднього року – на 1,07% та 2,19%. Наступний 2014 р. характеризувався значним скороченням обсягів оптового товарообороту як у діючих цінах (на 8,08%), так і в цінах попереднього року (на 26,40%). Якщо в діючих цінах 2015 р. вирізнявся зростанням обсягів оптового товарообороту на 25,94%, проте у цінах попереднього року динаміка цього показника залишалася незадовільною, адже його обсяги знизилися на 12,11%. У 2016–2017 рр. знов намітилася позитивна тенденція до зростання обсягів оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі як у діючих цінах (на 25,06% та 22,67%), так і в цінах попереднього року (на 11,26% та 7,89%).

Під час вивчення параметрів функціонування внутрішнього ринку важливо розглянути, на-

скільки високою є регіональна диференціація за окремими показниками. Обсяги оптового товарообороту в 2008–2017 рр. за регіонами України наведено в табл. 1.

Як видно з даних табл. 1, найбільші обсяги оптового товарообороту на початку досліджуваного періоду спостерігалися по місту Київ, Донецькій та Дніпропетровській областях. У п'ятірці лідерів також перебували Харківська та Одеська області. Наприкінці досліджуваного періоду м. Київ удалося зберегти позицію лідера за цим показником, а Дніпропетровська область поліпшила свою позицію, перемістившись на друге місце за значенням обсягів оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі. На третє місце серед регіонів за даним показником перемістилася Київська область, витіснивши з п'ятірки лідерів Донецьку. Одеська та Харківська області також зберегли свої позиції серед

Таблиця 1

### Обсяги оптового товарообороту за регіонами України, млрд. грн.

Регіон	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Автономна Республіка Крим	11,6	12,0	13,7	14,1	13,0	13,6	...	...	...	...
Вінницька	6,8	6,8	8,5	7,7	8,9	8,7	10,5	18,2	14,8	18,8
Волинська	21,7	21,7	15,8	13,3	13,6	14,7	14,1	18,5	51,9	72,6
Дніпропетровська	104,7	93,9	98,9	97,4	85,9	89,0	77,7	93,3	122,3	149,8
Донецька	145,4	114,3	173,9	238,0	207,1	176,5	95,6	68,1	53,1	57,4
Житомирська	5,7	4,2	13,6	5,4	5,6	5,5	5,5	6,7	16,5	18,2
Закарпатська	5,5	4,8	6,8	10,1	8,8	11,2	12,8	14,0	6,7	6,5
Запорізька	30,4	20,5	25,7	21,4	16,9	16,2	15,9	22,8	35,0	39,7
Івано-Франківська	6,3	8,1	8,6	6,3	7,3	10,6	6,8	9,2	11,4	12,2
Київська	35,3	35,2	44,0	50,5	61,1	61,5	65,8	83,8	101,4	122,0
Кіровоградська	5,6	6,2	8,4	9,2	12,2	16,0	20,4	14,5	17,3	20,2
Луганська	19,4	18,7	22,1	18,8	19,0	15,2	7,8	3,8	4,8	4,8
Львівська	24,3	20,9	23,9	39,4	41,7	39,2	41,7	36,4	37,9	43,3
Миколаївська	18,6	20,2	21,1	17,1	16,6	18,1	17,4	23,7	30,8	37,3
Одеська	51,0	45,5	46,3	45,5	42,9	41,8	38,8	43,6	75,2	91,7
Полтавська	17,9	14,5	32,6	11,8	11,4	12,1	12,8	16,2	23,0	27,1
Рівненська	7,9	3,3	9,4	4,7	4,4	4,3	4,4	6,2	7,6	9,0
Сумська	5,1	4,4	5,3	5,4	5,0	4,8	5,1	11,1	15,6	17,0
Тернопільська	3,3	5,0	4,9	11,7	19,4	19,6	22,9	30,5	9,6	11,8
Харківська	52,3	41,3	46,7	51,8	51,4	42,2	44,5	62,9	66,8	80,0
Херсонська	9,7	9,5	10,5	8,3	7,2	6,2	7,1	9,0	10,8	12,6
Хмельницька	4,9	4,4	5,0	5,5	6,1	6,4	4,9	6,9	10,4	15,7
Черкаська	9,3	8,5	9,8	11,8	13,0	12,3	15,2	23,1	22,7	26,9
Чернівецька	3,4	2,5	2,5	3,2	3,2	3,1	2,8	3,7	4,3	5,1
Чернігівська	4,6	4,3	5,9	7,2	7,1	6,6	7,6	9,9	10,8	12,4
м.Київ	382,3	280,1	324,2	383,8	400,8	416,0	429,8	608,3	795,3	996,6
м.Севастополь	5,6	6,7	11,2	7,9	3,7	3,4	...	...	...	...
<b>Україна</b>	<b>998,6</b>	<b>817,5</b>	<b>996,7</b>	<b>1107,3</b>	<b>1093,3</b>	<b>1074,5</b>	<b>987,9</b>	<b>1244,2</b>	<b>1556,0</b>	<b>1908,7</b>

Джерело: складено на основі [2–7]



інших регіонів за даним показником. На рис. 3 і 4 наведено розподіл обсягів оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі України за регіонами в 2008 та 2017 рр., з яких видно, що до регіонів, які мали найменші обсяги оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі, у 2008 р. належали Сумська, Хмельницька, Чернігівська, Чернівецька та Тернопільська області.

Наприкінці досліджуваного періоду до аутсайдерів за цим показником належали Тернопільська, Рівненська, Закарпатська, Чернівецька та Луганська області.

Співставлення рисунків дало змогу зробити висновок про зростання диференціації між регіонами України за обсягом оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі. По-

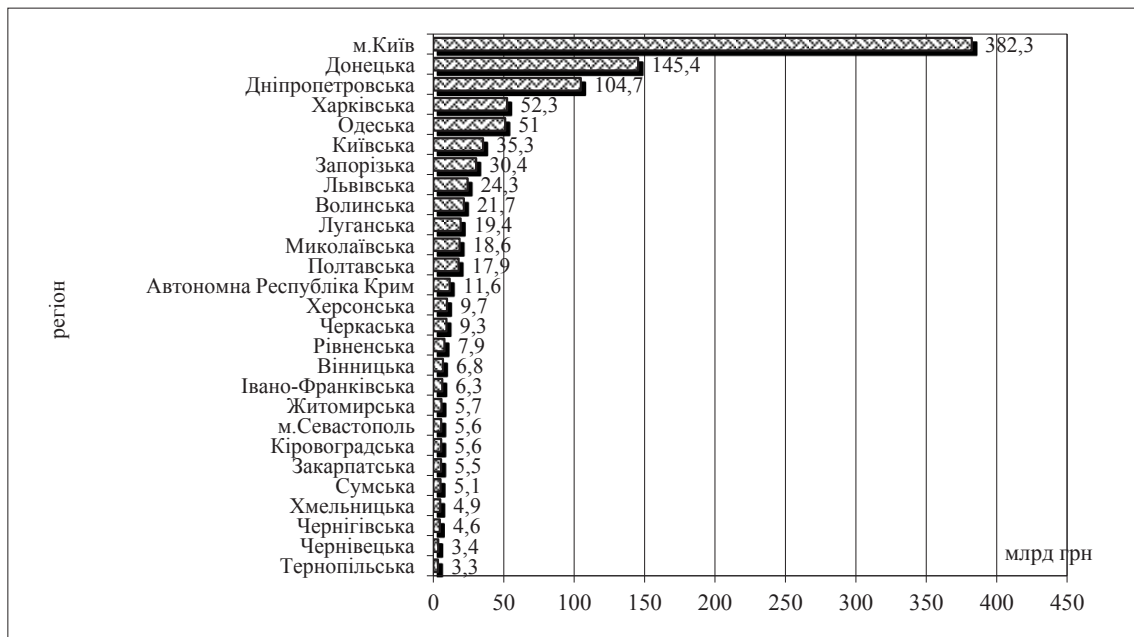


Рис. 3. Розподіл обсягів оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі України за регіонами в 2008 р.

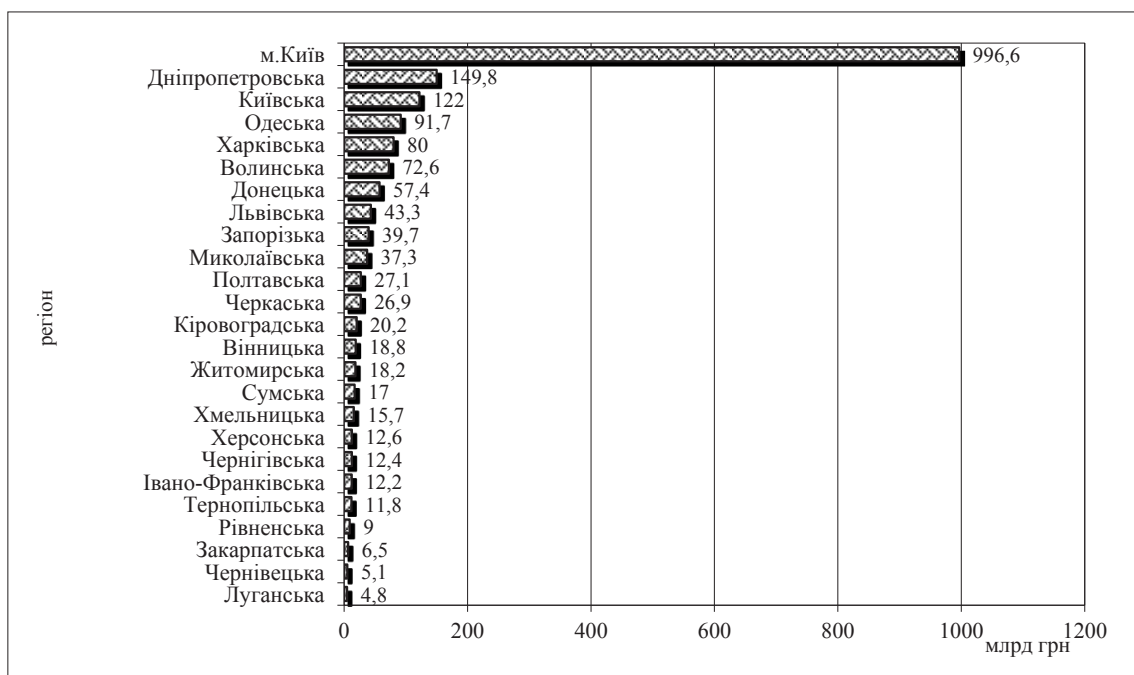


Рис. 4. Розподіл обсягів оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі України за регіонами в 2017 р.

Джерело: складено на основі [2–7]

казники, що характеризують розподіл обсягів оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі регіонів України за регіонами, наведено в табл. 2.

Як видно з даних табл. 2, за 2008–2017 рр. збільшилася середня величина обсягів оптового товарообороту по регіонах із 36,98 до 76,35 млрд. грн. При цьому більша частина регіонів вирізняється значеннями показника, що є нижчими за середній рівень. Останні роки досліджуваного періоду характеризувалися невинним зростанням середньоквадратичного відхилення обсягів оптового товарообороту по регіонах. У цілому за 2008–2017 рр. середньоквадратичне відхилення за показником зросло з 76,36 до 195,46 млрд. грн. Це призвело до підвищення коефіцієнта варіації з 206,5% до 256%. Відношення максимального та мінімального рівнів за показником також зросло (зі

115 разів у 2008 р. до 209 разів у 2017 р.). Усе перераховане свідчить про зростання ступеня диференціації між регіонами України за обсягами оптового товарообороту. Обсяг обороту роздрібної торгівлі наведений на рис. 5.

Як видно з рис. 5, оборот роздрібної торгівлі по Україні в діючих цінах мав досить стабільну тенденцію до зростання починаючи з 2010 р. до 2016 р. включно. Останній рік досліджуваного періоду характеризувався зниженням обороту роздрібної торгівлі з 1 159,3 млрд. грн. до 816,6 млрд. грн. У цілому за 2008–2017 рр. величина цього показника зросла з 449,3 до 816,6 млрд. грн. Індеси обсягів обороту роздрібної торгівлі в діючих цінах, а також індеси фізичного обсягу обороту роздрібної торгівлі наведено на рис. 6.

Як видно з даних рис. 6, у 2008 р. в діючих цінах обсяг обороту роздрібної торгівлі збіль-

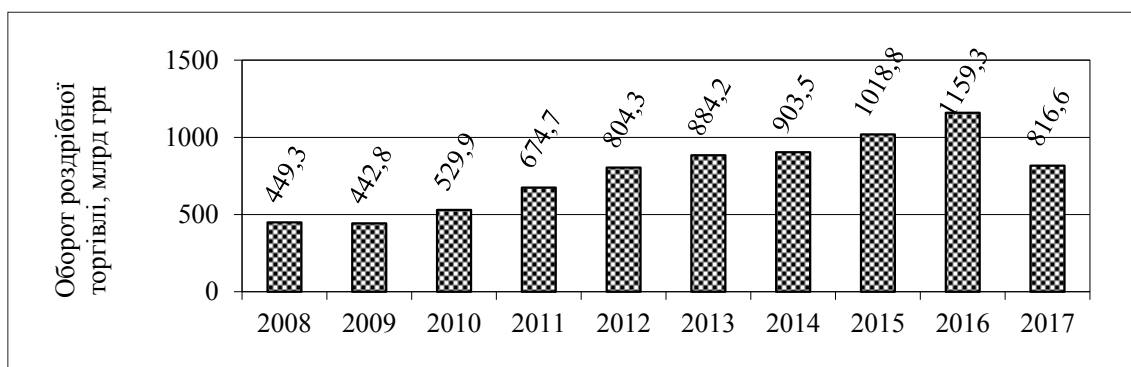


Рис. 5. Оборот роздрібної торгівлі в Україні

Джерело: складено на основі [2–7]

Таблиця 2

**Характеристика розподілу обсягів оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі за регіонами України, млрд. грн.**

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Середнє значення по регіонах	36,98	30,28	37,01	41,01	40,49	39,81	39,52	49,77	62,24	76,35
Середньоквадратичне відхилення	76,36	56,69	67,67	83,05	83,00	83,41	84,93	119,04	155,84	195,46
Коефіцієнт варіації	206,5	187,2	182,8	202,5	205,0	209,5	214,9	239,2	250,4	256,0
Максимальне значення	382,3	280,1	324,2	383,8	400,8	416,0	429,8	608,3	795,3	996,6
Мінімальне значення	3,3	2,5	2,5	3,2	3,2	3,1	2,8	3,7	4,3	4,8
Відношення максимального та мінімального рівня	115	112	128	121	126	136	156	165	187	209
Кількість регіонів зі значенням менше за середній рівень	22	21	21	21	20	21	19	20	20	20
Кількість регіонів зі значенням вище за середній рівень	5	6	6	6	7	6	6	5	5	5

Джерело: складено на основі [2–7]

шився на 40,98%. Натомість зростання обсягу обороту роздрібної торгівлі у порівняних цінах становило лише 18,60%. Наступний 2009 р. характеризувався падінням даного показника.

Так, у діючих цінах обсяг обороту роздрібної торгівлі знизився на 1,45%, а в цінах попереднього року падіння було ще більш суттєвим – 16,60%. У 2010–2013 рр. обсяг обороту



Рис. 6. Динаміка обороту роздрібної торгівлі в 2008–2017 рр.

Джерело: складено на основі [2–7]

Таблиця 3

**Обсяги обороту роздрібної торгівлі за регіонами України, млрд. грн.**

Регіон	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Автономна Республіка Крим	18,9	18,8	22,3	29,3	36,0	40,8	...	...	...	...
Вінницька	12,5	12,1	14,5	18,9	22,7	25,1	29,6	34,3	37,2	21,1
Волинська	8,8	8,5	10,1	13,1	15,9	17,8	21,2	26,5	27,8	15,3
Дніпропетровська	35,5	33,7	41,1	51,3	61,4	68,2	80,9	95,2	108,1	72,4
Донецька	44,3	43,9	52,2	65,7	82,6	89,7	65,7	31,2	37,5	22,5
Житомирська	9,6	9,4	11,2	14,8	17,0	19,1	22,8	28,0	30,6	20,0
Закарпатська	9,1	8,9	11,0	14,0	16,3	17,4	20,2	24,7	26,8	18,3
Запорізька	20,6	19,1	23,3	28,5	34,4	37,3	43,7	48,0	55,4	36,3
Івано-Франківська	11,2	11,5	13,5	17,4	20,2	22,7	27,6	34,1	37,8	19,3
Київська	16,2	16,8	20,1	27,9	31,5	35,1	42,5	52,1	59,1	55,1
Кіровоградська	7,5	7,5	9,0	11,3	13,6	14,6	17,2	21,7	24,5	15,4
Луганська	18,0	18,3	22,6	27,8	34,7	37,5	22,0	7,9	9,1	5,8
Львівська	20,2	20,8	25,0	31,3	36,2	39,3	45,0	56,7	68,0	51,9
Миколаївська	11,2	10,5	12,5	16,7	20,0	21,9	23,9	28,6	32,4	19,5
Одеська	24,3	25,7	31,2	41,2	50,1	55,1	61,9	72,4	84,1	63,0
Полтавська	12,8	12,3	14,5	17,9	21,3	23,1	26,1	29,7	34,7	25,8
Рівненська	8,3	8,1	9,9	12,3	14,6	16,4	19,5	23,9	26,4	14,9
Сумська	8,8	8,5	9,8	12,8	14,9	16,3	18,7	22,6	25,8	16,4
Тернопільська	7,3	7,6	8,8	11,3	13,3	14,2	16,9	20,3	22,4	11,7
Харківська	32,9	32,1	38,3	48,9	56,5	62,1	71,6	83,5	95,8	64,9
Херсонська	9,5	9,7	11,6	14,2	16,7	18,1	21,5	26,5	29,6	19,3
Хмельницька	10,7	10,1	12,4	15,7	18,3	19,6	22,6	25,7	29,1	20,4
Черкаська	10,1	10,4	12,7	16,4	19,4	20,9	23,7	27,8	30,2	19,6
Чернівецька	6,8	6,8	7,9	9,8	11,3	12,6	14,8	17,3	18,7	13,6
Чернігівська	8,2	8,7	10,0	12,7	14,6	16,1	18,0	21,6	24,1	15,8
м. Київ	61,4	58,1	68,4	85,8	101,5	113,0	125,9	158,5	184,1	158,2
м. Севастополь	4,8	5,1	6,0	7,7	9,2	10,4	...	...	...	...
Україна	449,3	442,8	529,9	674,7	804,3	884,2	903,5	1018,8	1159,3	816,6

Джерело: складено на основі [2–7]

роздрібної торгівлі зростав – у діючих цінах на 19,67%, 27,33%, 19,20% та 9,50%, відповідно, а в порівняних цінах зростання становило 7,60%, 14,70%, 15,90% та 9,93%, відповідно. Наступний 2014 р. характеризувався скороченням обсягів обороту роздрібної торгівлі у порівняних цінах (на 8,60%) за зростання даного показника у діючих цінах на 2,19%. Якщо в діючих цінах 2015 р. вирізнявся зростанням обсягів обороту роздрібної торгівлі на 12,75%, проте у порівняних цінах динаміка цього показника лишалася незадовільною, адже його фізичний обсяг знизився на 20,70%. У 2016 р. знов намітилася позитивна тенденція до зростання обсягів обороту роздрібної торгівлі як у діючих цінах (на 13,79%), так і в цінах попереднього року (на 4%). У 2017 р. за падіння обсягів обороту роздрібної торгівлі в діючих цінах на 29,56% індекс фізичного обсягу обороту роздрібної торгівлі зріс на 8,80%. Обсяги обороту роздрібної торгівлі в 2008–2017 рр. за регіонами України наведено в табл. 3.

Як видно з даних табл. 3, найбільші обсяги обороту роздрібної торгівлі на початку досліджуваного періоду спостерігалися по місту Київ, Донецькій та Дніпропетровській областях. Наприкінці досліджуваного періоду м. Київ, Одеській та Харківській областям удалося зберегти позицію лідера за цим показником, а Дніпропетровська область поліпшила свою позицію,

перемістившись на друге місце за значенням обсягів оптового товарообороту. На рис. 7 наведено розподіл обсягів обороту роздрібної торгівлі України за регіонами в 2008 та 2017 рр.

На рис. 8 до регіонів, які мали найменші обсяги обороту роздрібної торгівлі, у 2008 р. належали м. Севастополь, Чернівецька, Тернопільська, Кіровоградська та Чернігівська області. Наприкінці досліджуваного періоду до аутсайдерів за цим показником належали Луганська, Тернопільська, Чернівецька, Рівненська та Волинська області.

Співставлення даних, наведених на рис. 7 та 8, свідчить про зростання диференціації між регіонами України за обсягами обороту роздрібної торгівлі.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, внутрішній ринок об'єктивно забезпечує процес товарообігу, і аналітичні дослідження дали змогу діагностувати диференціації між регіонами України за обсягами обороту оптової і роздрібної торгівлі України. Встановлено, що за обсягами оптової і роздрібної торгівлі в Україні спостерігається зростання ступеня регіональної диференціації.

Отримані результати дослідження можуть стати інформаційно-аналітичною базою для поліпшення кількісних та якісних параметрів функціонування внутрішнього ринку товарів.

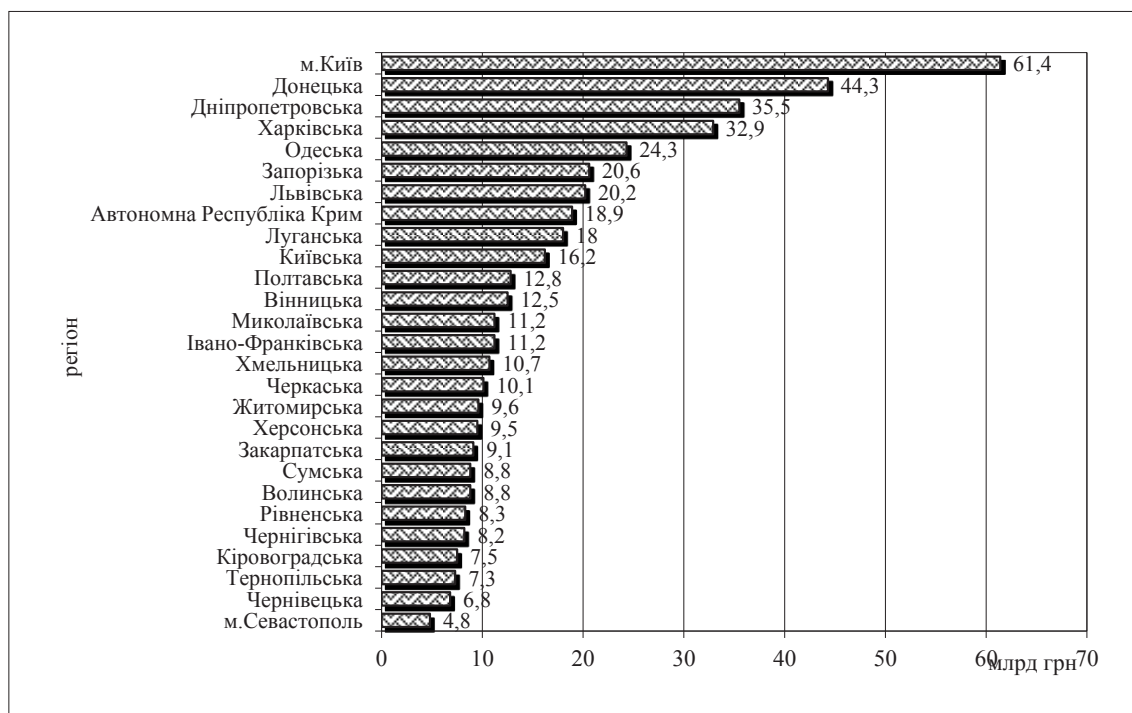


Рис. 7. Розподіл обсягів обороту роздрібної торгівлі України за регіонами в 2008 р.

Джерело: складено на основі [2–7]

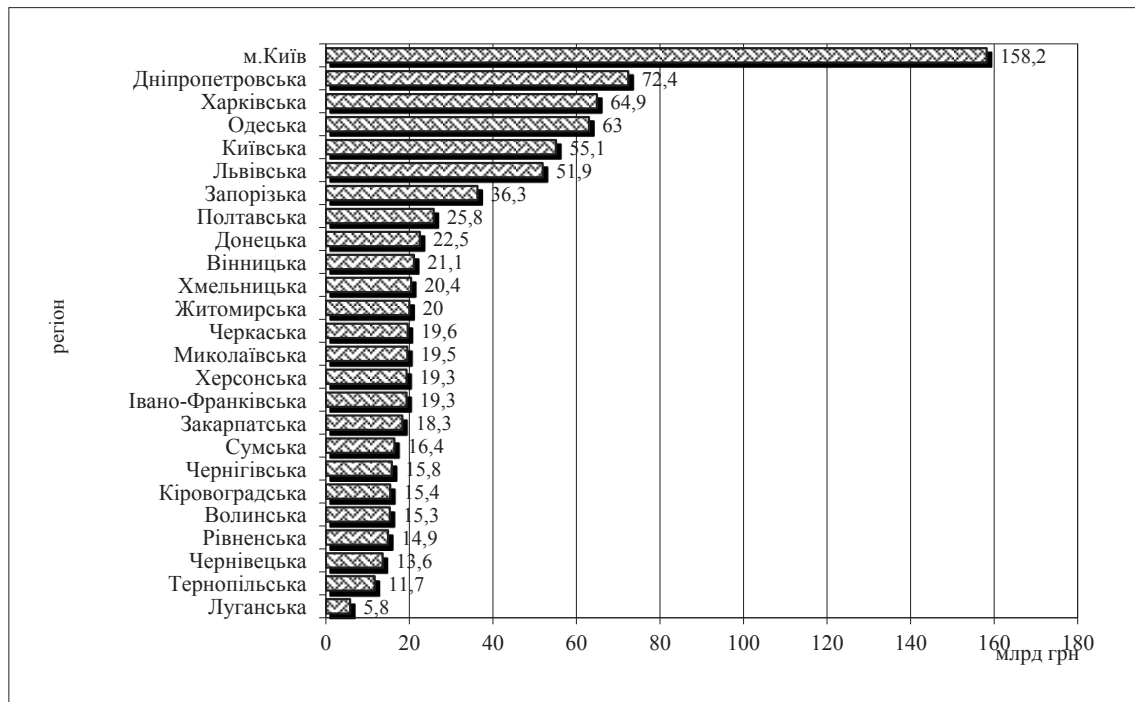


Рис. 8. Розподіл обсягів обороту роздрівної торгівлі України за регіонами в 2017 р.

Джерело: складено на основі [2–7]

**Бібліографічний список:**

1. Ізмайлов, Я.О. Функції економічного аналізу в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку економіки. Економічний аналіз. 2016. Т. 24. № 2. С. 50–58.
2. Doing Business оцінка бізнес регулювання. Наборы ретроспективных данных и данные о трендах. URL: <http://russian.doingbusiness.org/custom-query>.
3. Внутрішня торгівля / Держстат України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publtorg\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publtorg_u.htm).
4. Економічна статистика/Внутрішня торгівля. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/spr.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/spr.htm).
5. Національні рахунки / Держстат України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ3\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ3_u.htm).
6. Бараторгалузева статистична інформація. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sestr.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sestr.htm).
7. Регіональна статистика / Державна служба статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ2\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm).

**References:**

1. Izmailov, Ya. O. (2016). "Funktsii ekonomichnoho analizu v umovakh investytsiino-innovatsiinoho rozvytku ekonomiky", Ternopil: TNEU "Ekonomichna dumka", vol. 24, no. 2, pp. 50-58.
2. Doing Business Business Rule Assessment (2017), "Retrospective data sets", available at: <http://russian.doingbusiness.org/custom-query> (Accessed 30 May 2018)
3. Domestic trade (2017), "Publications of the Gosstat of Ukraine", available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publtorg\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publtorg_u.htm) (Accessed 30 May 2018).
4. Economic statistics (2017), "Domestic trade", available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/spr.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/spr.htm) (Accessed 30 May 2018).
5. National Accounts (2017), "Publications of the Gosstat of Ukraine", available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ3\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ3_u.htm) (Accessed 30 May 2018).
6. Multisectoral Statistical Information (2017), "Regional Statistics", available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sestr.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sestr.htm) (Accessed 30 May 2018).
7. Publications of the Gosstat of Ukraine (2017), "Regional statistics", available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ2\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm) (Accessed 30 May 2018).



**Mardus N. Yu.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department  
of Economic Analysis and Accounting,  
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

## **ANALYTICS OF QUANTITATIVE AND QUALITATIVE PARAMETERS OF THE INTERNAL MARKET PERFORMANCE**

In a market economy, economic processes are radically transformed. This requires the establishment of appropriate adjustments to the adoption of managerial decisions and strategies for the development of economic systems. A particular attention is paid to obtaining analytical information.

Obtaining analytical information is a key element in the practical management process.

The formation of the information and analytical base for the development of the processes of the functioning of the domestic market and the justification of regional differentiation in Ukraine in terms of volume of goods turnover is an actual topic.

The purpose of the article is to study dynamic changes in the functioning of the internal market of goods.

In the process of creating information and analytical activity, a qualitatively new, meaningful knowledge, created on the basis of intellectual processing of information arrays of the selected economic object, is formed. Effective management of the information and analytical array reduces the uncertainty and risks of the entity's business. The most accurate and complete information is economic analysis at both macro and micro levels. The quality of information influences the possibility of forming recommendations, proposals, searches for reserves and sources of improving the efficiency of the entity.

It was established that the volume of wholesale and retail trade in Ukraine shows an increase in the degree of regional differentiation. The obtained results of the research can become the information-analytical base for the improvement of quantitative and qualitative parameters of the performance of the internal market of goods.

УДК 332.83+332.87

**Мельникова М.В.**

доктор економічних наук, доцент,  
провідний науковий співробітник  
відділу економіко-правових проблем містознавства  
Інституту економіко-правових досліджень  
Національної академії наук України

## **РИНОК ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ МІСТА: ОСОБЛИВОСТІ ДЕМОНОПОЛІЗАЦІЇ ТА ПОГЛИБЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ**

*У статті розглянуто проблеми регулювання ринку послуг у житлово-комунальній сфері міста, пов'язані з процесами демонополізації і розвитку конкурентного середовища. Охарактеризовано монопольний і потенційно конкурентний сегменти ринку ЖКП міста і визначено роль органів державного і місцевого самоврядування у забезпеченні регулювання цих сегментів. Обґрунтовано доцільність розширення повноважень органів місцевого самоврядування у реалізації процесу демонополізації та розширення конкурентного середовища на ринку ЖКП міста.*

**Ключові слова:** місто, ринок житлово-комунальних послуг, регулювання ринку, демонополізація, конкуренція.

*В статье рассмотрены проблемы регулирования рынка услуг в жилищно-коммунальной сфере города, связанные с процессами демонопользации и развития конкурентной среды. Охарактеризованы монопольный и потенциально конкурентный сегменты рынка ЖКУ города и определена роль органов государственного и местного самоуправления в обеспечении регулирования этих сегментов. Обоснована целесообразность расширения полномочий органов местного самоуправления в реализации процесса демонопользации и расширения конкурентной среды на рынке ЖКУ города.*

**Ключевые слова:** город, рынок жилищно-коммунальных услуг, регулирование рынка, демонопользация, конкуренция.

*The article covers the problems concerning the regulation of the market of services in the city's housing and communal sphere as related to the processes of demonopolization and development of a competitive environment. The monopolistic and potentially competitive segments of the city's housing and communal services market are characterized, and the role of the bodies of state administration and bodies of local self-government in the regulation of these segments is determined. The expediency of expanding the powers of local self-government bodies in the realization of the process of demonopolization and expansion of the competitive environment in the city's housing and communal services market is justified.*

**Keywords:** city, market of housing and communal services, market regulation, demonopolization, competition.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Житлово-комунальна сфера є сферою економіки міста, результати діяльності якої значною мірою впливають на рівень та якість життя населення. Вирішення завдань функціонування та розвитку житлово-комунальної сфери міста передбачає формування відповідного правового забезпечення й інституційного середовища, становлення конкурентного ринку житлово-комунальних послуг

(ринку ЖКП); вдосконалення методів та інструментів фінансування, тарифного регулювання і ресурсозбереження; розроблення заходів соціального захисту населення під час оплати ЖКП. Становлення конкурентного ринку ЖКП нерозривно пов'язане з формуванням відповідних інституційних структур, нових партнерських форм взаємодії публічного та приватного капіталу, створенням і вдосконаленням системи тарифного регулювання житлово-комунальних підприємств та підвищенням якості надаваних

ними послуг. Прийняття нової редакції Закону України «Про житлово-комунальні послуги» від 9 листопада 2017 р. № 2189-VIII законодавчо закріпило реформування сфери житлово-комунальних послуг у напрямі створення конкурентного ринку, включаючи процеси демонополізації та підтримки підприємництва. Як зазначається у річному звіті АМКУ за 2017 р., на ринку житлово-комунальних послуг країни діє більш ніж 3,1 тис. суб'єктів господарювання, що надають послуги із централізованого водопостачання та водовідведення (16,1%), теплопостачання (12,9%), управління житловим фондом (32,2%), поводження з побутовими відходами (38,7%) [1, с. 67]. Практично всі суб'єкти господарювання є природними або локальними (регіональними/міськими) монополіями. Зокрема, на потенційно конкурентному сегменті ринку щодо поводження з побутовими відходами спостерігаються як порушення законодавства щодо видів та операцій, що здійснюються в процесі поводження з побутовими відходами, так і проведення конкурсів між виконавцями послуг, що гальмує поглиблення конкуренції [1; 69]. Зазначене зумовлює актуальність дослідження та визначає його мету та завдання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій,** в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми формування розвитку ринку житлово-комунальних послуг займають важливе місце у дослідженні вітчизняних учених та практиків. Зокрема, В.П. Попелюк та В.І. Ляшенко [2; 3] розглянуто проблеми та перспективи розвитку ринку житлово-комунальних послуг на державному на регіональному рівнях з урахуванням кризових умов господарювання. У працях О.З. Апостолук, П.К. Аньеза, Д. Гибса, Л.М. Мекшун, А.М. Соайтаа [4–8] розглянуто досвід регулювання ринку житлово-комунальних послуг за кордоном, О.І. Васильєвою та В.В. Жван [9; 10] визначено концептуальні підходи до демонополізації та розвитку конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг. Однак потребують подальшого опрацювання питання щодо виявлення особливостей здійснення процесу демонополізації та розвитку конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг міста на підставі узагальнення зарубіжного досвіду та врахування змін в українському законодавстві.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є виявлення, систематизація та врахування особливостей регу-

лювання ринку послуг у житлово-комунальній сфері міста, пов'язаних із процесами демонополізації і розвитку конкурентного середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ринок послуг у житлово-комунальній сфері міста характеризується високою значимістю щодо задоволення базових потреб населення (у водо-, газо-, електро-, теплопостачанні, благоустрої та утилізації побутових відходів), низькою можливістю заміни одних послуг на інші, колективним характером споживання послуг, нееластичністю попиту та обмеженістю кола виробників, що надають пропозицію. Основними завданнями його регулювання виступають: забезпечення прав споживачів отримувати ЖКП у тому обсязі й такої якості, які вони вважають прийнятними для себе та які вони в змозі оплатити; забезпечення безпечного та сталого розвитку суб'єктів господарювання, які надають ЖКП; надання соціальної допомоги малозабезпеченим верствам населення під час оплати ЖКП на підставі використання відповідної системи пільг [2; 3].

Зазначені завдання неможливо виконати без урахування особливостей ринку ЖКП, пов'язаних із наявністю монопольного та потенційно конкурентного сегментів. До монопольного сегменту належать природні монополії (відповідно до ст. 5 Закону України «Про природні монополії», це господарюючі суб'єкти, які надають послуги з централізованого водопостачання та водовідведення, транспортування теплової енергії, захоронення побутових відходів). Потенційно конкурентний сегмент представлено суб'єктами господарювання, які надають послуги з виробництва та постачання теплової енергії, управління будинками, утримання будинкових споруд та прибудинкової території, поводження з побутовими відходами. Як визначається у звіті АМКУ за 2017 р., потенційно конкурентний сегмент нині також є монополізованим [1, с. 66]. Це потребує розроблення та реалізації заходів щодо демонополізації ринку житлово-комунальних послуг.

Під демонополізацією розуміється комплекс мір у рамках економічної політики держави та законодавства, спрямованих на обмеження діяльності монополії та розвиток конкуренції за рахунок регулювання ринку.

Регулювання ринку ЖКП міста у цілому та діяльності на ньому надавачів та виробників житлових та комунальних послуг здійснюється за

допомогою прямих (законодавчих, адміністративних, економічних, організаційних та соціальних) та непрямих (державна підтримка конкуренції, трансфери на соціально-важливі та інфраструктурні проекти) інструментів. У процесі регулювання приймають участь як центральні (НКРЕКП, АМКУ, Минрегіонбуд України), так і місцеві органи виконавчої влади (департаменти житлово-комунального господарства, управління комунальної власності облдержадміністрацій), органи місцевого самоврядування. Результатом регулювання є: обмеження природного монополізму, достатні доступні та якісні житлово-комунальні послуги, соціальні гарантії споживачам послуг. Питання, пов'язані з виробництвом, наданням та споживанням ЖКП, регламентують нормативно-правові акти: Закон України «Про житлово-комунальні послуги», Житловий, Цивільний, Господарський кодекси України, закони України «Про природні монополії» та «Про захист прав споживачів».

Зарубіжний досвід [5–7] свідчить про два підходи до регулювання діяльності природних монополій:

– регулювання на державному рівні – зміна організаційно-правових форм, приватизація майна підприємств – природних монополій та створення національного регуляторного органу, проведення конкурсів серед приватних операторів або використання механізмів державно-приватного партнерства;

– делегування регуляторних функцій місцевим органам влади щодо організації конкурсів приватних операторів та використання механізмів державно-приватного партнерства.

Делегування регуляторних функцій є найбільш приємним для України в контексті децен-

тралізації влади та підвищення фінансової самостійності територіальних громад. Окрім того, саме подвійна роль місцевого самоврядування (самостійність у місцевих справах та виконання делегованих державних функцій на місцевому рівні) визначає особливості регулювання ринку послуг у житлово-комунальній сфері міста. Про це свідчить і досвід країн ЄС, зокрема Латвії, Німеччини та Польщі, щодо повноваження органів місцевого самоврядування щодо регулювання сегментів ринку ЖКП (табл. 1).

Слід погодитися з пропозицією В.І. Ляшенко про те, що, оскільки житлово-комунальні послуги з управління житловим фондом, водопостачання та водовідведення, тепlopостачання надаються локально, то вони повинні регулюватися на локальному рівні – органами місцевого самоврядування. Це сприятиме формуванню раціональної політики надання першочергових послуг населенню, а обмеження державного впливу на процеси тарифоутворення дасть змогу органам місцевого самоврядування враховувати особливості місцевості, на який вони надаються, а також потреби та інтереси кінцевого споживача [3, с. 83].

Зазначене зумовлює доцільність формування та реалізації програм демонополізації та поглиблення конкуренції на ринку ЖКП міста, заснованих на дотриманні принципів системності, комплексності, збалансованості інтересів учасників, соціальної спрямованості, врахування особливостей території і потреб територіальної громади. Зміст указаних принципів розкрито на рис. 1.

Найважливішими умовами реалізації програм демонополізації та поглиблення конкуренції на ринку ЖКП міста виступає наявність від-

Таблиця 1

**Повноваження органів місцевого самоврядування  
щодо регулювання сегментів ринку ЖКП**

Країна	Повноваження органів місцевого самоврядування	
	Щодо регулювання сегменту природних монополій	Щодо регулювання потенційно конкурентного сегменту
Латвія	Ціни на послуги встановлюються органами місцевого самоврядування самостійно в кожному регіоні за винятком цін на газ та електроенергію. Органи місцевого самоврядування самостійно здійснюють надання соціальної допомоги	
Німеччина	Водоканалами керують акціонерні товариства, 100 % власності або контрольний пакет акцій яких належить муніципалітету	Міські та комунальні підприємства змішаної форми власності, які спеціалізуються на наданні повного спектру послуг (електро- та теплоенергії та газу), а також включають додаткові пакети послуг щодо прибирання, вивозу сміття та утилізації відходів
Польща	Комунальні холдинги, до складу яких входять підприємства енергетики, водоканалу, транспорту, є власністю муніципалітету	Прибирання, вивіз сміття, ремонт житла здійснюється приватними компаніями, діяльність яких контролюється муніципалітетом

Джерело: складено за даними [4–8; 11]

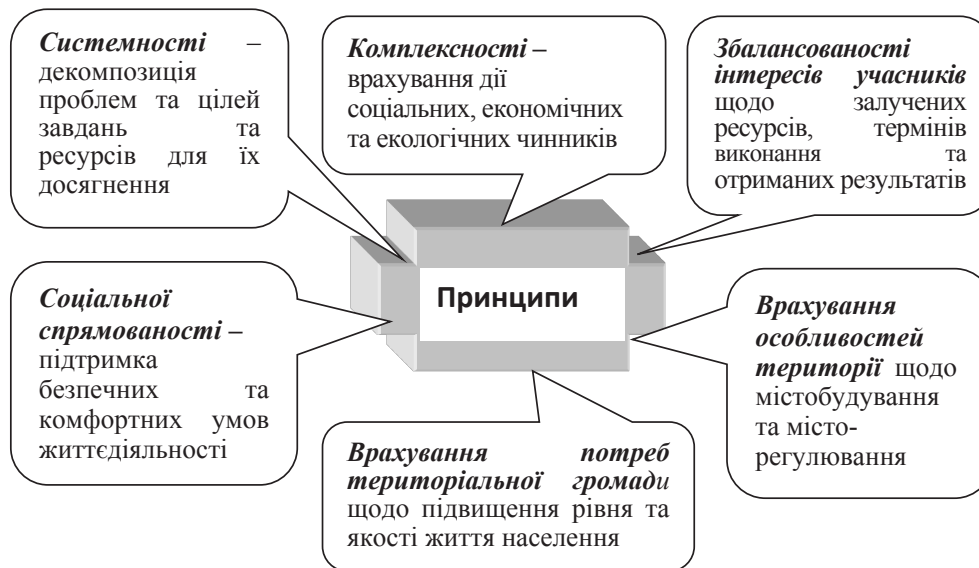


Рис. 1. Зміст принципів, яким повинні відповідати програми демонополізації та розвитку конкурентного середовища на ринку ЖКП міста

Джерело: складено автором

повідного фінансового забезпечення за рахунок вдосконалення законодавства про публічне-приватне партнерство, укладання інституційних угод та розширення фінансових повноважень органів місцевого самоврядування.

Поряд з удосконаленням чинного Закону України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 1 липня 2010 р. (зокрема, визначення форм взаємодії між учасниками, прийняття рішень з урахуванням інтересів учасників, методів поєднання ними ресурсів, інструментів розподілу отриманих результатів) доцільна правова урегульованість угод, яка повинна унеможливити утворення приватної монополії на модернізовані за рахунок приватного інвестора комунальні мережі, а також дасть змогу уникнути отримання подвійної інвестиційної вигоди за рахунок точного визначення інвестором джерела компенсації вкладених коштів.

Що стосується інституційних угод, то вони повинні забезпечувати задоволення інтересів суб'єктів природної монополії за рахунок визначення можливостей стимулювання зниження рівня невизначеності з мінімальними витратами та вибору між альтернативою використання механізму концесії (торгів за франшизу) та формування тарифних схем на набори послуг за рівнем обслуговування [12, с. 26]. Для управління конкурентною ситуацією на ринку житлових послуг частка організованих ОСББ повинна становити 35% від їх загальної кількості, що

забезпечить можливість узгоджених дій проти природної монополії [13, с. 15].

Підвищенню фінансової самостійності органів місцевого самоврядування сприятиме надання повноважень щодо встановлення ставок місцевих податків та зборів, зокрема податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки та земельного податку. Зазначені податки нині зараховуються до місцевих бюджетів, але органи місцевого самоврядування не мають можливості самостійно встановлювати та визначати ставки зазначених податків, як це практикується у Великобританії, Іспанії та Швейцарії [14, с. 87].

Саме вдосконалення нормативно-правового забезпечення, можливості укладання інституційних угод та реальна фінансова самостійність територіальних громад дадуть змогу скористатися особливостями демонополізації та поглиблення конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг міста за участю органів місцевого самоврядування.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Ринок ЖКП має характерні риси, що впливають на його регулювання, що зумовлено наявністю монопольного і потенційно конкурентного сегментів. Регулювання діяльності підприємств монопольного сегмента передбачає використання обмежувальних заходів, а підприємств потенційно конкурентного сегмента – стимулюючих заходів. Обмежувальні заходи пов'язані з



антимонопольним регулюванням і контролем (демонополізацією), стимулюючі заходи спрямовані на підтримку наявних і залучення нових учасників ринку (поглиблення конкуренції).

У процесах демонополізації і поглиблення конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг беруть участь органи державного управління та органи місцевого самоврядування. Особливості демонополізації та розвитку конкурентного середовища на ринку ЖКП міста зумовлені участю органів місцевого самоврядування щодо виконання функцій: контролю обґрунтованості підвищення ціни на послугу з боку природних монополістів; організації конкурсів на виконання робіт для приватних операторів; підтримки малого і середнього бізнесу; реалізації проектів публічно-приватного партнерства.

Зарубіжний досвід свідчить про наявність досить широких повноважень органів місцевого самоврядування щодо розвитку конкурентного середовища та участі в регулюванні діяльності природних монополій на ринку житлово-комунальних послуг міста. Адаптація зарубіжного досвіду в Україні передбачає створення умов, що дають змогу органам місцевого самоврядування розробляти і реалізовувати міські програми демонополізації та розвитку конкурентного середовища на ринку ЖКП. Ці програми повинні відповідати принципам: системності, комплексності, збалансованості інтересів учасників, соціальної спрямованості, врахування особливостей території і потреб територіальної громади. Реалізація зазначених програм потребує наявності відповідного нормативно-правового забезпечення, укладання інституційних угод та розширення фінансових повноважень органів місцевого самоврядування.

Подальших досліджень потребують питання забезпечення прозорості ціноутворення на послуги, що надаються підприємствами житлово-комунальної сфери міста.

#### Бібліографічний список:

1. Антимонопольний комітет України. Річний звіт за 2017 рік. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/doccatalog/list?currDir=95113> (дата звернення: 31.05.2018).
2. Попелюк В.П. До питання функціонування ринку житлово-комунальних послуг в Україні. Вісник Південного регіонального центру Національної академії правових наук України. 2015. № 5. С. 133–138.
3. Ляшенко В.І. Важливість реформування локальних ринків житлово-комунального госпо-

дарства в умовах економічної кризи в Україні. Вісник економічної науки України. 2017. № 2 (33). С. 82–84.

4. Апостолук О.З. Адаптація міжнародного досвіду до реформування системи державного регулювання ринку житлово-комунальних послуг України. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 13. С. 169–175. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-13/20-stati-13/1437-apostolyuk-o-z> (дата звернення: 25.05.2018).
5. Annez P.C. Urban Infrastructure Finance from Private Operators: What have we Learned from Recent Experience? World Bank Policy Research Working Paper 4045. 2006. November. 30 p.
6. Gibbs D. Urban Sustainability and Economic Development. New York: McMillan, 2007. 331 p.
7. Мекшун Л.М. Особливості реформування житлово-комунального господарства у Білорусі та країнах Балтії. Науковий вісник Полісся. 2015. № 4 (4). С. 20–25.
8. Soaitaa A.M. Supported Housing in Britain and Sweden. Housing, Theory and Society. 2016. Vol. 33. Issue 3. P. 377–379.
9. Васильєва О.І. Концептуальні засади демонополізації житлово-комунального господарства. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2010. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur\\_2010\\_1\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2010_1_9) (дата звернення: 25.05.2018).
10. Жван В.В. Концепция развития конкуренции в жилищно-коммунальной сфере. Бизнес Информ. 2011. № 10. С. 50–52.
11. Мельникова М.В., Градобоева Є.С. Організація ринку житлово-комунальних послуг міста і практика його регулювання за кордоном. Схід. 2018. № 1 (153). С. 12–17.
12. Баскакова І.В., Батина І.Н. Институциональные соглашения как инструмент регулирования рынка услуг ЖКХ. Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2007. Вып. 2. № 10. С. 18–27.
13. Горошкова Л.А., Волков В.П., Касінок М.А., Кіорпе А.В. Методологічні підходи до визначення тенденцій домінуючого конкурентного позиціонування на галузевих ринках. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2016. Вип. 1 (1). С. 8–17.
14. Богачов С.В., Мельникова М.В. Управління розвитком міських агломерацій на державному та місцевому рівні. Економіка України. 2017. № 9 (670). С. 81–91.

#### References:

1. Antimonopoly Committee of Ukraine (2018), Annual report for 2017, available at: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/doccatalog/list?currDir=95113> (Accessed 31 May 2018).

2. Popeliuk, V.P. (2015), "On the functioning the market of housing and communal services in Ukraine", *Visnyk Pivdennoho rehionalnoho tsentru Natsionalnoi akademii pravovykh nauk Ukrainy*, vol. 5, pp. 133-138.
3. Liashenko, V.I. (2017), "The importance of reforming the housing and communal local markets in the condition of economic crisis in Ukraine", *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, vol. 2 (33), pp. 82-94.
4. Apostoliuk, O.Z. (2017), "Adaptation of international experience to reforming the system of state regulation of the housing and communal services market in Ukraine", *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 13, pp. 169-175.
5. Annez, P.C. (2006), "Urban Infrastructure Finance from Private Operators: What have we Learned from Recent Experience?", *World Bank Policy Research Working Paper 4045*, November, 30 p.
6. Gibbs, D. (2007), *Urban Sustainability and Economic Development*, McMillan, New York, 331 p.
7. Mekshun, L.M. (2015), "Features of reforming housing and communal services in Belarus and the Baltic States", *Scientific bulletin of Polissia*, vol. 4 (4), pp. 20-25.
8. Soaitaa, A.M. (2016), "Supported Housing in Britain and Sweden", *Housing, Theory and Society*, vol. 33, no. 3, pp. 377-379.
9. Vasylieva, O.I. (2010), "Conceptual basis for the demonopolization of housing and communal services", *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*. [Online], vol. 1, available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=242> (Accessed 25 May 2018).
10. Zhvan V.V. (2011), "The concept of development of competition in housing and communal services", *Biznes-inform*, vol.10, pp. 50-52.
11. Melnykova M.V. and Hradoboieva Ye.S. (2018), "Organization of the city's market of housing and communal services and practice its regulation abroad", *Skhid*, vol. 1 (153), pp.12-17.
12. Baskakova I.V. and Batina I.N. (2007), "Institutional agreements as a tool for regulating the market for housing and communal services", *Vestnik JuUrGu. Ser. Jekonomika i menedzhmen*, vol. 2, no. 10, pp. 18-27.
13. Horoshkova, L.A., Volkov V.P, Kasinok, M.A. and Kiorpe A.V. (2016), "The methodological approaches to definition of the tendencies of dominant competitive positioning in the branch markets", *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, vol. 1 (1), pp.8-17.
14. Bogachov S.V. and Melnykova M.V. (2017), "Managing the development of urban agglomerations at the state and local level", *Economy of Ukraine*, vol. 9 (670), pp. 81-91.

**Melnykova M.V.**

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Leading Researcher at Department of Economic  
and Legal Problems of City-study,  
Institute of Economic and Legal Research of NAS of Ukraine

## THE MARKET OF CITY'S HOUSING AND COMMUNAL SERVICES: FEATURES OF DEMONOPOLISATION AND DEEPENING OF COMPETITION

The article covers problems concerning the regulation of the market of services in the city's housing and communal sphere as related to the processes of demonopolization and development of a competitive environment. The market for housing and communal services has characteristic features that affect its regulation. This is explained by the existence of the monopolistic and potentially competitive segments. The regulation of the activities of enterprises of the monopolistic segment involves the use of restrictive measures, as for the enterprises of a potentially competitive segment the incentive measures are used. The restrictive measures are connected with antimonopoly regulation and control (demonopolization), and the stimulating measures are aimed at supporting existing market participants and attracting new ones (deepening of competition). In the processes of demonopolization and deepening of competition, the participants in the market of housing and communal services are the bodies of state administration and the bodies of local self-government. The features of demonopolization and development of a competitive environment in the city's housing and communal services market are determined by the participation

of the bodies of local self-government in performing the following functions: control over the validity of price increase for the service by natural monopolists; organization of tenders for the works to be done by private operators; support for small and medium business; implementation of public-private partnership projects. Foreign experience testifies to the fact that the bodies of local self-government have sufficient authority to develop a competitive environment and to participate in the regulation of natural monopolies activities in the city's market for housing and communal services. Adaptation of foreign experience in Ukraine involves the creation of conditions that would allow the bodies of local self-government to develop and implement urban programs on demonopolization and development of a competitive environment in the market of housing and communal services. These programs must meet the principles of consistency, complexity, balanced interests of participants, social orientation, taking into account territorial peculiarities and needs of the territorial community.

Further research should be focused on the issues of ensuring the transparency of pricing for services provided by the enterprises of the housing and communal services of the city.

**Удовиченко С.М.**

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник  
Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції  
Національної академії аграрних наук України

**Махсма М.Б.**

кандидат економічних наук, доцент  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

## ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*Угода про асоціацію між Європейським Союзом та Україною дала поштовх до активізації інноваційної діяльності українських товаровиробників та до збільшення обсягу капітальних інвестицій. Спостерігається розширення міжнародного ринку сільськогосподарської продукції. Співпраця з країнами Європейського Союзу має стати стимулом для розбудови всіх галузей економіки, однак не повинна заважати розвитку національних інтересів України та перешкоджати всебічному розвитку держави.*

**Ключові слова:** євроінтеграція, інноваційний розвиток, українська наука, капітальні інвестиції, аграрний сектор.

*Соглашение об ассоциации между Европейским Союзом и Украиной дало толчок к активизации инновационной деятельности украинских товаропроизводителей и к увеличению объема капитальных инвестиций. Наблюдается расширение международного рынка сельскохозяйственной продукции. Сотрудничество со странами Европейского Союза должно стать стимулом для развития всех отраслей экономики с учетом национальных интересов Украины и не препятствовать всестороннему развитию государства.*

**Ключевые слова:** европейская интеграция, инновационное развитие, украинская наука, капитальные инвестиции, аграрный сектор.

*The Association Agreement between the European Union and Ukraine gave impetus to the intensification of the innovation activity of Ukrainian commodity producers and to the increase of the volume of capital investments. The international market of agricultural products is expanding. Cooperation with the countries of the European Union should be a stimulus for the development of all sectors of the economy, but should not interfere with the development of Ukraine's national interests and impede the full development of the state.*

**Keywords:** european integration, innovation development, Ukrainian science, capital investments, agrarian sector.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Підписання Угоди про асоціацію між Європейським Союзом (ЄС) та Україною стало поштовхом до активізації інтеграційних процесів, що сприятиме модернізації економіки, збільшенню обсягів іноземних інвестицій, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг, адаптації стандартів і регламентів до норм Європейського Союзу. Аграрний сектор як невід'ємна частина господарчого комплексу держави матиме відпо-

відний вектор розвитку, що відкриє нові можливості для його розбудови.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання інноваційного розвитку України в контексті інтеграції та співпраці з ЄС знайшли відображення у наукових працях В.В. Вінника [1], А.С. Гальчинського [2], П.І. Гайдучького [3], Я.В. Белінської [4], Л.І. Михайлової [5], Л.Д. Павловської [6] та ін. Аналіз опублікованих праць із даної проблематики дає змогу сформувати систему знань стосовно євроінтеграцій-

них процесів та потребує подальшого вивчення цього питання в умовах прогресивних змін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є аналіз дієвості реформування економічного простору України та висвітлення інноваційних зрушень в умовах сучасних інтеграційних викликів.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підписання у 2014 р. Угоди про асоціацію між Україною і ЄС та її ратифікація у 2017 р. матимуть значний вплив на економіку країни та торкнуться усіх сфер, але поряд із перевагами слід очікувати й негативних змін.

До позитивних наслідків можна віднести такі [7]:

- політичні переваги: стабільність політичної системи та адаптація національного законодавства із законодавством ЄС, реформування недієздатного національного судочинства;
- економічні переваги: забезпечення розвитку середнього та малого бізнесу, впровадження стандартів ЄС у виробництві, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств;
- соціальні переваги: формування середнього класу, реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту тощо;
- ідеологічні переваги: поширення української культури в країнах ЄС.

Негативними наслідками можуть бути:

- політичні недоліки: часткова втрата суверенітету, невизначеність стратегії розвитку ЄС, погіршення відносин із країнами СНД та іншими країнами;
- економічні недоліки: втрата конкурентоспроможності певних галузей, складність переходу на європейський рівень цін;
- соціальні недоліки: ускладнення візового режиму зі східними сусідами;
- культурні (ідеологічні) недоліки: розмивання національної самобутності України.

Процес економічних перетворень за роки євроінтеграції України можна простежити по дослідженнях багатьох міжнародних організацій, що визначають рівень інноваційності країн.

У 2017 р. американська медіакомпанія Bloomberg склала список найбільш інноваційних країн [8]. Групою експертів вивчалось 200 країн та автономних областей. Інноваційний рівень кожної країни оцінювався за сімома факторами: інтенсивністю досліджень та експериментів, науково-дослідницькою діяльністю у відсотках до ВВП, високою технічною щільністю, концентрацією дослідників, виробничою

спроможністю, високою ефективністю та патентною активністю.

У рейтингу найбільш інноваційних економік світу Global Innovation Index (GII) за версією Bloomberg у 2015 р. Україна перемістилася на 33-є місце з 49-го у 2014 р., у 2016 р. була на 41-му місці із загальним показником 56,77 пункти. За рік Україна поступилася чотирма позиціями, зайняв 46-е місце та виявилася гіршою за економічною продуктивністю і потрапила у трійку аутсайдерів за прибутковістю промисловості. Три роки поспіль наша країна втрачає місця в рейтингу, що вказує на відсутність значних інноваційних зрушень, а з 2015 р. – навіть погіршення факторних значень оцінки.

Першими в рейтингу найбільш інноваційних економік є Південна Корея, Швеція, Сінгапур. У перелік перших десяти країн також потрапили Німеччина, Швейцарія, Японія, Фінляндія, Данія, Франція та Ізраїль.

Індекс глобальних інновацій (GII), визначений Корнельським університетом, Міжнародною школою бізнесу (INSEAD) та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (BOIB – агентство Організації Об'єднаних Націй), має на меті зафіксувати багатовимірні аспекти інновацій та надати інструменти, які можуть допомогти в розробленні політики, яка сприятиме економічному розвитку та посиленню інноваційного середовища на місцях, буде спрямована на сприяння підйому обсягів виробництва, підвищення продуктивності праці та збільшення кількості робочих місць [9]. GIІ допомагає створити середовище, в якому інноваційні чинники постійно оцінюються. Він забезпечує ключовий інструмент та багату базу детальних показників для економік, яка в 2017 р. охоплює 127 країн, що становить 92,5% населення світу та 97,6% світового ВВП. Рейтинг найбільш інноваційних країн світу за роками представлений у табл. 1.

З десяти країн, що в 2017 р. за версією Bloomberg є найбільш інноваційними, у цьому рейтингу GIІ залишаються лише Швейцарія, Швеція, Фінляндія, Сінгапур і Данія. Південна Корея посідає 11-е місце, Ізраїль – 14-е, Німеччина – 15-е, Франція – 20-е, Японія – 22-е. Щодо України, то рівень інноваційності з 2013 р. піднявся з 71-ї позиції до 50-ї у 2017 р., що вказує на поліпшення чинників інноваційного простору.

Визнаючи ключову роль інновацій як рушійного фактора економічного зростання і процвітання та необхідність широкого горизонтального бачення інновацій, що застосовується до розвинутих еко-



Рейтинг найбільш інноваційних економік світу

Країна	Рейтинг за роками				
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Швейцарія	1	1	1	1	1
Швеція	2	3	3	2	2
Великобританія	3	2	2	3	5
Нідерланди	4	5	4	9	3
США	5	6	5	4	4
Фінляндія	6	4	6	5	8
Гонконг	7	10	11	14	16
Сінгапур	8	7	7	6	7
Данія	9	8	10	8	6
Ірландія	10	11	8	7	10
Люксембург	12	9	9	12	12
Ізраїль	14	15	22	21	17
Німеччина	15	13	12	10	9
Південна Корея	18	16	14	11	11
Японія	22	21	19	16	14
Франція	20	22	21	18	15
Україна	71	63	64	56	50

номік та тих, що розвиваються, GII включає показники, які виходять за рамки традиційних заходів інновацій, таких як рівень досліджень і розвиток. Основою GII є рейтинг інноваційних можливостей та результатів світових економік.

Узагальнення світового досвіду щодо розвитку країн із високим рівнем інноваційності та адаптація його до умов нашої економіки має стати невід'ємною частиною інноваційної стратегії України. Слід відзначити, що в багатьох країнах найбільше застосовуються різноманітні методи державного стимулювання інноваційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, а саме: державні програми фінансової та технічної підтримки, пряме фінансування, надання позик, цільові дотації на науково-дослідні розробки, створення фондів упровадження інновацій, зниження державного мита для індивідуальних винаходів і надання їм податкових пільг, відстрочка сплати мита або звільнення від них, якщо винахід стосується економії енергії, безоплатні послуги патентних повірених за заявками індивідуальних винахідників, полегшення оподаткування для підприємств, що діють в інноваційній сфері, пільгове оподаткування університетів і науково-дослідних інститутів, законодавче забезпечення захисту інтелектуальної власності та авторських прав, державні програми зі зниження ризиків та відшкодування ризикових збитків, створення широкої мережі фондів венчурного капіталу для реалізації інноваційних проектів, створення мережі наукових парків, бізнес-інкубаторів та зон

технологічного розвитку, створення потужних державних організацій (корпорацій, агентств), що забезпечують усебічну науково-технічну, фінансову та виробничу підтримку інноваційних структур, інформаційно-пошукові спеціалізовані сайти з прогресивних технологій та інноваційних розробок, що дають змогу зацікавленим підприємствам швидко знайти необхідні технічні рішення та можливих партнерів [10].

Окрім того, у багатьох країнах одним із найважливіших фінансових інструментів підтримки інноваційних структур є державні контракти від різних установ на проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт.

Для успішного вирішення євроінтеграційних завдань постає необхідність розбудови української науки. Колегією Міністерства освіти і науки схвалено проект Дорожньої карти інтеграції України до Європейського дослідницького простору (ERA-UA) [11]. Пріоритетами для євроінтеграції української науки є розвиток:

- ефективних національних дослідницьких систем;
- оптимальної транснаціональної кооперації та конкуренції;
- відкритого ринку праці;
- гендерної рівності в дослідженнях;
- оптимального обміну та трансферу наукових знань;
- міжнародної кооперації.

Європейський досвід привнесе нові можливості для розвитку науково-технологічного по-

тенціалу, зміцнить національну наукову базу, поступово наблизившись до політики і права ЄС у сфері науки і технологій.

Базою для розвитку економіки країни слугують капітальні інвестиції. Вони сприяють удосконаленню структури суспільного виробництва, підтримці збалансованості в економіці, створюють необхідну сировинну базу для розвитку всіх галузей національного господарства.

Обсяг капітальних інвестицій в економіку України за роки євроінтеграції збільшився більше ніж удвічі (табл. 2). За видами економічної діяльності найбільше зростання спостерігається у сфері охорони здоров'я та наданні соціальної допомоги – 5,5 рази, освіти – 4,3, сільського господарства – 3,4, професійної, наукової та технічної діяльності – 2,7 рази [12]. Таке зростання створює базу для майбутнього росту всіх складників валового внутрішнього продукту: експорту та внутрішнього споживання. За рахунок інвестицій відбувається розширення виробництва; нарощування експорту; створення нових робочих місць; розвиток охорони здоров'я, освіти, культури; забезпечення населення необхідним житловим фондом; робота з охорони навколишнього середовища і, відповідно, зростання добробуту українців.

Найбільша частка капітальних інвестицій виділяється із власних коштів підприємств та організацій (67,5–70,5% до загального обсягу), найменша – з коштів вітчизняних інвестиційних компаній (з 0,4 до 1,0% у 2014–2017 рр.) [13].

Зміни обсягу капітальних інвестицій за іншими джерелами фінансування спостерігаються на рис. 1. Значне збільшення капітальних вкладень відбувається за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів.

Та не завжди збільшення обсягів інвестицій може прискорити зростання економіки та поліпшити якість життя громадян. Зміна підходів до розпорядження інвестиційним ресурсом допоможе країні збільшити обсяги та якість інфраструктури в умовах обмежених фінансових ресурсів і стимулюватиме залучення приватного сектору до розбудови держави.

Однією з найважливіших галузей господарського комплексу держави є агропромислова. Ознакою прогресивних змін у сільському господарстві є збільшення експорту аграрної продукції. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України [14], вітчизняне сільське господарство забезпечує понад 38% експортного потенціалу держави. Так, у 2015 р. він становив 11,1 млрд. дол. США, у 2016 р. – 15,5, у 2017 р. – 17,9 млрд. дол. США.

За підсумками 2017 р. експорт аграрних та харчових продуктів до європейських країн зріс на 37,1% та становив 5,8 млрд. дол. США. Найбільш активними торговельними партнерами серед країн ЄС є Нідерланди з часткою 18%, Іспанія – 14,3%, Польща – 13,2%, Італія – 12,0% та Німеччина – 10,5%.

Більше третини експорту сільськогосподарської продукції України становлять зернові культури – 36,2%, що визначає виробництво зерна як стратегічно важливий напрям інноваційної розбудови аграрного сектору (рис. 2).

Більше 65% світового виробництва зерна пшениці припадає на 10 країн: Китай – 7,7% світового обсягу зерна, Індія – 11,8%, Росія – 8,3%, США – 7,6%, Канада – 4,2%, Франція – 4,0%, Україна – 3,7%, Пакистан – 3,6%, Німеччина – 3,4%, Австралія – 3,3% [15]. Серед країн ЄС Франція, Україна та Німеччина виступають визначними виробниками пшениці (табл. 3).

Таблиця 2

## Капітальні інвестиції в економіку України, млн. грн.

Види економічної діяльності	Роки	2014	2015	2016	2017
Усього інвестицій		219419,9	273116,4	359216,1	448461,5
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство		18795,7	30154,7	50484,0	64243,3
Промисловість		86242,0	87656,0	117753,6	143300,0
Будівництво		36056,7	43463,7	44444,0	52176,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність		15498,2	18704,0	25107,8	37943,5
Інформація та телекомунікації		8175,1	22975,0	15651,2	18395,2
Професійна, наукова та технічна діяльність		2921,5	4065,2	6579,4	7965,3
Освіта		820,9	1540,1	2257,3	3492,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги		1223,9	2367,2	4479,0	6708,3

## Держава та регіони

Ключовими експортерами пшениці є Канада, США, Австралія, Франція і Росія, основними імпортерами – Єгипет, Індонезія, Алжир, Бразилія, Японія.

Зростання обсягів виробництва та експорту української аграрної продукції є ознакою успішної переорієнтації виробників на закордонні ринки через гармонізацію стандартів з ЄС.

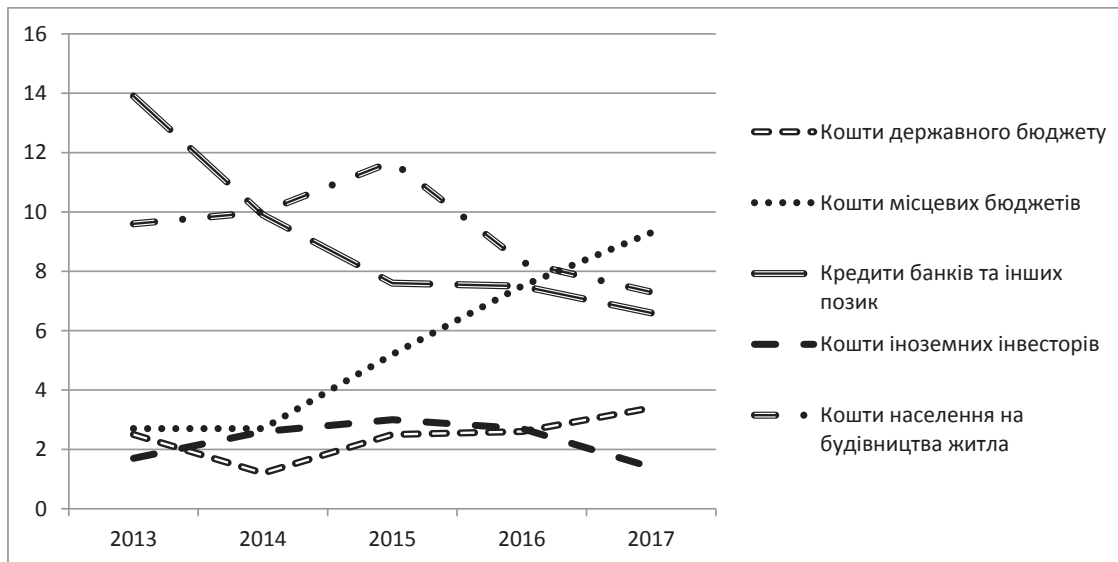


Рис. 1. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування

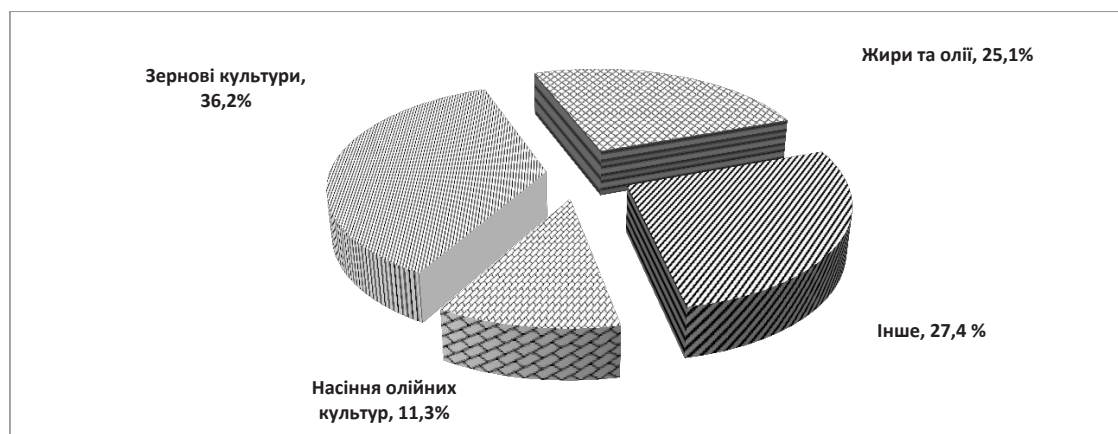


Рис. 2. Структура аграрного експорту України в 2017 р.

Таблиця 3

### Виробництво зерна пшениці у світі

№ з/п	Країна	Вироблено зерна (млн. т) за роками				
		2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
1	Китай	121,0	121,9	126,2	130,2	131,7
2	Індія	94,9	93,5	95,9	86,5	93,5
3	Росія	37,7	52,1	59,7	61,8	73,3
4	США	61,7	58,1	55,1	55,8	62,9
5	Канада	27,2	37,5	29,4	27,6	30,5
6	<b>Франція</b>	<b>37,9</b>	<b>37,8</b>	<b>38,7</b>	<b>42,8</b>	<b>29,5</b>
7	<b>Україна</b>	<b>15,7</b>	<b>22,8</b>	<b>24,1</b>	<b>26,5</b>	<b>26,1</b>
8	Пакистан	23,5	24,2	26,0	25,1	26,0
9	<b>Німеччина</b>	<b>22,4</b>	<b>25,0</b>	<b>27,7</b>	<b>26,5</b>	<b>24,5</b>
10	Австралія	29,9	22,9	25,3	23,7	22,3

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проаналізувавши вплив євроінтеграційних процесів на зрушення в економіці України, слід відзначити активізацію інноваційної діяльності українських товаровиробників та збільшення обсягу капітальних інвестицій. Розширення міжнародного ринку сільськогосподарської продукції прискорить розроблення та реалізацію нової аграрної політики. Поглиблення співпраці з ЄС надасть нові стимули для розбудови всіх галузей економіки, однак інтеграція не повинна заважати розвитку національних інтересів України та перешкоджати всебічному розвитку держави.

#### Бібліографічний список:

1. Віннік В.В. Участь України в європейських інтеграційних процесах: тенденції та перспективи. Ефективна економіка. 2012. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1164>.
2. Гальчинський А.С. Нові можливості євроінтеграційної стратегії України. Політика і час. 2003. № 8.
3. Гайдуцький П. Україна – ЄС: проблема інтеграції. URL: [https://dt.ua/international/ukrayina-yes-problemi-integraciyi-\\_.html](https://dt.ua/international/ukrayina-yes-problemi-integraciyi-_.html).
4. Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізації: колективна наукова монографія / За ред. Я.В. Белінської. К.: Національна академія управління, 2008. 212 с.
5. Євроекономічна інтеграція: навч. посіб. / Л.І. Михайлова, Н.В. Волченко, Т.О. Зінчук, С.М. Кваша. К.: Центр учбової літератури, 2013. 136 с.
6. Павловська Л.Д., Яценко О.М. Євроінтеграційний вектор розвитку аграрного сектора економіки: монографія. Житомир: ЖНАЕУ, 2009. 324 с.
7. Юрчик І.Б., Урбанович В.А. Проблеми інтеграції України у світове співтовариство. Науковий огляд. 2016. № 3 (24). URL: <http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/823>.
8. Bloomberg опублікувала результати рейтинга Innovation Index. URL: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/bloomberg-opublikovala-rezultaty-rejtinga-innovation-index-338352/>.
9. The Global Innovation Index. Analysis. Explore the interactive database of the GII 2017 indicators. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>.
10. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий / Кировский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства. URL: <http://kfpp.ru/analytics/material/innovation.php>.
11. Сайт Міністерства науки і освіти України. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/viznacheno-6-prioritetiv-integraciyi-ukrayinskoyi-nauki-v-yevropu-kolegiya-mon-zatverdila-proektdorozhnoyi-karti>.
12. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010–2017 роки. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
13. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
14. Трофімцева О. Український аграрний експорт до країн ЄС зріс більш ніж на 37% в 2017 році: за даними прес-служби Мінагрополітики. URL: <http://www.minagro.gov.ua/node/25274>.
15. Продовольча і сільськогосподарська Організація Об'єднаних Націй. URL: <http://www.fao.org/statistics/ru>.

#### References:

1. Vinnik V. V., (2012), Uchastj Ukrajiny v jevropejsjkykh integracijnykh procesakh: tendenciji ta perspektyvy, Efektyvna ekonomika, rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1164>
2. Hal'chyns'kyj A.S., (2003), Novi mozhlyvosti yevrointehratsiynoyi stratehiyi Ukrayiny, Polityka i chas.
3. Hayduts'kyj P., (2013), Ukraina – YES: problema intehratsiyi, rezhym dostupu: [https://dt.ua/international/ukrayina-yes-problemi-integraciyi-\\_.html](https://dt.ua/international/ukrayina-yes-problemi-integraciyi-_.html)
4. Kolektyvna naukova monohrafiya, (2008), Finansovo-ekonomichnyy rozvytok Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiy, Natsional'na akademiya upravlinnya, Kyiv, Ukrayina.
5. Mykhalova L.I., (2013), Yevroekonomichna intehratsiya: navchal'nyy posibnyk, Tsentr uchbovoyi literatury, Kyiv, Ukrayina.
6. Pavlovs'ka L. D., (2009), Yevrointehratsiynyy vektor rozvytku ahrarnoho sektora ekonomiky: monohrafiya, ZHNAEU, Zhytomyr, Ukrayina.
7. Yurchyk I.B., (2016), Problemy intehratsiyi Ukrayiny u svitove spivtovarystvo, Naukovyy ohlyad, № 3 (24), rezhym dostupu: <http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/823>
8. Bloomberg opublikovala rezul'taty reytynha Innovation Index, (2018), rezhym dostupu: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/bloomberg-opublikovala-rezultaty-rejtinga-innovation-index-338352/>
9. The Global Innovation Index. Analysis. Explore the interactive database of the GII 2017 indicators, (2017), rezhym dostupu: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>
10. Zarubezhnyy opyt hosudarstvennoy podderzhky ynnovatsyonnykh malykh y srednykh predpriyaty, (2016), Kyrovskyy oblastnoy fond podderzhky maloho y sredneho predprynymatel'stva, rezhym dostupu: <http://kfpp.ru/analytics/material/innovation.php>

11. Sayt Ministerstva nauky i osvity Ukrainy, (2018), Vyznachenno 6 prioritytetiv intehratsiyi ukrayins'koyi nauky v Yevropu, rezhym dostupu: <https://mon.gov.ua/ua/news/vyznachenno-6-prioritytetiv-integratsiyi-ukrayinskoyi-nauki-v-yevropu-kolegiya-mon-zatverdila-proekt-dorozhnoyi-karti>
12. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, (2018), Kapital'ni investytsiyi za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti za 2010-2017 roky, rezhym dostupu: <http://ukrstat.gov.ua>
13. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, (2018), Kapital'ni investytsiyi za dzherelamy finansuvannya, rezhym dostupu: <http://ukrstat.gov.ua>
14. Trofimtseva O., (2018), Ukrainy's'kyy ahraryy eksport do krayin YES zris bil'sh nizh na 37% v 2017 rotsi: za danymy pres-sluzhby Minahropolityky, rezhym dostupu: <http://www.minagro.gov.ua/node/25274>
15. Prodovol'cha i sil's'kohospodars'ka orhanizatsiya Ob'yednanykh Natsiy, (2018), rezhym dostupu: <http://www.fao.org/statistics/ru>

**Udovychenko S.M.**

Candidate of Economic Sciences, Senior Research Scientist,  
Donetsk State Agricultural Experimental Station of NAAS

**Makhsma M.B.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Kyiv National Economic University  
named after Vadym Hetman

## INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

Signing of the Association Agreement between the European Union (EU) and Ukraine has become an impetus for the intensification of integration processes, which will promote modernization of the economy, increase of volumes of foreign investments, increase of competitiveness of domestic goods and services, adaptation of standards and regulations to the norms of the European Union. The agricultural sector, as an integral part of the economic complex of the state, will have an appropriate vector of development, which will open new opportunities for its development.

The purpose of the study is to analyse the effectiveness of reforming the economy of Ukraine and to highlight innovative developments in the context of modern integration challenges.

The Association Agreement will have a significant impact on the national economy and will touch all spheres, but along with the benefits, one should expect negative changes.

The generalization of world experience of developing countries with a high level of innovation and its adaptation to the conditions of our economy should become an integral part of Ukraine's innovation strategy.

European experience will bring new opportunities for the development of scientific and technological potential and strengthen the national scientific base, gradually closer to EU policy and law in the sphere of science and technology.

Capital investment is the basis for the development of the country's economy. The largest share of capital investment is allocated from own funds of enterprises and organizations, and the smallest – from the funds of domestic investment companies. A significant increase in capital investments takes place at the expense of state and local budgets.

The growth of volumes of production and export of Ukrainian agrarian products is a sign of a successful reorientation of producers to foreign markets through the harmonization of standards with the EU.

An analysis of the influence of European integration processes on shifts in the Ukrainian economy has shown the activation of innovation activity of Ukrainian producers and increase of the volume of capital investments. The expansion of the international agricultural market will accelerate the development and implementation of a new agricultural policy. Deepening cooperation with the EU will give new impetus to the development of all sectors of the economy, but integration should not interfere with the development of Ukraine's national interests and impede the full development of the state.



# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК [658:005.332.4:005.331]:331.108.2

**Лысевич С.Г.**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры предпринимательства и торговли  
Донецкого национального университета  
имени Михаила Туган-Барановского

## МЕСТО И РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В ХОЗЯЙСТВЕННОМ МЕХАНИЗМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В статье рассмотрена сущность корпоративной культуры и хозяйственного механизма предприятия. Отмечено, что и хозяйственный механизм, и корпоративная культура направлены на повышение конкурентоспособности и эффективности предприятия. Исследовано влияние корпоративной культуры на составляющие хозяйственного механизма.*

**Ключевые слова:** корпоративная культура, хозяйственный механизм, отношения собственности, экономический механизм, административный механизм.

*У статті розглянуто сутність корпоративної культури і господарського механізму підприємства. Відзначено, що і господарський механізм, і корпоративна культура спрямовані на підвищення конкурентоспроможності та ефективності підприємства. Досліджено вплив корпоративної культури на складники господарського механізму.*

**Ключові слова:** корпоративна культура, господарський механізм, відносини власності, економічний механізм, адміністративний механізм.

*The article considers the essence of corporate culture and economic mechanism of the enterprise. It is determined that both the economic mechanism and corporate culture are aimed at improving the competitiveness and efficiency of the enterprise. The influence of corporate culture on components of the economic mechanism is studied.*

**Keywords:** corporate culture, economic mechanism, property relations, economic mechanism, administrative mechanism.

**Постановка проблемы** в общем виде и ее связь с важными научными или практическими заданиями. Хозяйственный механизм предприятия представляет собой систему основных форм, методов и рычагов использования экономических законов, реализации собственности, всестороннего развития человека, согласование его интересов с интересами коллектива и общества [1, с. 572]. Главной целью хозяйственного механизма является повышение конкурентоспособности и эффективности предприятия. Этой же цели служит и корпоративная культура. Однако оценка места и роли корпоративной культуры в хозяйственном механизме исследована недостаточно, что и вызывает необходимость проведения такой оценки.

**Анализ последних исследований и публикаций**, в которых положено начало решению данной проблемы и на которые опирается автор. О.В. Тарасова и С.С. Маринова рассматривают корпоративную культуру как систему материальных и духовных ценностей. Эти ценности взаимодействуют между собой и проявляются в индивидуальности предприятия, во взаимоотношении между персоналом и с внешней средой [2, с. 29]. С их точки зрения, корпоративная культура представляет собой систему ценностей, которые разделяются коллективом [2, с. 31].

О. Апостолук отмечает, что в вопросах повышения конкурентоспособности предприятий часто акцент делают на экономических факторах, недооценивая при этом человеческий фактор, который проявляется в корпоратив-

ной культуре [3, с. 69]. С ее точки зрения, корпоративная культура отражается на социально-психологическом климате коллектива, что определенным образом влияет на результаты хозяйственной деятельности предприятия. При формировании корпоративной культуры необходимо учитывать особенности национального менталитета [3, с. 70]. Как показывает практика, использование зарубежных норм и ценностей нередко отрицательно сказывается на показателях работы предприятия.

О. Апостолук отмечает, что корпоративная культура оказывает влияние на репутацию предприятия, конкурентоспособность, инновационное развитие, качество продукции, уровень обслуживания [3, с. 71].

О.И. Синицкая рассматривает особенности корпоративной культуры на зарубежных и отечественных предприятиях. Результаты ее исследования показали, что те зарубежные предприятия, где есть сформированная корпоративная культура, показывают значительно более высокие экономические показатели [4, с. 232].

И. Химич отмечает, что корпоративная культура положительно влияет на финансовую стабильность предприятия [5, с. 151].

Исследование сущности и роли корпоративной культуры свидетельствует, что корпоративная культура оказывает значительное влияние на все стороны деятельности предприятия, поэтому эта экономическая категория является важной в усовершенствовании хозяйственного механизма.

А.А. Чухно отмечает, что путем изменения и усовершенствования хозяйственного механизма можно решать различные социально-экономические проблемы и обеспечить повышение эффективности хозяйствования, поэтому не случайно хозяйственный механизм является одной из ведущих тем в экономической теории [6, с. 60].

М.П. Горин считает, что хозяйственный механизм должен включать организационно-правовые, экономические и социальные аспекты [7, с. 59]. При этом автор отмечает, что структуру хозяйственного механизма необходимо ориентировать на рыночные условия хозяйствования, чтобы он отвечал целям развития производства. Современный хозяйственный механизм предприятий должен обеспечить действенные стимулы для его развития, стимулировать предприятие работать на потребителя, внедрять инновации, снижать затраты и пр. [7, с. 61].

А.Г. Данькевич отмечает, что хозяйственный механизм является сложной системой. Этой системе присущи неустойчивые внутренние и внешние связи. Центральным элементом хозяйственного механизма является экономический механизм. Именно экономический механизм воздействует через экономические интересы и включает методы, рычаги, нормативы, показатели, с помощью которых реализуются экономические законы. Хозяйственный механизм влияет на конкурентоспособность предприятия, эффективность его функционирования и развитие предприятия [8, с. 169].

Н.А. Миронова рассматривает хозяйственный механизм предприятия как систему экономических отношений внутренних элементов предприятия с рыночной средой [9, с. 5]. Так как предприятие является сложной системой, оно имеет внутреннюю среду, включающую совокупность техники, технологии, кадров, которые образуют определенную структуру [9, с. 9]. Н.А. Миронова отмечает, что хозяйственный механизм зависит от отношений между его структурными элементами [9, с. 10].

Основными направлениями усовершенствования хозяйственного механизма предприятия автор считает: повышение роли маркетинга в планировании деятельности предприятия; освоение инноваций; внедрение эффективных организационных структур; совершенствование кадрового потенциала; повышение социальной защищенности работников; повышение уровня корпоративной культуры [9, с. 11].

О.А. Бельченко и А.В. Саяпин отмечают, что с помощью хозяйственного механизма предприятие воздействует на развитие производительных сил и эффективность их использования. Через хозяйственный механизм осуществляется реализация экономических интересов, которые могут иметь такие формы: получение и увеличение доходов; повышение квалификации и образования, рост производства, улучшение качества продукции, усовершенствование организационной структуры, укрепление материально-технической базы и др. [10, с. 31–31].

Н.В. Зось-Киор и Е.В. Рудыка считают, что современный хозяйственный механизм рыночного типа практически не исследован, так как он зависит от многих факторов, в первую очередь от внешней среды. Проблемы хозяйственного механизма предприятий авторы видят в недостаточном совершенстве, гармоничности и согласованности его отдельных составляющих,

что снижает общую результативность субъектов хозяйствования [11, с. 37].

С их точки зрения, основными направлениями усовершенствования хозяйственного механизма предприятий являются: формирование эффективной высокотехнологической структуры производства; стимулирование экономического роста; социальная защита работающего персонала и др. [11, с. 43].

Таким образом, как свидетельствуют исследования ученых, хозяйственный механизм предприятия оказывает всестороннее влияние на результаты его деятельности. Одним из вариантов повышения его эффективности является формирование и развитие корпоративной культуры.

Анализ приведенных работ показывает, что ученые рассматривают и хозяйственный механизм, и корпоративную культуру как средство повышения конкурентоспособности предприятия. Однако в данных работах не исследованы место и роль корпоративной культуры в хозяйственном механизме предприятия.

Формулирование целей статьи (**постановка задания**). Целью статьи является исследование влияния корпоративной культуры на повышение эффективности хозяйственного механизма предприятия.

**Изложение основного материала** с полным обоснованием полученных научных результатов. В работе [12, с. 198] хозяйственный механизм предприятия предложено рассматривать как совокупность экономического (внутреннего и внешнего), административного, нормативно-правового и социально-психологического механизмов.

Экономический механизм (внешний) регулирует деятельность предприятия в сфере обращения. Через этот механизм осуществляется реализация продукции, исследование рынка, устанавливаются взаимоотношения с другими субъектами хозяйствования. Именно корпоративная культура предприятия оказывает весомое влияние на эти отношения, формируя при этом имидж предприятия, его репутацию. Это связано с тем, что важнейшей характеристикой корпоративной культуры является культура труда, отношение к своим обязанностям, что непосредственно проявляется во взаимоотношениях с представителями других организаций и учреждений. Учитывая это, к работе во внешних отношениях необходимо привлекать сотрудников с высокой корпоративной культурой.

Экономический (внутренний), административный, нормативно-правовой и социально-психологический механизмы составляют внутренний хозяйственный механизм предприятия.

Ведущим во внутреннем хозяйственном механизме предприятия является экономический механизм, который через экономические интересы персонала направляет деятельность всего коллектива на реализацию целей, сформированных в стратегии, регулирует отношения между менеджментом предприятия и структурными подразделениями, а также отношения между самими структурными подразделениями. Влияние корпоративной культуры на внутренний экономический механизм предприятия проявляется в распределении прибыли, в привлечении персонала к управлению предприятием, в усовершенствовании отношений собственности, в учете вклада каждого в результат деятельности предприятия. Для повышения эффективности внутреннего экономического механизма необходимо постоянно информировать коллектив о планах предприятия, о его стратегии, о результатах деятельности. Такой подход позволит создать в коллективе доверие к администрации, что будет способствовать стабилизации социальной ситуации на предприятии.

Административный механизм состоит из административных методов воздействия: приказов, распоряжений, инструкций, положений. Основным результатом этого механизма является сформированная организационная структура управления, включающая производственную структуру и структуру аппарата управления. Корпоративная культура этого механизма проявляется в установлении тесного сотрудничества между администрацией и работающим персоналом, в продвижении по службе хорошо зарекомендовавших себя сотрудников с учетом мнения коллектива, в гласном распределении материальных благ.

Нормативно-правовой механизм представляет собой совокупность норм, правил по охране труда, защите окружающей среды, должностные инструкции, стандарты предприятия. Влияние корпоративной культуры проявляется в своевременном усовершенствовании этих документов для улучшения социального положения трудящихся.

Социально-психологический механизм представляет собой методы воздействия на людей нематериальных поощрений, формиро-

вание здоровой психологической атмосферы. Влияние корпоративной культуры на этот механизм осуществляется путем установления благоприятного отношения к молодому персоналу, к старшему поколению, формирования между ними преемственности, а также использование различных форм поощрений.

**Выводы из этого исследования** и перспективы дальнейших исследований в этом направлении. Такой подход к оценке места и роли корпоративной культуры в хозяйственном механизме предприятия позволяет учитывать влияние корпоративной культуры на все составные элементы хозяйственного механизма, что будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятия и его эффективности.

### Бібліографічний список:

1. Мочерний С.В., Мочерна Я.С. Політична економія: навч. посіб. К.: Знання, 2007. 684 с.
2. Тарасова О.В., Марінова С.С. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства. Економіка харчової промисловості. 2013. № 3 (19). С. 28–32.
3. Апостолук О. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства в підвищенні його конкурентоспроможності. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Економіка та управління підприємствами. 2016. № 2. С. 68–73.
4. Синицька О.І. Корпоративна культура: зарубіжний та вітчизняний досвід. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 12 (139). С. 229–234.
5. Химич І. Корпоративна культура – чинник фінансової стабільності підприємств у сучасних економічних умовах. Галицький економічний вісник. 2012. № 4 (37). С. 147–156.
6. Чухно А.А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі. Економіка України. 2007. № 3 (544). С. 60–67.
7. Горин М.П. Механізми розвитку промислового виробництва регіону. Регіональна економіка. 2009. № 1. С. 59–66.
8. Данькевич О.Г. Механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Наукові праці НУХТ. 2012. № 44. С. 166–173.
9. Миронова Н.А. Хозяйственный механизм в управлении экономическим развитием предприятия. Человек. Общество. Инклюзия. 2015. – № 4 (24). С. 99–107.
10. Бельченко О.А., Саяпин А.В. Хозяйственный механизм реализации экономических интересов субъектов экономики как фактор эффективного развития производства. Социально-экономические явления и процессы. № 12 (34). С. 31–34.
11. Зось-Киор Н.В., Рудыка Е.В. Формирование адаптационного хозяйственного механизма агроформирований в трансформационной экономике. Современная экономическая мысль. 2013. № 1. С. 37–43.
12. Лысевич С.Г. Формирование структуры хозяйственного механизма с учетом сферы производства и обращения. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2014. Вип. 2 (9). С. 196–201.

### References:

1. Mochernyi, S. V., Mocherna, Ya. S. (2007) Political economy. Kyiv: Znannia.
2. Tarasova, O. V., Marinova, S. S. (2013) 'Corporate culture as a tool of effective management of enterprise', Economy of food industry, pp. 28–32.
3. Apostolyuk, O. (2016) 'Corporate culture as a tool of effective management of enterprise used for increasing its competitiveness', Economic chronicle of East European University named after Lesya Ukrainka, pp. 68–73.
4. Synytska, O. I. (2012) 'Corporate culture: foreign and domestic experience', Market relations establishing in Ukraine, pp. 229–234.
5. Khymych, I. (2012) 'Corporate culture – an aspect of financial stability of enterprises in modern economic conditions', Halutsky economic visnyk, pp. 147–156.
6. Chukhno, A. A. (2007) 'Management mechanism and the ways of its improvement at present stage', Ukraine's Economy, pp. 60–67.
7. Horin, M. P. (2009) 'Development mechanisms of region's industrial production', Regional Economy, pp. 59–66.
8. Dankevych, O. H. (2012) 'Mechanism of competitiveness provision to an enterprise', Naukovi Pratsi NUKHT, pp. 166–173.
9. Myronova, N. A. (2015). 'Management mechanism in enterprise's economic development administration', Chelovek. Obshchestvo. Inklyuzia, pp. 99–107.
10. Belchenko, O. A., Sayapin, A. V. 'Economic mechanism of business entities' economic interests implementation as a factor of effective development of production', Social and economic phenomena and processes, pp. 31–34.
11. Zos-Kior, N.V., Rudyka, Ye. V. (2013) 'Formation of adaptive economic mechanism of agricultural companies in transformational economy', Modern economic thought, pp. 37–43.
12. Lysevich, S. G. (2014) 'Formation of management mechanism structure considering production and turnover', Proceedings: Poltava State Agrarian Academy, pp. 196–201.



**Lysevich S.G.**

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer  
at Department of Entrepreneurship and Trade,  
Donetsk National University of Economics and Trade  
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

## **THE PLACE AND ROLE OF CORPORATE CULTURE IN THE ECONOMIC MECHANISM OF THE ENTERPRISE**

In modern conditions of management, the most important task of each enterprise is to increase its competitiveness. One of the solutions to this problem is the improvement of the economic mechanism, which is a system of basic forms, methods, and levers for the use of economic laws, the realization of property, the all-round development of man, the coordination of his interests with the interests of the collective and society. Scientists recommend various ways to improve the economic mechanism: increasing the role of marketing in the planning of the enterprise activity; development of innovations; implementation of effective organizational structures; improvement of human resources; increase of social security of employees; formation of an effective high-tech structure of production, etc. One of the options for solving this issue is the use of a corporate culture for the comprehensive improvement of the economic mechanism. The economic mechanism of the enterprise includes external and internal economic mechanisms, as well as administrative, regulatory, and socio-psychological ones. Corporate culture is a value system formed in the enterprise, which in turn affects the reputation of the enterprise, its competitiveness, innovative development, product quality, service level, etc. Corporate culture also has an impact on the entire economic mechanism of the enterprise. In the external economic mechanism, this manifests itself in enhancing the image of the enterprise, its reputation, and increasing confidence as a reliable partner, organizing production in accordance with the market needs. In the internal economic mechanism, corporate culture influences the formation of property relations, the participation of personnel in profits, attracting it to the management of the enterprise, shaping the strategy. Under the influence of the corporate culture, the administrative mechanism improves its efficiency through the formation of an appropriate organizational structure of management, through the creation of trust between the administration and the personnel of the enterprise, through the communication of plans, performance results, and development strategy to the personnel. The regulatory mechanism improves in the direction of constant changes in regulations, instructions, job duties with a view to meeting current requirements. Corporate culture is aimed at protecting the social status of working staff. The socio-psychological mechanism changes in the direction of the formation of a favourable psychological atmosphere, which manifests itself in giving attention to both the young and the older generation, thus achieving continuity in the corporate culture. The comprehensive improvement of the economic mechanism makes it possible to increase the competitiveness and efficiency of the enterprise.



**Михайленко О.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Національного університету харчових технологій

**Муравська І.О.**

магістрант  
Національного університету харчових технологій

## УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

*Визначено сутність таких понять, як «конкуренція», «конкурентоспроможність» та «управління конкурентоспроможністю підприємства». Розглянуто чотири рівні конкурентоспроможності і дано їх характеристику. Предметом дослідження вибрано вивчення питань управління конкурентоспроможністю та визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства, запропоновано основні шляхи підвищення його конкурентоспроможності.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, конкуренція, управління конкурентоспроможністю, конкурентні переваги, фактори конкурентоспроможності, сильні й слабкі сторони підприємства.

*Определена сущность таких понятий, как «конкуренция», «конкурентоспособность» и «управление конкурентоспособностью предприятий». Рассмотрены четыре уровня конкурентоспособности предприятий и дана их характеристика. Предметом исследования выбрано изучение вопросов управления конкурентоспособностью и определение путей повышения конкурентоспособности предприятия, предложены основные пути повышения его конкурентоспособности.*

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность, управление конкурентоспособностью, конкурентные преимущества, факторы конкурентоспособности, сильные и слабые стороны предприятия.

*The essence of the concepts of competition, competitiveness and competitiveness of the enterprise is determined. Four levels of competitiveness are considered and their characteristics are given. The subject of the research is the study of competitiveness management issues and determination of ways to increase the competitiveness of the enterprise, the main ways of increasing its competitiveness are proposed.*

**Keywords:** competition, competitiveness, competitiveness management, competitive advantages, factors of competitiveness, strengths and weaknesses of the enterprise.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Підприємства, перебуваючи в постійній конкурентній боротьбі, потребують розкриття впливу конкурентного середовища на конкурентоспроможність, її оцінки з урахуванням змін у цьому середовищі, поліпшення стратегії конкурентної поведінки. Актуальність даного питання зумовлена тим, що сучасна економіка встановлює певні вимоги до підвищення рівня управління конкурентоспроможністю підприємств: своєчасне реагування на зміну господарської ситуації для підтримки стійкого фінансового стану і постійного поліпшення організації діяльності відповідно до коливань кон'юнктури ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Внесок у вирішення проблем конкурентоспроможності зробили безліч вітчизняних та зарубіжних учених, що займалися методичними та теоретичними аспектами дослідження конкурентоспроможності продукції.

Певний внесок у дослідження підвищення конкурентоспроможності зробили такі дослідники, як М. Портер, Р.А. Фатхутдінов, Р.Є. Мансуров, В.Л. Дікань, В.Я. Калюжний, В.І. Баюра, М.В. Маракулін, Д. Кревенс, М. Трейсі Н.Л. Зайцев, О.О. Грібахо, О. Кенічі, О.М. Коваленко, О.В. Станіславик, П.С. Зав'ялов та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми,** котрим присвячується означена стаття. Нині є значна частина теоретичних та практичних завдань щодо конкурентоспроможності, які потребують подальшого наукового пошуку, незважаючи на наявність значної теоретичної бази. Провівши аналіз наукової літератури, можна зробити висновки, що дослідження управління конкурентоспроможністю та стратегій конкурентної поведінки донині не проводилися у необхідному обсязі.

Таким чином, завдання дослідження проблеми управління конкурентоспроможністю підприємства, а також зарубіжного досвіду управління нею є завжди актуальними та стоять перед кожним підприємством у сучасних ринкових умовах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Основна мета дослідження – вивчення питань управління конкурентоспроможністю та визначення способів підвищення конкурентоспроможності підприємства на прикладі ТОВ «Хладік Україна».

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Конкуренція – це одна з найголовніших рис ринкового господарства. Конкуренція надає творчу свободу підприємству, створює умови для реалізації у сфері економіки шляхом створення й розроблення нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

Основа конкурентоспроможної економіки – конкурентоспроможна промисловість, тому головна мета будь-якого підприємства – перемогти в конкурентній боротьбі. Дана перемога не є разовою чи випадковою, а виступає в ролі закономірного підсумку постійних зусиль організації. Чи досягається вона, залежить від рівня конкурентоспроможності фірми, тобто від того, наскільки вона краща порівняно з аналогами – іншими фірмами.

Незважаючи на складні проблеми, що виникають у науковій сфері з вивченням природи процесів конкуренції, це поняття вже давно фігурує у словнику нашої сучасності, як би показуючи, що на нього покладаються чималі надії.

М. Портер визначає конкуренцію як «динамічний процес, мінливий ландшафт, де з'являються нова продукція, товари, послуги, нові шляхи маркетингу, оновлені виробничі процеси і нові ринкові сегменти» [1, с. 114].

Р.А. Фатхутдіновим було запропоновано визначення: «Конкуренція виступає в ролі про-

цесу управління підприємством своїми перевагами для отримання перемоги або досягнення певних цілей у боротьбі зі своїми конкурентами за задоволення потреб» [2, с. 97–99].

Конкуренція – це суперництво старого з новим. Це нові товари, технології, нові типи організації, джерела забезпечення потреб і т. д. На етапі економічного розвитку сьогодення конкуренція, наче рушійна сила, яка змушує виробників постійно шукати нові шляхи підвищення рівня своєї конкурентоспроможності.

На конкурентоспроможність значно впливає соціальне середовище підприємства. Сучасне роз'яснення поняття конкурентоспроможності як багатофакторного процесу відображення конкурентних відносин передбачає найбільш важлива умова його здійснення – це управління конкурентоспроможністю підприємства [3, с. 183–187].

Однак кожна методика має обмеження щодо застосування, тому їх необхідно адаптувати до умов конкретної організації. У сучасній теорії управління виділяють чотири рівні (стадії) конкурентоспроможності [4, с. 52–53].

Кожному із цих рівнів відповідають власні підходи до організації управління й маркетингу. На першому рівні конкурентоспроможності організацій менеджери таких підприємств убачають фактор управління як «внутрішньо нейтральний». Вони гадають, що якщо в їхніх компаніях регулярний менеджмент колись уже був поставлений, то більше на конкурентоспроможність його управління ніяк не вплине.

Свою роль такі менеджери бачать виключно в тому, щоб випускати власну продукцію, не піклуючись про інших конкурентів. Такий підхід може бути успішним для компанії, якщо вона зможе знайти на ринку місце, яке було б вільним від конкуренції. Більшість українських компаній, незважаючи на масштаби бізнесу, знаходиться безпосередньо на цьому рівні конкурентоспроможності.

Характерні риси українських організацій першого рівня конкурентоспроможності прослідковуються у такому:

- у розумінні маркетингу як однієї з функцій управління, яка є більш важливою порівняно з іншими функціями;
- у сліпий прихильності примітивної цінової конкуренції;
- у недостатній увазі до кваліфікації і мотивації працівників, до питань управління персоналом;

– у нерозумінні ролі управління як фактору загалом.

Компанії, які умовно належать до другого рівня конкурентоспроможності, ставлять за мету зробити свої виробничі та управлінські системи «зовні нейтральними». Це означає, що організації повинні повністю відповідати встановленим їхніми основними конкурентами стандартам на конкретному ринку (в галузі або ж регіоні). Вони покладають зусилля відтворити в себе те, що роблять підприємства – лідери ринку: намагаються максимально можливо перейняти технічні методи, технології, способи організації виробництва у провідних компаній галузі, купувати сировину, матеріали й інші виробничі допоміжні виробництва з таких самих джерел, що й їхні провідні конкуренти.

Відмінними рисами компаній, що належать до третього рівня конкурентоспроможності, є такі:

– у таких компаніях у центрі уваги завжди опиняються інтереси споживача, більше уваги приділяється маркетингу, який орієнтований на споживача;

– такі організації насправді стають маркетингоорієнтованими, а на розвиток маркетингу зорієнтовані всі без винятку інші підрозділи організації;

– в українському бізнесі компаній, які дійсно досягли даного рівня конкурентоспроможності, на жаль, лічені одиниці;

– будь-які інновації чи зміни у виробництві продукції (асортименті, якості і т. д.) здійснюються тільки тоді, коли є впевненість щодо схвалення їх кінцевими споживачами.

Компанії, умовно віднесені до четвертого рівня конкурентоспроможності, випереджають конкурентів на багато років. Конкурентоспроможність підприємства пояснює величину й ефективність використання ресурсів підприємства; вона виступає показником відносним. Базою для порівняння визначено аналогічні показники конкурентоспроможності підприємств-конкурентів або еталонних підприємств.

Конкурентоспроможність організації залежить від багатьох факторів, причому в сучасній науковій літературі немає єдиної думки щодо їх складу.

Управління конкурентоспроможністю організації як науковою категорією проявляється шляхом таких внутрішніх взаємозв'язків [8, с. 179–180, 192–193]:

1. Виділення відповідних напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємства

(організація зовнішньої (маркетингової) і внутрішньої (ресурсної) конкурентоспроможності підприємства).

2. Виділення трьох рівнів управління конкурентоспроможністю, таких як стратегічне, тактичне й оперативне. Стратегічне управління впроваджується на рівні вищого керівництва фірми та орієнтується на довготривалі (від трьох і більше років) перспективи розвитку. Метою даного управління конкурентоспроможністю підприємства виступають формування, підтримка та розвиток конкурентної стратегічної переваги.

Конкурентна перевага на підприємстві може бути визнана стратегічною, якщо вона є глобальною, тобто стійкою у часі та привертає постійну увагу зовнішнього оточення підприємства.

Показником тактичного управління виступає сукупність результатів, що характеризують досягнутий рівень у формуванні, підтримці або розвитку стратегічної конкурентної переваги за тактичний період. Тоді під тактичною конкурентною перевагою варто розуміти конкурентну перевагу, що викликає хоча й обмежену, але зростаючу увагу з боку зовнішнього оточення підприємства, яка виграє стійкість у часі і щодо якої у конкурентів відсутні вірогідні можливості її «нейтралізації».

Поточне управління є об'єктом оперативного менеджменту, який безупинно досліджується у процесі вирішення поточних питань забезпечення конкурентоспроможності підприємства (договірна, поточна господарська робота і т. д.).

3. Здійснення кожною зі сфер управління конкурентоспроможністю відповідних функцій – стійкої групи пов'язаних між собою дій суб'єкта управління (постановка та визначення мети, прийняття рішень, планування, організація, регулювання та контроль) виходячи із вибраних видів та методів конкурентної боротьби в рамках розроблених тактик і стратегій.

У розвинених країнах використовуються різноманітні методики оцінки конкурентоспроможності організацій та компаній. Серед таких методик зарубіжних авторів оцінки конкурентоспроможності організації можна навести такі: метод аналізу GAP, LOTS, PIMS, метод вивчення профілю об'єкта, модель аналізу McKinsey 7S, SWOT-аналіз.

На досліджуваному в даній роботі підприємстві була використана методика SWOT-аналізу. Нині SWOT-аналіз виступає одним із найпоши-

реніших видів аналізу стратегічного управління. Він дає змогу виявити і систематизувати сильні та слабкі сторони компанії, а також потенційні можливості й загрози. Цього вдається досягнути за рахунок порівняння як внутрішніх сил, так і слабкостей свого підприємства з можливостями, які дає йому ринок. Виходячи з якості відповідності, робиться висновок про те, в якому напрямі організація має розвивати свій бізнес.

У цілому здійснення SWOT-аналізу зводиться до заповнення своєрідної «матриці SWOT-аналізу», у відповідні ланки якої необхідно внести сильні і слабкі сторони організації, а також ринкові можливості і загрози. Якість аналізу можливо підвищити, залучивши до його проведення менеджерів, що не належать до досліджуваного підприємства.

Аналіз конкурентоспроможності проводився на підприємстві ТОВ «Хладік Україна», яке займається виробництвом морозива та інших заморожених продуктів.

Підприємство «Хладік Україна» працює на ринку з 1998 р. і зарекомендувало себе як стабільне, що динамічно розвивається. Важливою умовою успіху фірми є надійна система моніторингу конкурентів і аналіз їхніх дій. Конкурентами є підприємства, що знаходяться на території України: «Три ведмеді», «Рудь», «Ласунка» та ін. Даних конкурентів обрали у зв'язку з тим, що вони мають співмірні масштаби виробництва, під час випуску товарів використовується схожа сировина, спеціалізуються на однаковому асортименті продукції, дотримуються близького рівня цін на готову продукцію. У результаті дослідження було проведено SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Хладік Україна» та можна зробити наступні висновки:

- підприємство є конкурентоспроможним;
- воно прагне до максимального використання наявних ресурсів і можливостей;
- приймає на роботу кваліфікованих працівників;
- надає гарантію якості товару;
- надає постійним клієнтам знижки;
- організація займає стабільне положення на ринку;
- підприємство має стабільні зв'язки з клієнтами;
- використовує у своїй діяльності гнучку цінову політику;
- має хорошу репутацію у покупців.

Однак у підприємства є й низка слабких сторін:

- обмежена кількість фінансових ресурсів на рекламу;
- нестача трудових ресурсів;
- відсутність широкого аналізу інформації про споживачів;
- потреба в модернізації обладнання;
- слабка мережа розподілу;
- слабка політика просування;
- відсутність служби маркетингу.

Виходячи з проведеного дослідження, можна зробити висновок, що найбільш важливими для клієнтів факторами конкурентоспроможності є: якість продукції, її ціна, терміни виконання договірних зобов'язань, стабільні збутові канали.

ТОВ «Хладік Україна» займає лідируюче положення серед досліджуваних підприємств – конкурентів у своєму сегменті. Але для збереження своїх конкурентних позицій і утримання частки ринку можна запропонувати кілька основних шляхів підвищення його конкурентоспроможності:

- постійно підтримувати високу якість продукції, що випускається, цього можна домогтися за рахунок використання у виробництві якісної сировини і грамотної роботи виробничого персоналу;
- мотивувати клієнтів знижками в періоди найменшого попиту на продукцію (із січня по липень);
- залучати інвестиції на модернізацію бізнесу (обладнання, складування, кадрові та управлінські питання);
- активізувати рекламну діяльність у певні часові періоди (коли вироблена продукція менш затребувана);
- створювати стійкий імідж фірми;
- приймати на роботу висококваліфікованих співробітників;
- упроваджувати нові технології та ноу-хау.

Підприємство може залучати на свій бік клієнтів конкурентів, надаючи їм товари і послуги підвищеної якості за прийнятними цінами; особливе обслуговування тощо. Використовуючи сукупність усіх факторів, підприємство може належати до конкурентоспроможних, домінувати над конкурентами і займати лідируючі позиції у своєму сегменті ринку. Отже, аналіз конкурентоспроможності підприємства дає змогу визначити його сильні та слабкі сторони, допомагає досить вірогідно ідентифікувати можливості і загрози та прийняти найефективніші управлінські рішення.

Сильні та слабкі сторони ТОВ «Хладік Україна» на основі проведеного дослідження наводяться в табл. 1.



## Визначення сильних та слабких сторін ТОВ «Хладік Україна»

Параметри оцінки	Сильні сторони	Слабкі сторони
Організація	– високий рівень кваліфікації провідних співробітників підприємства, які мають навички і досвід роботи в даній сфері діяльності; – чітко сформульована стратегія; – більш гнучка цінова політика; – стабільність під час виконання договорів; – наявність бази даних про клієнтів	– низька зацікавленість пересічних співробітників у розвитку підприємства; – відсутність служби маркетингу; – слабкі позиції в НДДКР; – недостатній власний досвід роботи у сфері реклами виробленої продукції; – відсутність можливості впливати на постачальників сировини і одержувачів готової продукції
Виробництво	– висока якість товарів, що випускаються; – перевірений і надійний постачальник сировини; – менш дорога сировина і матеріали	– моральний і фізичний знос устаткування; – обмежений обсяг сировини, що надходить; – залежність обсягу продукції від сезонності (найбільший попит – із серпня по грудень)
Фінанси	– фінансова стійкість підприємства; – прибутковість бізнесу; – швидкість обороту капіталу; – зниження ціни на продукцію	– обмежена кількість фінансових ресурсів на рекламу; – недоступність фінансів, необхідних для зміни стратегії
Імідж підприємства	– високий рівень обслуговування і гарантія на продукцію, що виробляється; – точні терміни виконання договірних зобов'язань	– відсутність широкого спектра інформаційної реклами, що веде до втрати потенційних клієнтів

Отже, для забезпечення сприятливої і мінімально вразливої для конкурентів позиції підприємству необхідно володіти більш значними порівняно із суперниками конкурентними перевагами і статусом (бути лідером) і т. п.

На думку багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників [9, с. 208–209], поліпшенню конкурентоспроможності в чималому обсязі сприяє соціальний фактор. Цілісність виробництва, прояв ініціативи і творчих можливостей робітників, що реалізують себе на своєму робочому місці, а також поліпшення умов праці й стимулювання через національні, побутові та моральні аспекти – це основна ідея управління конкурентоспроможністю підприємства на базі соціальної функції. Мотивом праці працівників є почуття задоволення від досягнень у процесі господарської діяльності, можливість самореалізації і самовираження працівників і фахівців у процесі виробництва.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи дослідження основних напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства, можна зробити висновок, що вибір стратегії конкурентної поведінки залежить від розмірів, конкретних умов і можливостей підприємства, типу виробництва, асортиментної диференціації. Для розроблення ефективної та реально діючої конкурентної стратегії потрібно комбінувати різні інструменти і методи, які є ко-

рисними для конкретного підприємства і ситуації його зовнішнього оточення.

Основним змістом розвитку економіки в країні, головною ідеєю нашого виходу на світовий рівень повинне стати підвищення рівня конкурентоспроможності української економіки, підприємств, фірм.

**Бібліографічний список:**

1. Портер М. Конкуренція. М.: ИНФРА-М, 2010. 325 с.
2. Фатхутдінов Р.А. Конкурентоспроможність організації в умовах кризи: економіка, маркетинг, менеджмент. М.: Маркетинг, 2012. 892 с.
3. Мансуров Р.Є. Про економічну сутність понять «конкурентоспроможність підприємства» і «управління конкурентоспроможністю підприємства». Маркетинг в Росії і за кордоном. 2014. № 2 (52). С. 91–94.
4. Дікань В.Л., Савчук В.І. Управління конкурентоспроможністю корпорацій в Європі: підручник. К.: Знання, 2004. 207 с.
5. Томпсон-мл. А., Стрікланд Дж. Стратегічний менеджмент, 2000. 104 с.
6. Кревенс Д. Стратегічний маркетинг. М.: Вільямс 2008. 94 с.
7. Голубков Є.П. Маркетингові дослідження: теорія, методологія і практика. 2012. 582 с.
8. Мілов О.В., Мілевський С.В. Комплексна модель вибору конкурентної стратегії підприємства. Економіка розвитку. 2015. № 3 (35). С. 84–90.
9. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством. Харків: Основа, 2007. 620 с.



**References:**

1. Porter M. Competition. M.: INFRA-M, 2010. 325 p.
2. Fatkhuddinov R.A. Competitiveness of the organization in a crisis: economics, marketing, management. M.: Publishing and Book-Marketing Center "Marketing", 2012. 892 p.
3. Mansurov R. E. On the economic essence of the concepts of "enterprise competitiveness" and "enterprise competitiveness management" / R. E. Mansurov // Marketing in Russia and abroad. – 2014 – No. 2 (52). – P. 91–94.
4. Dikan V.L. Managing the Competitiveness of Corporations in Europe: A Tutorial / VL Dikan, VI Savchuk – K.: View "Knowledge", 2004 – 207 pp.
5. A. Thompson-Jr. and J. Strickland. Strategic Management, 2000. – 104 p.
6. David Crowens. Strategic Marketing, Williams 2008. – 94 p
7. Golubkov E.P. Marketing Research: Theory, Methodology and Practice, 2012. – 582 p.
8. Milov O. V. Complex model of the choice of a competitive strategy of the enterprise / O. V. Milov, S.V. Milevsky // Economy of Development. – 2015. – No. 3 (35). – P. 84-90.
9. Ponomarenko V. S. Strategic Enterprise Management / VS Ponomarenko. – Kharkiv: Basis, 2007. – 620 p.

**Mykhailenko O.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit,  
National University of Food Technologies

**Muravska I.O.**

Graduate Student of Department of Accounting and Audit,  
National University of Food Technologies

## CONTROL OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

The essence of the concepts of competition and competitiveness of the enterprise is determined. Four levels of competitiveness are considered and their characteristics are given. The subject of research is the study of competitiveness management issues and determination of ways to increase the competitiveness of the enterprise, the main ways of increasing its competitiveness are proposed.

The aim of the study is to develop conceptual principles of enterprise's competitiveness management. The concept of enterprise's competitiveness involves the formation of principles, functions, functional model and mechanism of managing competitiveness. In the conceptual idea of enterprise competitiveness management, there is the definition of the term as an activity that involves the formation and keeping competitive advantages through the implementation of influence on the economic process of the company in order to ensure its competitiveness under certain conditions at a sufficient level and increase the economic efficiency.

Principles of management of enterprise's competitiveness are grouped within management aims, managed and managing systems and their interrelation. The system of management functions of competitiveness of enterprise is based on their classification, depending on the stages of management (planning, motivation, organization, control), the content goals (ensuring stability of achieved results, the development of the enterprise and its evolution), stages of development of management system (planning, implementation of management mechanism and its evolution) depending on the organizational characteristics of the actions (organizational functions – planning, motivation, organization management, warning – control).

A functional model of management of enterprise's competitiveness takes into account the principle of a closed loop of management of information from the controlling to controlled system and the corresponding targeted actions on the process of transforming the input resources into economic results of the process – the competitiveness and efficiency.

**Пахуча Е.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри прикладної економіки  
і міжнародних економічних відносин  
Харківського національного аграрного  
університету імені В.В. Докучаєва

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

*У статті проаналізовано підходи до визначення категорії «конкурентоспроможність продукції» та висвітлено власне бачення даного поняття. Визначено динаміку рентабельності виробництва та реалізації зерна і рівень його конкурентоспроможності на стадії реалізації у сільськогосподарських підприємствах. Обґрунтовано необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, яке досягається за умови використання наявних конкурентних переваг.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність продукції, конкурентні переваги, потенційна та фактична конкурентоспроможність, рентабельність реалізації, зернові культури.

*В статье проанализированы подходы к определению категории «конкурентоспособность продукции» и дано собственное видение данного понятия. Определены динамика рентабельности производства и реализации зерна и уровень его конкурентоспособности на стадии реализации в сельскохозяйственных предприятиях. Обоснована необходимость повышения уровня конкурентоспособности, которое достигается при использовании имеющихся конкурентных преимуществ.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность продукции, конкурентные преимущества, потенциальная и фактическая конкурентоспособность, рентабельность реализации, зерновые культуры.

*The article analyzes the approaches to the definition of the category of “product competitiveness” and highlights the actual vision for this concept. The dynamics of the profitability of the production and sale of grain and the level of its competitiveness at the stage of implementation in agricultural enterprises are determined. The necessity to increase the level of competitiveness of products is justified, which is achieved, provided the existing competitive advantages are used.*

**Keywords:** competitiveness of products, competitive advantages, potential and actual competitiveness, profitability of realization, grain crops.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблема підвищення конкурентоспроможності виробництва зерна набуває особливої актуальності і стратегічного значення, що зумовлено, перш за все, загостренням міжнародної та внутрішньої конкуренції. У цих умовах необхідне розроблення сучасної концепції зростання конкурентоспроможності виробництва зерна, зокрема теоретичних, методичних і практичних підходів до формування стратегії ресурсозбереження, збалансованих внутрішніх і зовнішніх продовольчих зв'язків, інформаційно-аналітичних систем, корпоративних організаційно-виробничих структур. Одним із найважливіших чинників, що безпосередньо

впливає на конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, є ефективність виробництва конкурентоспроможної продукції. Особливої уваги потребує визначення конкурентоспроможності продукції зернового підкомплексу, яка в умовах ринкової трансформації набула надзвичайної актуальності внаслідок потреби збуту продукції вітчизняними виробниками. У зв'язку із цим виникає необхідність оцінити конкурентоспроможність продукції зернового підкомплексу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблема розроблення питання конкурентоспроможності продукції, зокрема зернового підкомплексу, є

об'єктом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, а саме: А.Г. Бурди, Ю.П. Воскобойнік, О.В. Копистко, О.М. Литвинової, О.В. Нікішина, О.В. Овсяннікова, В.В. Олійник, О.Г. Шпикуляка та ін.

Разом із тим питання конкурентоспроможності виробництва продукції рослинництва й надалі залишаються недостатньо вивченими в межах окремих регіонів і сільських територій, спеціалізація яких охоплює виробництво сільськогосподарської продукції. Необхідно узагальнити показники, які свідчать про конкурентоспроможність продукції на ринку зерна, дослідити розвиток зернової галузі та тенденції зміни конкурентоспроможності зернових культур на внутрішньому ринку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – дослідити особливості формування виробництва конкурентоспроможної продукції рослинництва, зокрема зернових, та провести аналіз сучасного стану виробництва конкурентоспроможної продукції у сільськогосподарських підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідники питання конкурентоспроможності продукції визначають її як «ступінь її відповідності вимогам споживачів або вибраного ринку за найважливішими характеристиками (економічними – ціна, витрати на виробництво; екологічними; споживчими)» [1, с. 6]. А отже, вона повинна характеризуватися набором певних параметрів і залежно від їх зміни змінюється й інтегральний показник конкурентоспроможності продукції. А.Г. Бурда вважає, що конкурентоспроможність продукції – «це комплекс споживчих і вартісних (цінових) характеристик товару, як і його успіх на ринку, тобто перевага саме цього товару над іншими в умовах широкої пропозиції конкуруючих товарів-аналогів» [2, с. 128]. О.В. Копистко зазначає, що конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва характеризує його здатність конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках і вимірюється ступенем присутності вітчизняної продукції на них [3, с. 61].

Категорії конкурентоспроможності продукції та підприємства мають свої, як бачимо, схожі риси, але все-таки мають певні відмінності. Конкурентоспроможність продукції досліджується за часовим інтервалом життєвому циклу товару. Конкурентоспроможність продукції розглядається стосовно кожного її виду, а підпри-

ємство охоплює всю мінливу номенклатуру продукції, що випускається даним господарством. Оцінка конкурентоспроможності підприємства здійснюється ним самостійно, а конкурентоспроможність продукції – самим споживачем. Серед учених немає єдиного визначення конкурентоспроможності продукції. Незважаючи на відмінності, які існують у формулюваннях, загальним є те, що конкурентоспроможність продукції виявляється на ринку в момент реалізації продукції. Рівень конкурентоспроможності продукції визначається у кінцевому підсумку споживачем, який, купуючи продукцію, визнає її відповідність своїм потребам.

Конкурентоспроможність виробництва зерна розглядається у комплексі заходів, спрямованих на забезпечення необхідного рівня економічної ефективності підприємства – виробника зерна та сільського господарства у цілому, а сама конкурентоспроможність – як комплексна взаємопов'язана система показників: конкурентоспроможність товару – конкурентоспроможність підприємства – конкурентоспроможність галузі – конкурентоспроможність країни [4, с. 6].

Рівень рентабельності виробленої продукції є одним з індикаторів конкурентоспроможності галузі у цілому. Зернові та зернобобові зазнали зростання рентабельності – з 26,1% у 2011 р. до 37,8% у 2016 р., але рівень рентабельності за досліджуваний період досить сильно коливався, що пов'язано з несприятливою ринковою кон'юктурою на ринку зерна (табл. 1). Загалом вектор зміни рентабельності зерна збігається з напрямом зміни ціни як головного чинника дохідності виробників. Для внутрішнього ринку зерна характерний нееластичний рівень попиту та пропозиції культур. При цьому коефіцієнт цінової еластичності пропозиції зерна в деякі періоди перевищував 1, сформувавши відповідні цикли (2011–2013 рр.) і був меншим 1 в подальші три роки. Коливання циклу починається зі збільшення валового збору зернових (на 44,51% у 2011 р., 36,4% у 2013 р., 1,3% у 2014 р., 9,9% у 2016 р.), обґрунтованого сприятливою ціновою кон'юктурою попередніх періодів. Наступним етапом циклу є скорочення пропозиції зерна (на 18,5% у 2012 р., 5,8% у 2015 р.) за несприятливої кон'юктури попереднього року (темпа падіння цін – 16% у 2013 р.).

Дана закономірність демонструє посилення трансформаційного впливу цінових чинників на розвиток ринку сільськогосподарської продукції

**Динаміка рентабельності виробництва та реалізації зерна  
сільськогосподарськими підприємствами України, 2011–2016 рр.**

Показник	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Валовий збір зерна, млн. т	56,7	46,2	63,1	63,9	60,1	66,1
Зміна валового збору зернових, %	44,51	-18,5	36,4	1,3	-5,8	9,9
Середня ціна реалізації зерна, грн/т	1363,6	1547,1	1299,8	1801,4	2912,1	3414,0
Зміна середньої ціни реалізації зерна, %	26,26	13,5	-16,0	38,6	61,7	17,2
Модуль коефіцієнта еластичної пропозиції	1,69	1,38	2,28	0,03	0,09	0,58
Рентабельність зерна, %	26,1	15,2	1,5	25,8	43,1	37,8
Зміна рентабельності зерна, %	12,2	-10,9	-13,7	24,3	17,3	-5,3

рослинницького напрямку, характерними ознаками якого є нестабільність рівня пропозиції зернових, інформаційна непрозорість ринку, асиметричність інформації щодо цін, породжена більшими можливостями суб'єктів сфери обігу порівняно із суб'єктами сфери виробництва відносно доступу до ринкової інформації. За таких умов товаровиробники несуть додаткові витрати від невірно визначених обсягів посівних площ, реалізації продукції за цінами, нижчими за ринкові, що знижує їхню дохідність і поглиблює міжсекторні протиріччя [5, с. 10].

Досліджуючи конкурентоспроможність продукції, провели аналіз потенційної та фактичної конкурентоспроможності на стадії реалізації зернових у сільськогосподарських підприємствах Краснокутського району Харківської області і визначили рівень конкурентоспроможності досліджуваного підприємства «СТОВ «Степ» серед підприємств, схожих за рівнем спеціалізації.

Для визначення конкурентоспроможності на стадії реалізації необхідно звернути увагу на такі показники, як індекс конкурентоспроможності, який визначається по факту, і потенційний.

Потенційний рівень конкурентоспроможності на стадії реалізації визначається за індексом конкурентоспроможності як відношення ціни виробництва до ціни реалізації у середньому по Україні, області, району. Фактичний рівень конкурентоспроможності на стадії реалізації визначається за індексом конкурентоспроможності як відношення ціни виробництва до фактичної ціни реалізації по господарству [6, с. 12].

Проаналізувавши потенційну та фактичну конкурентоспроможність на стадії реалізації зернових у сільськогосподарських підприємствах Краснокутського району (табл. 2),

прийшли до висновку, що найвищий рейтинг серед досліджуваних підприємств за фактичною конкурентоспроможністю на стадії реалізації зернових належить ПСП «Лан», а потенційна конкурентоспроможність належить іншому підприємству, яке має найменші витрати, – ПП «Світлана». Досліджуване підприємство «СТОВ «Степ» займає дванадцяте місце в рейтингу досліджуваних підприємств району за фактичним рівнем конкурентоспроможності на стадії реалізації зерна, але за даними розрахунку потенційний рівень конкурентоспроможності вищий і знаходиться на десятому місці в рейтингу, що вказує на потенціал даного підприємства у зростанні рівня конкурентоспроможності. На зростання рівня конкурентоспроможності продукції впливають різні фактори, серед найбільш визначних є якість продукції. Лише продукція високої якості має попит на ринку, тому підприємства, які докладають значних зусиль щодо забезпечення й управління якістю продукції та її конкурентоспроможністю, можуть успішно конкурувати та мати прибуток. Формування конкурентних переваг у ціновому сегменті передбачає, по-перше, зниження витрат за рахунок упровадження інноваційних, технічних, технологічних, організаційних, комерційних та управлінських рішень. По-друге, підвищення ціни як переваги, тобто можливість реалізовувати аграрну продукцію товаровиробниками на більш високому рівні маркетингової інфраструктури ринку без зміни коливальних обсягів, та збереження якісних параметрів продукції, що, своєю чергою, призведе до зміни позиції товаровиробника в структурі ринкового розподілу сільськогосподарської продукції.

Внаслідок того, що в країні не сформовано ефективного механізму біржових операцій рівноважна ціна встановлюється у певних межах

Таблиця 2

**Потенційна та фактична конкурентоспроможність  
на стадії реалізації зернових у сільськогосподарських підприємствах  
Краснокутського району Харківської області, 2016 р.**

Сільськогосподарські підприємства	Конкурентоспроможність на стадії реалізації							
	потенційна				фактична			
	Повна собівартість, грн/ц	Індекс конкурентоспроможності	у % до середнього по сукупності	Ранг	Ціна реалізації, грн/ц	Індекс конкурентоспроможності	у % до середнього по сукупності	Ранг
СТОВ «Степ»	216,5	0,61	86,4	10	304,8	0,71	99,3	12
ПСП «Світанок»	251,9	0,71	100,5	16	305,4	0,82	115,3	8
ПСП «Буран»	170,1	0,48	67,8	4	332,8	0,51	71,4	21
ПП «АГРО-АКВА»	205,6	0,58	82,0	7	319,9	0,64	89,9	15
ПСП «Фацелія»	251,2	0,71	100,2	15	367,6	0,68	95,5	13
Краснокутська дослідна станція садівництва Інституту садівництва Національної академії аграрних наук України	238,5	0,67	95,2	13	251,7	0,95	132,5	3
ПП «Світлана»	150,4	0,43	60,0	1	314,8	0,48	66,8	23
ПСП «Барвінок»	264,6	0,75	105,6	20	305,1	0,87	121,3	7
ПП «КАРАТ-АПК»	152,1	0,43	60,7	2	276,1	0,55	77,0	18
ПСП «Лан»	377,2	1,07	150,5	22	357,5	1,06	147,5	1
СТОВ «Нива»	203,2	0,57	81,1	6	397,2	0,51	71,5	20
ТОВ «Ковалівське»	218,3	0,62	87,1	11	360,5	0,61	84,7	17
СТОВ «Діна»	578,1	1,63	230,7	24	743,4	0,78	108,7	10
СФГ «Ковальчуківське»	167,3	0,47	66,7	3	329,3	0,51	71,0	22
ПА «Ватал»	240,0	0,68	95,7	14	326,6	0,73	102,7	11
ПСП «Оазис»	255,9	0,72	102,1	17	312,4	0,82	114,6	9
СТОВ «Качалівське»	213,9	0,60	85,3	8	347,0	0,62	86,2	16
ПСП «Явір»	267,9	0,76	106,9	21	304,7	0,88	122,9	6
ПП «Явір-АПК»	222,8	0,63	88,9	12	570,9	0,39	54,6	24
ПСП «Діна»	257,9	0,73	102,9	18	283,9	0,91	127,0	5
ТОВ «ЗАРІУС-2007»	216,0	0,61	86,2	9	325,0	0,66	92,9	14
СТОВ «Славутич»	170,3	0,48	67,9	5	329,4	0,52	72,3	19
ТОВ «Агрофірма Колонтаїв»	467,7	1,32	186,6	23	443,8	1,05	147,3	2
ПСП «Дніпро»	257,9	0,73	102,9	19	283,9	0,91	127,0	4

того чи іншого ринкового сегменту або ринкового сектору. Таким чином, організаційно-економічний механізм формування та реалізації конкурентних переваг сільськогосподарської продукції передбачає шляхом горизонтальної інтеграції або шляхом вертикального інтеграційного процесу здійснювати реалізацію продукції на найбільш високому рівні маркетингової ринкової інфраструктури за вищими цінами, що на даному етапі економічного розвитку було

би більш дієвим, аніж застосування інноваційних технологічних, технічних рішень.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку конкурентоспроможності зернових культур дає змогу стверджувати про наявність низки проблем, які перешкоджають підвищенню рівня конкурентоспроможності даної продукції. Однак виробництво і реалізація



зернових залишаються пріоритетними для вітчизняних товаровиробників, незважаючи на постійне коливання рівня рентабельності, яка є одним з індикаторів конкурентоспроможності галузі у цілому, та високий рівень конкуренції на ринку зерна. Розрахована потенційна та фактична конкурентоспроможність на стадії реалізації зернових у сільськогосподарських підприємствах Краснокутського району свідчить, що в підприємствах регіону виявлено тенденцію до підвищення показника конкурентоспроможності продукції, що впливає на рівень виробництва і реалізації ними товарної продукції. Рівень конкурентоспроможності більшості із цих господарств, що спеціалізуються на виробництві зерна, залишається на низькому рівні в результаті високої собівартості продукції та ціни її реалізації. Подальшим напрямом дослідження буде аналіз факторів та чинників, що зумовлюють вплив на рівень конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств регіону, що дасть можливість визначити резерви для підвищення конкурентоспроможності продукції.

### Бібліографічний список:

1. Шпикуляк О.Г., Воскобойнік Ю.П., Овсянніков О.В. Формування конкурентоспроможності в аграрній економіці. Агроінком. 2007. № 9–10. С. 4–8.
2. Бурда А.Г. Финансы. Лекции для экономистов: учеб. пособ. Краснодар, 2010. 205 с.
3. Копистко О.В. Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Економіка АПК. 2010. № 1. С. 61–63.
4. Литвинова О.М. Формування конкурентоспроможного виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Харків, 2008. 20 с.
5. Нікішина О.В. Сучасні трансформації відтворювальних процесів на внутрішньому ринку зерна. Економіка харчової промисловості. 2012. № 2(14). С. 10–15.
6. Олійник В.В. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на ринку зерна: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Харків, 2011. 22 с.

### References:

1. Shpykuliak, O.H., Voskoboynik, Yu.P. and Ovsianikov, O.V. (2007), "Formation of competitiveness in the agrarian economy", *Agroinkom*, no. 9-10, pp. 4-8.
2. Burda A.G. (2010), *Finansy. Lekcii dlja jekonomistov* [Finance. Lectures for economists], Krasnodar, Russia.
3. Kopystko O.V. (2010), "Theoretical foundations of the competitiveness of agricultural products", *Economy of agroindustrial complex*, no. 1, pp. 61-63.
4. Lytvynova O. M. (2008), "Formation of competitive grain production in agricultural enterprises", Ph.D. Thesis, Economics and management of enterprises (by types of economic activity), Kharkiv national agrarian university named after V. V. Dokuchaev, Kharkiv, Ukraine.
5. Nikishyna O.V. (2012), "Modern Transformation of reproduction processes in the domestic grain market", *The economy of the food industry*, no. 2 (14), pp. 10-15.
6. Olijnyk V.V. (2011), "Increasing the competitiveness of agricultural enterprises in the grain market", Ph.D. Thesis, Economics and management of enterprises (by types of economic activity), Kharkiv national agrarian university named after V. V. Dokuchaev, Kharkiv, Ukraine.

***Pakhucha E.V.***

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Applied  
Economics and International Economic Relations  
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaev

## **THE COMPETITIVENESS OF GRAIN CROPS: REGIONAL ASPECT**

The article determines the dynamics of profitability of production and sale of grain and the level of its competitiveness at the stage of implementation at agricultural enterprises. The necessity to increase the level of competitiveness of products is justified, which is achieved, provided the existing competitive advantages are used.

Analysis and comparison of the content of the category of competitiveness of products in the works of domestic and foreign scientists showed that approaches to this concept have certain differences and contradictions. The competitiveness of products is considered in relation to each of its types, and enterprises cover the entire variable range of products produced by the economy. The assessment of the enterprise competitiveness is carried out by them independently, and the competitiveness of the product by the consumer. Consequently, we came to the conclusion that the level of competitiveness of products is determined by the consumer who, when buying products, recognizes its conformity to their needs, and therefore affects the growth of its competitiveness.

Determine the dynamics of profitability of grain production and sale by agricultural enterprises as one of the indicators of the industry's competitiveness. It was established that the change in grain profitability vector coincides with the direction of price change as the main factor in the profitability of producers.

Investigating the competitiveness of products, they analysed the potential and actual competitiveness at the stage of grain sales in agricultural enterprises of the Krasnokutsk district of the Kharkiv region. Identified the leaders in the potential and actual competitiveness at the stage of grain sales, which makes it possible to predict possible changes in the level of competitiveness of enterprises and determine the causes of the impact.

The organizational and economic mechanism for the formation and implementation of competitive advantages of agricultural products involves, through horizontal integration, the implementation of products at the highest level of marketing market infrastructure at higher prices, which at this stage of economic development would be more effective than the application of innovative technological and technical solutions.

## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.5:352

**Тарасевич О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Інститут економіко-правових досліджень  
Національної академії наук України

**Градобосва Є.С.**

кандидат економічних наук,  
Інститут економіко-правових досліджень  
Національної академії наук України

### ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СТИМУЛЮЮЧОГО ТАРИФОУТВОРЕННЯ НА ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНІ ПОСЛУГИ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

*У статті доведено доцільність переходу до стимулюючого тарифоутворення на житлово-комунальні послуги (ЖКП) підприємствами міського господарства. Проаналізовано відповідну законодавчу та нормативно-правову базу України. Розкрито особливості та виокремлено переваги, визначено недоліки і ризики впровадження методології стимулюючого регулювання (РАВ-регулювання) тарифів на ЖКП. Розроблено рекомендації щодо адаптації зарубіжного досвіду стимулюючого тарифоутворення на ЖКП для підприємств міського господарства України. Це забезпечить економічну обґрунтованість, прозорість, публічність тарифів і сприятиме запобіганню практики їх штучного завищення.*

**Ключові слова:** стимулююче тарифоутворення, житлово-комунальні послуги, підприємства міського господарства, особливості впровадження, зарубіжний досвід, прозорість.

*В статье доказана целесообразность перехода к стимулирующему тарифообразованию на жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ) предприятиями городского хозяйства. Проанализирована соответствующая законодательная и нормативно-правовая база Украины. Раскрыты особенности и выделены преимущества, определены недостатки и риски внедрения методологии стимулирующего регулирования (РАВ-регулирования) тарифов на ЖКУ. Разработаны рекомендации по адаптации зарубежного опыта стимулирующего тарифообразования на ЖКУ для предприятий городского хозяйства Украины. Это обеспечит экономическую обоснованность, прозрачность, публичность тарифов и будет способствовать предотвращению практики их искусственного завышения.*

**Ключевые слова:** стимулирующее тарифообразование, жилищно-коммунальные услуги, предприятия городского хозяйства, особенности внедрения, зарубежный опыт, прозрачность.

*The paper proves the expediency of transition to incentive tariff formation on housing and communal services (HCS) provided by municipal enterprises. The corresponding legislative and regulatory framework of Ukraine is analyzed. The features and advantages of implementing the methodology of incentive regulation (RAB-regulation) of tariffs on HCS are revealed, as well as the shortcomings and risks are identified. The recommendations on adaptation of foreign experience in applying incentive tariff formation on housing and communal services for enterprises of municipal economy of Ukraine have been developed. This will ensure the economic feasibility, transparency, publicity of tariffs and will help prevent the practice of their artificial overestimation.*

**Keywords:** incentive tariff formation, housing and communal services, enterprises of municipal economy, features of introduction, foreign experience, transparency.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вже протягом десятиріч поспіль невтішні результати функціонування сфери житлово-комунальних послуг (ЖКП) України у цілому та діяльності підприємств міського господарства – виконавців послуг віддзеркалюють негативні тенденції динаміки відповідних статистичних показників. На тлі стрімкого дорожчання всіх видів ресурсів (особливо енергетичних), необхідних для виробництва, транспортування та надання ЖКП зростає їх собівартість, а відповідно, й тарифи на всі види послуг. Так, у консенсус-прогнозі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України на 2018–2019 рр. [1] зроблено припущення відносно подальшого підвищення тарифів на природний газ на 18% у 2018 р. та на 20% у 2019 р., електроенергію, послуги з постачання гарячої води та опалення, які в 2018 р. подорожчатимуть на 20%. Це вкупі з низьким рівнем платоспроможності населення зумовлює зростання показника обсягу заборгованості цієї категорії споживачів з оплати ЖКП, що сягнув критичної позначки 40 млрд. грн. (загальний борг українців за ЖКП тільки в березні 2018 р. порівняно з лютим 2018 р. зріс на 2 млрд. грн. і становив 42,7 млрд. грн.), тоді як обсяги видатків держави на субсидії становитимуть за результатами 2017 р. 80 млрд. грн., а кількість субсидіантів в країні досягла 65% [2]. При цьому більшість тарифів на ЖКП, особливо за категорією споживачів «Населення», зокрема по таких видах послуг, як централізоване тепло- та водопостачання, залишатимуться збитковими, а отже, не покриватимуть навіть їхньої фактичної собівартості, що призводить до виникнення зобов'язання держави перед підприємствами міського господарства – виконавцями ЖКП (так званого «погашення різниці в тарифах»). Зокрема, у 2017 р. [2] у державному бюджеті України було закладено 5 млрд. грн. субвенцій на покриття різниці між фактичною собівартістю послуг і затвердженим тарифом для підприємств тепло- та водопостачання. Таке «екстенсивне» зростання тарифів, звісно, не призводить ані до стабілізації чи поліпшення показників фінансово-економічного стану діяльності підприємств міського господарства, що надають ЖКП, ані до поліпшення якості їх надання. Навпаки, у переважній більшості міст України мають місце щорічне підвищення витрат та втрат ресурсів, зростання відсотку аварійності в мережах, погір-

шення показників якості та надійності комунального обслуговування, що зумовлено критичним станом мереж комунальної інфраструктури та значною зношеністю об'єктів основних фондів підприємств міського господарства, які надають ЖКП. Усунути зазначені недоліки економіко-правового забезпечення регулювання діяльності підприємств міського господарства сфери ЖКП покликане впровадження механізмів стимулюючого тарифоутворення, яке, стимулюючи скорочення рівня витрат, сприяє переходу суб'єктів господарювання – виконавців послуг на засади самофінансування та підвищенню ефективності їхньої діяльності, поліпшенню якості надання послуг і, таким чином, створює передумови якісного задоволення першочергових потреб життєзабезпечення населення та в цілому підвищення рівня якості життя членів територіальної громади.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню інституційних засад та зарубіжного досвіду державного регулювання ціно-, тарифоутворення і розвитку конкуренції у житлово-комунальній сфері присвячено праці А.В. Бабак, Ю. Будниченко, Т.Н. Неровні, Н.Т. Обоймової, В.П. Полуянова, у яких представлено комплексну характеристику та порівняльний аналіз діючих у світовій практиці підходів до ціно-, тарифорегулювання на ЖКП [3–6]. Проблематика формування ефективної тарифної політики як у контексті забезпечення життєдіяльності населення [7], так і з погляду підвищення ефективності діяльності підприємств міського господарства – виконавців ЖКП, стимулювання енергоефективності виступає предметом наукового пошуку та обговорення зарубіжних і українських дослідників [8–10].

За умов одноголосної узгодженості поглядів зазначених дослідників щодо необхідності вдосконалення наявної системи тарифорегулювання на ЖКП, що надаються підприємствами міського господарства, у напрямі переходу до стимулюючого тарифоутворення у роботах відсутня єдність точок зору та бракує рекомендацій відносно конкретизації відповідного методу в розрізі видів послуг, який би, реалізуючи принцип стимулюючого регулювання, у наявних умовах господарювання підприємств створював передумови підвищення ефективності їхньої діяльності та скорочення витрат за поліпшення якості надання послуг.



Все це підтверджує актуальність і гостроту, яку набула останнім часом проблематика підвищення ефективності системи тарифоутворення на ЖКП підприємств міського господарства, та визначає мету дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення особливостей впровадження стимулюючого тарифоутворення на ЖКП підприємств міського господарства та розроблення рекомендацій щодо можливостей адаптації й умов використання в Україні відповідного зарубіжного досвіду.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах стрімких перетворень та розвитку економіко-правових засад організації функціонування ринку ЖКП, регулювання діяльності суб'єктів господарювання – їх виконавців у цілому, а також у частині тарифоутворення і тарифорегулювання на житлову та комунальні послуги зокрема особливої актуальності набувають питання визначення впливу останніх змін відповідного законодавства на результати господарювання підприємств міського господарства сфери ЖКП. Зокрема, головні зміни регламентовано Законом України «Про житлово-комунальні послуги» від 9 листопада 2017 р. № 2189-VIII (Закон «Про ЖКП», набув чинності 10 грудня 2017 р. та буде введено в дію 10 червня 2018 р.) [11]. Так, згідно з ч. 1 ст. 10 Закону «Про ЖКП» [11], ціни (тарифи) на ЖКП встановлюються за домовленістю сторін, окрім випадків, коли, відповідно до Закону, вони є регульованими. У цьому разі, відповідно до Закону «Про ЖКП», ціни (тарифи) встановлюються уповноваженими законом державними органами або органами місцевого самоврядування. П. 4 ч. 1 ст. 4 Закону «Про ЖКП» визначено, що затвердження порядків формування тарифів на комунальні послуги, що встановлюються органами місцевого самоврядування, належить до повноважень Кабінету Міністрів України, а відповідно до п. 3 ч. 1 ст. 17 Закону України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг» від 22 вересня 2016 р. № 1540-VIII, нею розробляються та затверджуються нормативно-правові акти, зокрема порядки (методи) формування, розрахунку та встановлення державних регульованих цін і тарифів для суб'єктів природних монополій у сферах енергетики та комунальних послуг, за якими й «останнє слово» в зазначеному питанні.

Таким чином, прийняття остаточного рішення щодо вибору конкретного методу, а отже, й обґрунтування підходів до визначення основних елементів формули розрахунку рівня цін/тарифів на певний вид послуг є завданням реалізації державної політики у сфері ЖКП.

RAB-регулювання (Regulatory asset base – регуляторна база активів), або стимулююче тарифоутворення, – система довгострокового тарифоутворення, основною метою якої є залучення інвестицій у розвиток і модернізацію мереж та інфраструктури, стимулювання ефективності витрат підприємств та мотивація до їх зниження [12]. Впровадження стимулюючого тарифоутворення, яке широко застосовується в Європі, передбачено Угодою про асоціацію України з Європейським Союзом (ЄС) у частині імплементації Директиви 2009/72/ЄС, а також Енергетичною стратегією України до 2035 р. Окрім того, на недосконалоості тарифоутворення на ЖКП, відсутності прозорих, конкурентних правил для підприємств сфери та у зв'язку із цим на відмові від тарифної методології «витрати плюс» і необхідності вдосконалення системи тарифоутворення, порядку формування тарифів у сфері ЖКП шляхом запровадження механізму обов'язкового стимулюючого тарифного регулювання (переходу до стимулюючого тарифоутворення) для суб'єктів природних монополій та суб'єктів господарювання на суміжних ринках, що передбачатиме стимули до зниження споживання енергетичних ресурсів, наголошено в таких важливих для економіки України програмних документах, як Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 р., Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 р., Концепція реалізації державної політики у сфері теплопостачання, затверджених відповідними розпорядженнями Кабінету Міністрів України.

Але за умов визначеності генерального спрямування державної політики щодо вдосконалення тарифоутворення на ЖКП проблемною залишається низка питань, пов'язаних із конкретизацією методів та визначенням особливостей реалізації принципів стимулюючого тарифного регулювання (RAB-регулювання) щодо кожного з виду послуг. Використання методів стимулюючого тарифоутворення пов'язане з необхідністю реалізації трудомістких заходів, включаючи, зокрема, здійснення великої кількості складних (порівняно з традиційною тарифною методологією «витрати плюс») роз-



рахунків, акумулювання та обробку значного обсягу відповідної інформації, проведення підприємствами міського господарства – виконавцями ЖКП повної інвентаризації усіх мереж і обладнання та оцінки активів тощо. Крім того, вибір конкретного методу стимулюючого тарифоутворення і відповідних йому формули та алгоритму обчислення складників тарифу на певний вид ЖКП ускладнений їх наявним доволі широким видовим різноманіттям. Зважаючи на те, що для вітчизняного тарифоутворення на ЖКП підприємств міського господарства застосування принципів RAB-регулювання є «новаторським», а відповідний досвід практики формування RAB-тарифів в Україні майже відсутній, доцільним є аналіз накопиченого зарубіжного досвіду використання різних методів стимулюючого тарифоутворення підприємствами – природними монополістами, який дав змогу представити узагальнену характеристику їх основних видів, а також виокремити відповідні кожному недоліки і переваги (рис. 1).

У середині 1990-х років на RAB-регулювання перейшли більшість країн Західної Європи, а також Канада, США, Австралія. У 2002 р. ЄС зобов'язав країни Східної Європи встановлювати RAB-тарифи на послуги суб'єктів господарювання природних монополій, що зумовило перехід на RAB-регулювання таких країн, як Чехія, Словаччина, Угорщина, Польща, Румунія, Болгарія [12].

Як демонструють результати аналізу зарубіжного досвіду використання різних методів стимулюючого тарифоутворення підприємствами – природними монополістами, що надають ЖКП (рис. 1), одним із найпоширеніших виступає метод установлення граничного рівня ціни RPI (Retail price index – споживчий рівень інфляції)-X (очікувана регулятором величина підвищення ефективності в галузі)-регулювання, який знайшов широке застосування у сферах тепlopостачання та електроенергетики Польщі, Норвегії, Австрії та майже у всіх підгалузях ЖКП Великої Британії, а також у секторі телекомунікації США, Канади, Мексики, Аргентини [6, с. 42; 8, с. 15]. Утім, у сфері водопостачання та водовідведення Великої Британії застосовуються також окремі елементи методу умовної (порівняльної) конкуренції, яка в чистому виді знайшла широке розповсюдження у сферах електроенергетики, водопостачання та водовідведення Чилі, Нідерландів [4, с. 6; 5, с. 90]. Проте використання наведених на рис. 1 методів стимулюю-

чого тарифоутворення на ЖКП у чистому виді доволі рідкісне явище. Оптимальним при цьому представляється формування RAB-тарифів на ЖКП підприємств міського господарства – представників природних монополій із використанням поєднання окремих елементів зазначених методів. Це дає змогу «пристосувати» їх до специфіки господарювання у конкретній сфері ЖКП, скомбінувавши так, щоб із максимальною ефективністю скористатися сильними сторонами і перевагами, мінімізуючи при цьому певні недоліки кожного з методів, використаного в комбінації. Так, у міжнародній практиці найчастіше застосовуються так звані гібридні схеми стимулюючого тарифоутворення, що дають змогу посилити ефективність розроблених для підприємств – природних монополістів стимулів до зменшення витрат [4, с. 7] та завдяки цьому отримати синергетичний ефект у поєднанні з максимізацією пользи для споживачів за рахунок підвищення якості та надійності комунального обслуговування.

Для впровадження стимулюючого регулювання підприємств – суб'єктів природних монополій в електроенергетиці, газовому секторі, сферах тепlopостачання, централізованого водопостачання та водовідведення в Україні станом на кінець 2017 р. регулятором – Національною комісією, що здійснює регулювання у сферах енергетики і комунальних послуг (НКРЕКП) – затверджено повні пакети необхідних документів. Зокрема, згідно з постановами НКРЕКП «Про затвердження Порядку формування тарифів на централізоване водопостачання та водовідведення на принципах стимулюючого регулювання» № 1132 та «Про затвердження Процедури встановлення тарифів на централізоване водопостачання та водовідведення на принципах стимулюючого регулювання» № 1133 від 14 вересня 2017 р., підприємствам, що надають такі послуги, на основі оцінки активів дозволяється включити в тариф норму прибутковості – регуляторну норму доходу, яка встановлюється як на старі активи, так і на нові та розраховуватиметься на кожен рік регуляторного періоду. Регуляторний період, на який підприємство-ліцензіат подає довгострокову інвестиційну програму, становить не менше трьох років для першого регуляторного періоду і не менше п'яти років, якщо це другий і більше регуляторний період у кожного окремо взятого підприємства (а в разі залучення кредитних коштів – на період дії кредитного до-

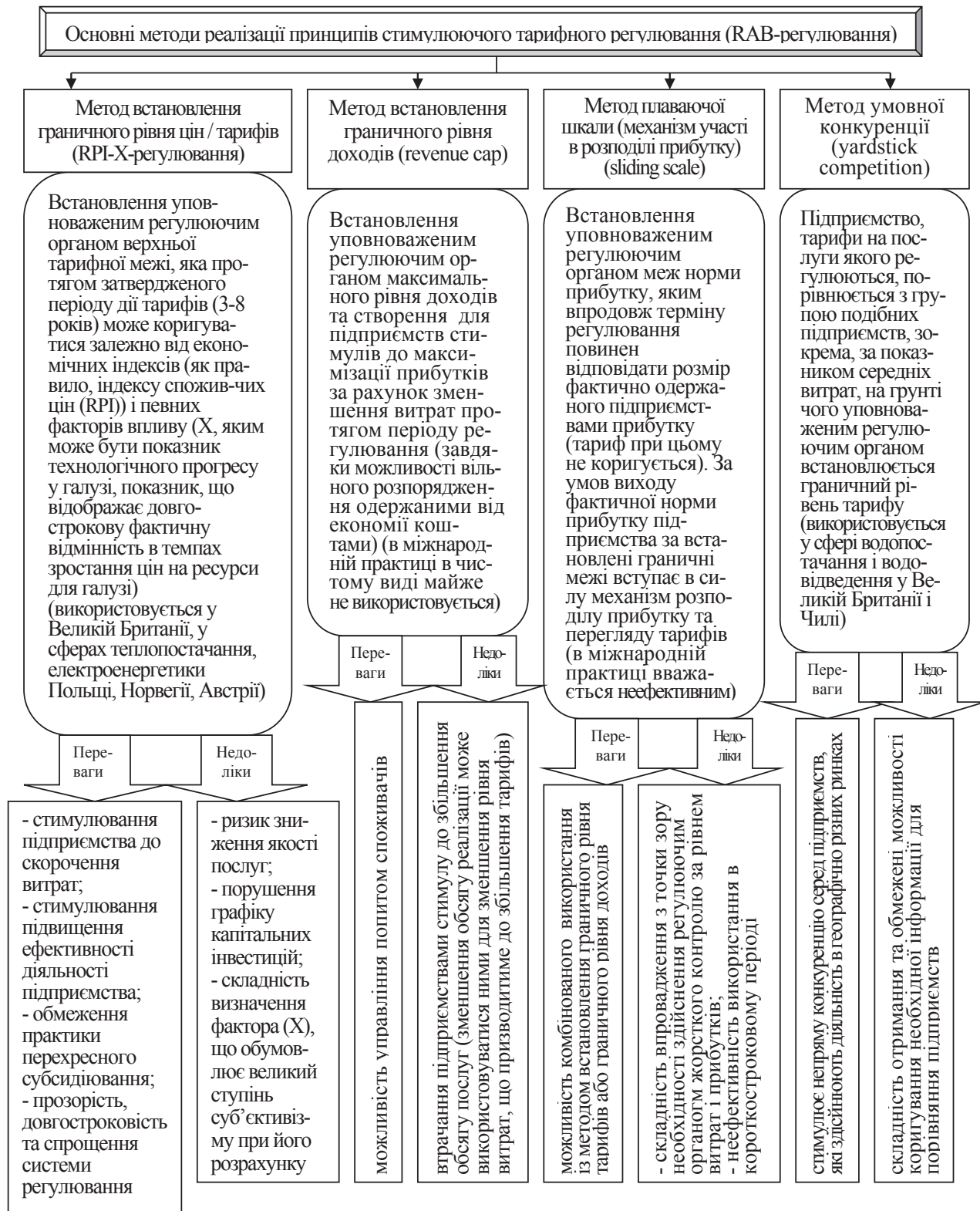


Рис. 1. Узагальнена характеристика основних методів стимулюючого тарифоутворення на ЖКП підприємств – природних монополістів

Джерело: складено авторами за [3; 4, с. 3–7; 5, с. 89–90; 6, с. 42–43; 8; 10]

говору (угоди)). При цьому отриманий прибуток спрямуватиметься господарюючими суб'єктами на фінансування заходів розробленої довго-

строкової інвестиційної програми, погашення заборгованостей і оплату податку на прибуток. Серед безперечних переваг нової формули

розрахунку тарифу на централізоване водопостачання слід зазначити дійсно стимулюючий характер (збільшення інвестицій у модернізацію мереж та оптимізація діяльності підприємства (скорочення штату, зменшення витрат) призведе до збільшення прибутку), а також вилучення з її складу цільового коефіцієнту технологічних витрат і неврахованих витрат води, на чому вже тривалий час наполягали представники наукової спільноти та громадських організацій. Окрім того, положеннями зазначених постанов НКРЕКП для підприємств міського господарства – ліцензіатів устанавлюються цільові завдання щодо скорочення витрат і втрат води, витрат електроенергії, неефективних операційних витрат та цільових показників якості послуг із централізованого водопостачання та водовідведення. При цьому в довгостроковій перспективі можливим уявляється навіть зниження рівня RAB-тарифів за рахунок зменшення експлуатаційних витрат завдяки появі у підприємств, що надають ЖКП, стабільного прибутку, кошти від інвестиційного складника якого буде спрямовано на реалізацію заходів затвердженої кожним господарюючим суб'єктом довгострокової інвестиційної програми щодо оновлення та модернізації зношених мереж і об'єктів комунальної інфраструктури.

Водночас слід наголосити, що для досягнення прояву очікуваних позитивних ефектів упровадження механізмів і методів стимулюючого тарифоутворення на ЖКП підприємствами міського господарства, включаючи, зокрема, підвищення якості надання послуг за відносно стабільного рівня тарифів та прозорої й зрозумілої процедури їх формування та зміни, потрібен час як для стабільного налагодження техніко-організаційних, так і вдосконалення економіко-правових аспектів відповідних процесів.

Проте слід наголосити, що рішення про встановлення RAB-тарифів на ЖКП в Україні викликало хвилю незадоволення спільноти та споживачів. За підрахунками фахівців [1; 2], введення системи стимулюючого тарифоутворення, зокрема у сфері електроенергетики, може призвести до додаткового зростання тарифів на електроенергію на 20–30%, що зумовлює поживаллення обговорень та дискусій фахівців-експертів представників уряду, Секретаріату енергетичного співтовариства, бізнесу, громадських організацій, зокрема щодо справедливості такої моделі тарифоутворення для кожної з категорій споживачів та розгляду НКРЕКП мож-

ливості зменшення відсоткової ставки на запровадження RAB-тарифів.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, в Україні триває процес реформування як житлово-комунального господарства у цілому, так і в розрізі всіх підгалузей, про що свідчить активна законотворча діяльність уряду, результатом якої стають динамічні прогресивні зміни економіко-правового забезпечення регулювання діяльності підприємств міського господарства, що надають ЖКП, насамперед, у частині впровадження стимулюючого тарифоутворення на їхні послуги, що передбачає встановлення величини необхідного доходу залежно від досягнення визначених показників надійності та якості обслуговування споживачів, а також мотивує регульовані підприємства до зниження витрат.

Отже, основною метою стимулюючого тарифного регулювання виступає підвищення ефективності господарювання підприємств – виконавців ЖКП за умов максимізації користі для споживачів за рахунок підвищення якості надання ЖКП, забезпечення якнайповнішого задоволення потреб життєзабезпечення членів територіальної громади.

Узагальнення результатів дослідження теоретичного доробку з проблематики економіко-правового забезпечення тарифорегулювання у сфері ЖКП та формування ефективної тарифної політики, аналізу зарубіжного досвіду впровадження принципів стимулюючого тарифного регулювання підприємств – природних монополістів дає змогу виокремити істотний недолік методів стимулюючого тарифоутворення порівняно з традиційною тарифною методологією «витрати плюс». Він полягає у складності розрахунків під час визначення величини тарифу певної послуги. Громіздкі формули вкупі з необхідністю обробки великого масиву вхідної інформації під час розрахунку тарифів значно ускладнюють процедуру тарифоутворення як для підприємств – виконавців ЖКП, так і для відповідних регулюючих органів, «вузьким місцем» яких при цьому залишатиметься питання контролю і перевірки достовірності та повноти цієї інформації. Погоджуючись із ствердженням дослідників [4–10; 12] про доцільність переходу до тарифоутворення на ЖКП на принципах стимулюючого регулювання, слід наголосити, що, незважаючи на його економічну прогресивність, підтверджену проаналізованим позитив-

ним зарубіжним досвідом застосування, використання зазначеної методології в українських умовах господарювання у сфері ЖКП має певну специфіку, а забезпечення її адаптації вимагає врахування низки умов. Так, зокрема, запобіганню і недопущенню корумпованості, забезпеченню зрозумілості, прозорості, публічності методології стимулюючого регулювання (RAB-регулювання) тарифоутворення на ЖКП, створенню передумов її позитивного сприйняття громадськістю і, як результат, підвищенню платіжної дисципліни споживачів сприятиме оприлюднення регулюючим органом інформації (забезпечення її відкритості та доступності) щодо:

- розрахунків RAB-тарифів за кожним конкретним видом послуг;

- обґрунтування можливих наслідків їх запровадження (як переваг, зокрема підвищення ефективності та досягнення беззбитковості або прибутковості підприємств міського господарства, що надають ЖКП, їх заохочення до оновлення і модернізації інфраструктури та мереж, а за рахунок цього забезпечення доступності та надійності послуг, поліпшення якості їх надання, а також підвищення інвестиційної привабливості об'єктів сфери ЖКП, так і недоліків, включаючи, наприклад, обчислення орієнтовного розміру збільшення тарифів на послуги для різних категорій споживачів у розрізі регіонів (міст країни);

- вартості активів регульованих підприємств, що надають ЖКП, до і після запровадження RAB-тарифів;

- результатів цільового використання інвестиційного складника RAB-тарифу (виконання відповідних заходів затвердженої для кожного регульованого підприємства довгострокової інвестиційної програми).

Це створюватиме передумови недопущення практики зловживань, пов'язаних із завищенням обсягів та вартості активів підприємств міського господарства сфери ЖКП, що може призвести до штучного підвищення тарифів на послуги та в цілому сприятиме досягненню компромісу інтересів регулюючих органів (органів державної влади та місцевого самоврядування), інвесторів, підприємств міського господарства – виконавців ЖКП та їх споживачів.

Отже, необхідне подальше вдосконалення законодавчого регулювання відносин щодо організаційного забезпечення надання та споживання житлової і комунальних послуг, зокрема в частині тарифорегулювання і тарифоутво-

рення, доступності до інформації, якою обґрунтовуються відповідні владні рішення, для досягнення прозорості цих процесів, посилення обґрунтованості структури витрат на виробництво і надання послуг та унеможливлення їх завищення, зокрема за рахунок забезпечення своєчасної та змістовно-якісної імплементації Закону «Про ЖКП» з урахуванням зазначених пропозицій.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з визначенням оптимального співвідношення «кількість – якість – надійність – доступність (споживча вартість) / ціна (тариф)» за кожним окремим видом житлової і комунальної послуги з урахуванням галузевої специфіки її надання з використанням інструментів економіко-математичного моделювання.

### Бібліографічний список:

1. Україна: Перспективи розвитку: Консенсус-прогноз на 2018–2019 рр. / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=be757a2c-842d-4238-b18c-a5207126df2a&title=MinekonomroztvitkuOpublikovaloKonsensusprognozNa2018-2019-Rik> (дата звернення: 25.05.2018).
2. Зубко Г. Маршрутна карта роботи з МВФ щодо енергоефективності є ключовою для України / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL: <http://www.minregion.gov.ua/press/news/marshrutna-karta-roboti-z-mvf-shhodo-energo-efektivnosti-ye-klyuchovoyu-dlya-ukrayini-zubko/> (дата звернення: 24.05.2018).
3. Nerovnya T.N., Oboimova N.T., Rodionova V.I., Dovlatyan G.P., Shapovalov V.A. Institutional Basics of Tariffs in Housing and Communal Services: Cross-Country Analysis. Mediterranean Journal of Social Sciences. MCSER Publishing, Rome-Italy. 2015. Vol. 6, № 3. P. 26–35. DOI: 5901/mjss.2015.v6n3p26.
4. Бабак А.В., Романюк О.П. Ефективне регулювання цін природних монополістів (Теорія та практика міжнародного досвіду). Аспекти тарифної реформи. 2003. Вип. 1. С. 1–9.
5. Будниченко Ю. Реформування тарифної політики України на шляху вступу до Енергетичного співтовариства Європи. Економіка України. 2010. № 5. С. 84–95.
6. Полуянов В., Савенко А. Комплексна характеристика методів ціноутворення на житлово-комунальні послуги. Схід. 2009. № 9 (100). С. 40–47.
7. Ляшок Я.А., Бражникова Л.М. Эффективная тарифная политика в системе обеспечения жизнедеятельности населения Украины:



условия ее развития. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2014. Вип. 8 (2). С. 59–69.

8. Jamasb T., Pollitt M.G. Electricity Market Reform in the European Union: Review of Progress toward Liberalization & Integration. The Energy Journal. Special Issue: European Electricity Liberalisation. 2005. Vol. 26. P. 11–42. DOI: 10.2307/23297005.
9. Сербінова К.Х. Тарифна політика та підвищення ефективності міського господарства. Sciencer of Europe – Praha. 2016. № 2 (2). Vol. 1. P. 35–38.
10. Шовкалюк Ю.В. Законодавче стимулювання енергоефективності в сфері житлово-комунального господарства: досвід ЄС та України. Молодий вчений. 2017. № 1 (41). С. 71–75.
11. Про житлово-комунальні послуги: Закон України від 9 листопада 2017 р. № 2189-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2189-19> (дата звернення: 23.05.2018).
12. Новицький Д. Стимулююче тарифоутворення має стати дієвим механізмом залучення коштів для глобальної заміни мереж. 2018. URL: <https://www.vodokanal.kiev.ua/ua/news/2017-11-09-stimylyuyuche-tarifoytvorennya-ma-stati-dvim-mehanzmom-zalychennya-koshtv-dlya-globalno-zamni-merezh-novitskiy> (дата звернення: 25.05.2018).
3. Nerovnya, T.N., Oboimova, N.T., Rodionova, V.I., Dovlatyan, G.P. and Shapovalov, V.A. (2015), "Institutional Basics of Tariffs in Housing and Communal Services: Cross-Country Analysis", Mediterranean Journal of Social Sciences. MCSER Publishing, Rome-Italy, vol. 6, no. 3, pp. 26–35.
4. Babak, A.V. and Romaniuk, O.P. (2003), "Effective regulation of the prices of natural monopolies (Theory and practice of international experience)", Aspects of tariff reform, no. 1, pp. 1–9.
5. Budnychenko, Yu. (2010), "Reform of Ukraine's tariff policy on the way of joining the Energy Community of Europe. Economics of Ukraine", Economy of Ukraine, vol. 5, pp. 84–95.
6. Poluianov, V. and Savenko, A. (2009), "Complex description of pricing methods for housing and communal services", Skhid, vol. 9 (100), pp. 40–47.
7. Lyashok, Ya. A. and Brazhnikova, L.M. (2014), "Effective tariff policy in the life support system of the population of Ukraine: the conditions for its development", Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu, Ser.: Ekonomika, no. 8 (2), pp. 59–69.
8. Jamasb, T. and Pollitt, M.G. (2005), "Electricity Market Reform in the European Union: Review of Progress toward Liberalization & Integration", The Energy Journal. Special Issue: European Electricity Liberalisation, vol. 26, pp. 11–42.
9. Serbinova, K. Kh. (2016), "Tariff policy and increase of efficiency of municipal economy", Sciencer of Europe – Praha, vol. 1, no. 2 (2), pp. 35–38.
10. Shovkaliuk, Yu.V. (2017), "Legislative promotion of energy efficiency in housing and communal services: the experience of the EU and Ukraine", Molodyi vchenyi, vol. 1 (41), pp. 71–75.
11. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017), The Law of Ukraine "On housing and communal services", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2189-19> (Accessed 23 May 2018).
12. Novitskyi, D. (2018), "The incentive tariff formation should become an effective mechanism for attracting funds for the global replacement of networks", available at: <https://www.vodokanal.kiev.ua/ua/news/2017-11-09-stimylyuyuche-tarifoytvorennya-ma-stati-dvim-mehanzmom-zalychennya-koshtv-dlya-globalno-zamni-merezh-novitskiy> (Accessed 25 May 2018).

## References:

1. Official site of Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2018), "Ukraine: Prospects for development: Consensus forecast for 2018-2019", available at: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=be-757a2c-842d-4238-b18c-a5207126df2a&title=MinekonomroztvkuOpublikovaloKonsensusprognozNa2018-2019-Rik> (Accessed 25 May 2018).
2. Official site of Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine (2018), Zubko, H. "The Roadmap for work with the International Monetary Fund on Energy Efficiency is key for Ukraine", available at: <http://www.minregion.gov.ua/press/news/marshrutna-karta-roboti-z-mvf-shhodo-energoefektivnosti-ye-klyuchovoyu-dlya-ukrayini-zubko/> (Accessed 24 May 2018).



***Tarasevych O.V.***

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Head of Department of Economic  
and Legal Problems of City-study,  
Institute of Economic and Legal Research of NAS of Ukraine

***Hradoboieva Ye.S.***

Candidate of Economic Sciences  
Senior Researcher at Department of Economic  
and Legal Problems of City-study,  
Institute of Economic and Legal Research of NAS of Ukraine

## **PECULIARITIES OF INTRODUCING INCENTIVE TARIFF FORMATION FOR HOUSING AND COMMUNAL SERVICES PROVIDED BY MUNICIPAL ENTERPRISES**

The paper deals with problems of tariff formation for housing and communal services (HCS) provided by the enterprises of municipal economy. It proves that the traditional method of tariff regulation by establishing a marginal level of profitability ("costs plus") is inefficient. It also proves the expediency of the transition to incentive tariff formation for housing and communal services and reveals its features.

Foreign experience in introducing the principles of incentive tariff regulation (RAB-regulation) in activities of enterprises – natural monopolies has been brought into a system, and the proposals have been worked out to adapt it to Ukraine.

The analysis of current legislative and regulatory framework for regulating the processes of transition to incentive tariff formation for centralized water supply and sanitation services is presented. The advantages of RAB-regulation of tariffs for the enterprises of the municipal economy are defined, which are related to the increase in the effectiveness of their activities through the reduction of costs, increase in volumes of investments in the modernization of networks and objects of the communal infrastructure. However, the application of RAB-regulation principle for the formation of tariffs on housing and communal services is associated with the risk of increasing the cost of services for consumers; it also requires the collection, verification, and processing of significant amounts of the information and performing complex mathematical calculations.

Therefore, the recommendations have been developed to minimize the risk when introducing the methodology of incentive regulation of tariffs for HCS provided by the municipal enterprises. They include the provision of openness and accessibility of information concerning the calculation of RAB tariffs for each specific service; identification of possible consequences (advantages and disadvantages) of their use; assessment of the value of assets of municipal enterprises which provide services, before and after using the incentive tariff. Realization of recommendations on using the methodology of RAB-regulation of tariffs for housing and communal services promotes the provision of economic feasibility, understandability, transparency, publicity of tariff formation processes; prevention of artificial overestimation of tariffs; creation of prerequisites for a positive perception of the incentive tariff by the public, and the increase of consumers' payment discipline.

**Трохимець О.І.**

доктор економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії  
національної та міжнародної економіки  
Класичного приватного університету

**Ткачук О.В.**

кандидат економічних наук, доцент  
доцент кафедри економіки, менеджменту  
та комерційної діяльності  
Центральноукраїнського національного  
технічного університету

## РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ, ЗОКРЕМА СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

*В статті висвітлено роль процесу регулювання у сфері вищої освіти з урахуванням соціального партнерства, яке виступає одним з типів взаємодії освітніх установ з усіма суб'єктами ринку праці, що направлені на максимальне узгодження та реалізації інтересів всіх учасників даного процесу. Визначено принципи тристороннього співробітництва – державно-приватного партнерства з вищими закладами освіти. Окреслено три основні моделі партнерства між державою, бізнес-середовищем та вищими закладами освіти.*

**Ключові слова:** вища освіта, державне регулювання, соціальне партнерство, бізнес-середовище, освітнє середовище, бізнес-інкубатор.

*В статье освещена роль процесса регулирования в сфере высшего образования с учетом социального партнерства, которое выступает одним из типов взаимодействия образовательных учреждений со всеми субъектами рынка труда, направленных на максимальное согласование и реализации интересов всех участников данного процесса. Определены принципы трехстороннего сотрудничества – государственно-частного партнерства с высшими учебными заведениями. Определены три основных модели партнерства между государством, бизнес-средой и высшими учебными заведениями.*

**Ключевые слова:** высшее образование, государственное регулирование, социальное партнерство, бизнес-среда, образовательная среда, бизнес-инкубатор.

*The article highlights the role of the regulatory process in the field of higher education, taking into account social partnership, which serves as one of the types of interaction between educational institutions and all actors of the labor market, aimed at maximizing the harmonization and realization of the interests of all participants in this process. The principles of trilateral cooperation – public-private partnership with higher education institutions are determined. Three main models of partnership between the state, the business environment and higher education institutions are outlined.*

**Keywords:** higher education, state regulation, social partnership, business environment, educational environment, business incubator.

**Постановка проблеми.** Конкурентоспроможність вищої освіти в Україні постає одним з головних чинників зростання національної економіки. Незважаючи на модернізацію вищої освіти протягом останнього часу, функціонування ефективного партнерства між бізнес-спільнотою, освітнім середовищем країни та регіо-

нальною владою потребує вдосконалення та застосування сучасних інноваційних підходів. Налагодження комунікації між приватними підприємствами та освітнім середовищем має на меті зниження рівня безробіття серед молоді і, в свою чергу, оптимізувати час компаній на пошук кваліфікованого персоналу.

Основним моментом, що впливає на взаємодію між вищою освітою та бізнес-середовищем країни, є визначення ключових аспектів державного регулювання з метою отримання студентами ВНЗ релевантних отриманих знань та навичок згідно вимог сучасного ринку праці та застосування їх в реальному бізнес-середовищі. Тому на наш погляд, основним вектором розвитку вищої освіти, в контексті її державного регулювання, виступає налагодження комунікації між бізнес-середовищем та освітніми закладами, надаючи певні преференції даному співробітництву державними органами влади. Тому, на нашу думку, питання державного регулювання освітнього середовища з метою підвищення його конкурентоспроможності потребує подальшого дослідження в напрямку визначення його сучасних основних компонентів.

### **Аналіз останніх досліджень та публікацій.**

Дослідження соціального партнерства з вищими навчальними закладами в своїх наукових публікаціях висвітлювали наступні вчені: П. Бадаченко, В. Жукова, Г. Задорожного, А. Іонова, І. Карзун, А. Муравьева, А. Рибіна, О. Олейникова та ін. Окремленим міжнародного досвіду співпраці вищих навчальних закладів та приватних підприємств дослідили Т. Балуева, А. Данилов, Й. Даньків, І. Поправка, В. Столбов, А. Ташкінов, Н. Шевелєв та ін. Досвід України у співпраці ВНЗ з компаніями висвітлено такими вченими як О. Вінніков, А. Зінченко, Ю. Лопатинський, М. Саприкіна, О. Янковська, І. Яскал та ін. Також питаннями соціального партнерства між вищими освітніми закладами та бізнесу займалася такі крупні та компанії, направлені на соціальне партнерство, як АББ, СКМ, IBM, Microsoft, OKKO, Samsung, Coca Cola та ін.

**Формулювання цілей статті.** Визначити та дослідити основні засади державного регулювання конкурентоспроможності вищої освіти України, зокрема, враховуючи сучасні вимоги ринку праці в контексті соціального партнерства.

Виклад основного матеріалу. Регулювання з боку держави соціального партнерства у сфері вищої освіти виступає одним з типів взаємодії освітніх установ з усіма суб'єктами ринку праці, що направлені на максимальне узгодження та реалізацію інтересів всіх учасників даного процесу. Визначення соціального партнерства у міжнародній практиці трактують як «взаємодію з суб'єктами економічного життя і сфери праці з метою підвищення ефективності професійної

освіти і задоволення попиту на вміння та компетенції робочої сили на ринку праці» [1]. Для того, щоб узгодити всі особливості державного, приватного партнерства з вищими закладами освіти, мають враховуватися наступні принципи: 1) свобода об'єднань; 2) багаторівневість співробітництва; 3) рівноправність представників суб'єктів соціального партнерства; 4) наявність повноважень представників суб'єктів соціального партнерства; 5) добровільність прийняття зобов'язань, узгодження розбіжностей шляхом перемов.

У світовій практиці можна виділити три основні моделі партнерства між державою, бізнес-середовищем та вищими закладами освіти [2]:

1. Роль державних органів влади в забезпеченні соціального партнерства між вищими закладами освіти та бізнесом є незначною та законодавчо даний аспект не регулюється, всі рішення приймаються на локальному рівні, з широкою участю роботодавців. Тому, наприклад, слід порівняти США та Великобританію у визначенні рівня соціального партнерства. В США роботодавці є основними партнерами в розробці освітніх програм та курсів, тому як вищі навчальні заклади є незалежними від державних органів влади, як фінансово, так і у розробці освітніх програм. На відміну від США у Великобританії в галузі вищої професійної освіти вимоги визначаються на місцевому рівні та головну роль відіграють приватні підприємства;

2. Державні органи влади впливають на формування програми професійної освіти (Франція, Швеція). Дана модель має наступні характерні риси, як: високий рівень державного регулювання сфери професійної освіти. Розглядаючи приклад Франції, то в цій країні вища професійна освіта контролюється державними органами влади, хоча приватні підприємства також впливають на формування програм. Імплементация даного партнерства реалізується через тристоронні консультативні органи;

3. Держава відіграє одну з основних ролей щодо організації вищої професійної освіти та навчання (Німеччина, Нідерланди, Данія). Для німецького освітнього середовища характерними рисами є концентрація та інтеграція освітніх ресурсів. Жорсткі заходи застосовує Нідерланди. В межах чинного законодавства організована Національна Рада за професійними профілями. Її основна роль є посилення ступеня відповідності вимог роботодавців до якості професійної освіти. Для вищої освіти в Данії харак-

терними рисами є жорстка спеціалізація. Починаючи з третього курсу студенти вивчають лише ті дисципліни, які спрямовані на підвищення їх професійних якостей, всі інші дисципліни, що є не за профілем, не входять до обов'язкової програми [3].

Одним з напрямків вдалого вирішення державного регулювання вищої освіти в Україні є визначення головних проблем національної економіки, що можуть бути вирішеними в межах наукових досліджень та розробок ВНЗ/НУ, підпорядкованих відповідним міністерствам. Основними перевагами виступають: вирішення основної проблематики, отримання результату від проведених наукових досліджень, імплементація даних наукових досліджень в усі сфери національної економіки, перевірка на здобування тематики наукових досліджень, трьохстороння взаємодія «освіта – наука – бізнес», зниження корупційної складової, вирішення конкретних проблем, які є актуальними на рівні держави [4].

Один з політичних моментів регулювання державою вищих навчальних закладів є демографічний стан населення, тобто спостерігається тривалий процес зменшення студентів, що надають перевагу вітчизняним вищим навчальним закладам. Переважна більшість майбутніх студентів або виїжджають зі свого регіону до іншого з метою вступу (спостерігається нерівномірний розподіл абітурієнтів по країні) або вступають до закордонних ВНЗ. Окрім того, слід зазначити, що фінансування за рахунок коштів домогосподарств буде відігравати одну з важливих ролей у бюджетах університету, проте, обдаровані студенти повинні мати можливість подавати заявки на гранти на навчання (повне чи часткове покриття навчання). Державне фінансування вищої освіти потребує ефективного перерозподілу, що, в свою чергу, спонукає вищі навчальні заклади до пошуку позабюджетного фінансування. Однією з оптимальних форм позабюджетного фінансування є контрактне навчання, але вищі навчальні заклади в такому випадку мають забезпечити першим робочим місцем (проте не забезпечують), що засвідчує та підтверджує ефективність навчальної програми даного вищого закладу [5, с. 146].

Внаслідок появи нових професій бізнес-середовище вимагає змін від вищих навчальних закладів. А саме розробка нових навчальних програм з інноваційною складовою, що здатні забезпечити формування кваліфікованих фахівців конкурентоспроможних на сучасному

ринку праці, потрібна вже сьогодні. Поява нових професій, таких як менеджер соціальних медіа, розробник мобільних ігор і додатків, фахівець з аналізу даних, – а через декілька років можуть з'явитися нові професії, вимагає від навчальних закладів більшої гнучкості в розробці навчальних програм, форм та методів викладання ті ін., але при цьому має бути підтримка з боку держави. З метою забезпечення якісним, інноваційним та сучасним навчальним процесом студентів вищих навчальних закладів держава та бізнес мають працювати сумісно для того, щоб подолати відставання української вищої освіти, що не спроможна виконувати сьогоденні запити сучасного ринку праці (як національного так і міжнародного). Український ринок випускників вищих навчальних закладів має такі характерні риси, як низький рівень кваліфікації, відсутність знань з сфери, що вони обрали, низька спроможність до самонавчання. На жаль, ще існують деякі навчальні програми несумісні з запитами національної економіки. Внаслідок чого простежуються проблеми на ринку праці, що спричиняють дисбаланс попиту та пропозиції [6].

До основних недоліків державного регулювання національної системи вищої освіти слід віднести:

1. Дисбаланс в імплементації нових розроблених навчальних програм згідно чинного законодавства.

2. Попит та пропозиції на ринку праці не є релевантними відносно кваліфікації та професій отриманих студентами у вищих навчальних закладах.

3. Партнерство вищих навчальних закладів, держави та бізнес-середовища потребує інноваційної стратегії розвитку.

4. Місцеве самоврядування не бере активної участі в акредитації та ліцензуванні вищих навчальних закладів та не долучається до формування державного замовлення, що є актуальним напрямком в оптимізації бюджету вищих навчальних закладів.

5. Галузь освіти в Україні має низький рівень інвестиційної привабливості внаслідок застарілої матеріально-технічної бази, низького рівня оплати наукового персоналу та нестачі кваліфікованих кадрів.

6. Інноваційна складова в навчальному процесі у системі вищої освіти знаходиться на низькому рівні.

На нашу думку має бути визначений вектор розвитку державного регулювання системи ви-

щої освіти України, а саме в напрямку інформатизації та інноваційності, співпрацюючи з бізнес-середовищем [7].

Основними передумовами розвитку вищих навчальних закладів, що відповідають запитам ринку є: – трансформація вищих навчальних закладів до релевантного діалогу в умовах ринкової економіки; – розробка державних програм щодо ефективного партнерства між державою, вищими навчальними закладами та бізнесом; – дефіцит висококваліфікованих кадрів. Одним з перших, хто запропонував таку модель став американський вчений Генрі Іцковіц. Він назвав її моделлю “потрійної спіралі”. Дана модель представляє собою платформу для створення інституцій, організації нових форм інновацій.

Концепція “потрійної спіралі” складається з трьох елементів:

1. Вагома роль університетів у взаємодії з бізнесом і державою в контексті суспільства знань.

2. Інноваційна складова співпраці походить не з ініціативи держави, а із взаємодії “університет – бізнес – влада”.

В цьому контексті, на нашу думку, слід активізувати та поширити створення бізнес-інкубаторів на базі ВНЗ за підтримки крупних компаній, створення, середовища co-working, IT-hub та інші форми підлаштування навчання відповідно до вимог сучасного ринку праці.

3. Крім традиційних функцій, кожна з трьох інституцій частково перебирає на себе роль іншої, стаючи, таким чином, важливим джерелом інновацій [8, с. 406].

Внаслідок налагодження міжнародних зв'язків та розвитку конкурентоспроможності національних економік набуває актуальності людський капітал. Низький рівень українських закладів вищої освіти, що випускає спеціалістів, створює в подальшому таку ситуацію, коли випускники додатково мають вдосконалювати свої знання згідно запитів сучасного ринку праці. І тут мова не йде про підвищення кваліфікації чи набуття необхідних навичок на новому робочому місці. За індексом глобальної конкурентоспроможності (GCI) Всесвітнього економічного форуму за 2015–2016 рр. Україна посіла лише 79-е місце серед 140 країн (рис. 1).

Хоча Україна має високі позиції за рівнем охоплення населення вищою освітою (14-те місце зі 140 країн, після Греції, США, Фінляндії, Німеччини та ін.), якість залишається на низькому рівні (54-те місце), що йде всупереч кількісним показникам (рис. 2). Найменш розвинутим напрямком у сфері освіти є управлінські школи (менеджменту, бізнес-школи), внаслідок чого присутня нестача висококваліфікованих кадрів.

Прагненням компаній на сьогодні є залучення молодих працівників, що можуть швидко адаптуватися до нових змін та отримувати нові

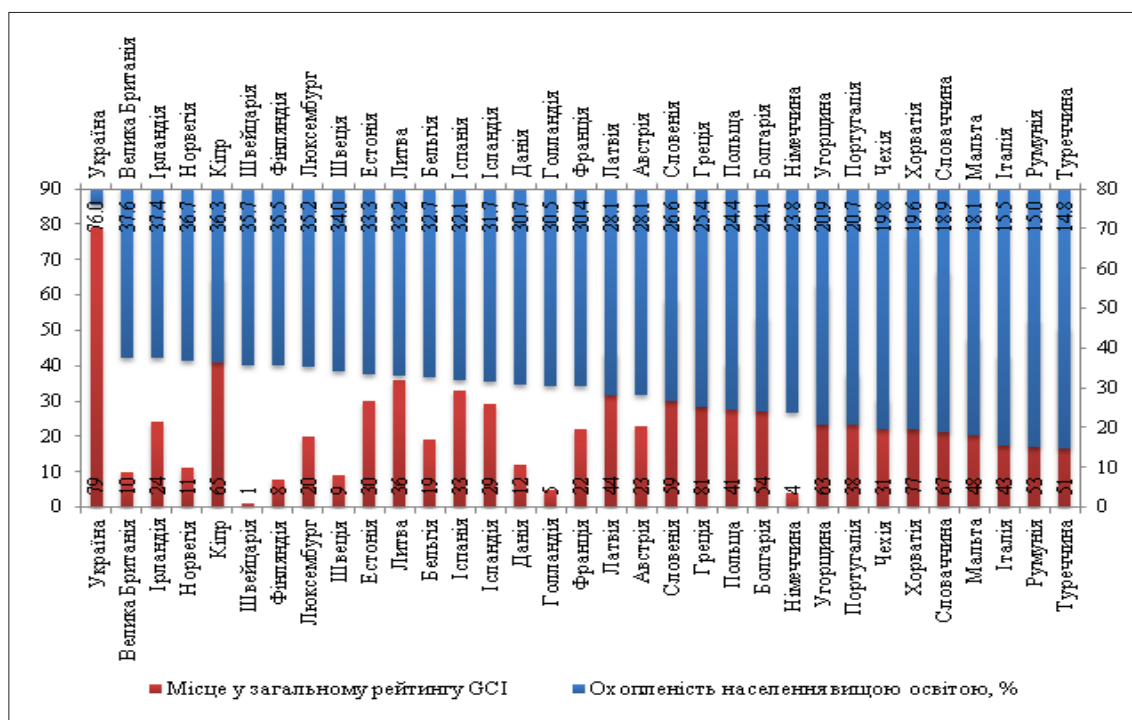


Рис. 1. Рейтинг країн за охопленістю населення вищою освітою, 2015 р.





Рис. 2. Місце України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015-2016 рр. за складника «Вища освіта і професійна підготовка»

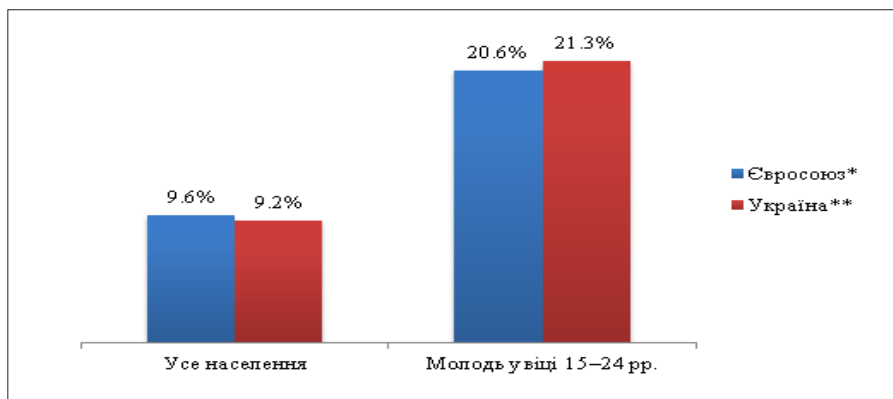


Рис. 3. Рівень безробіття в країнах Європейського Союзу та в Україні у першому півріччі 2015 р.

знання. стандартний набір фахівця, що наразі представлений у вищих навчальних закладах, не задовольняє сучасний ринок праці – на додаток дедалі частіше у переліку вакантних посад трапляються нові назви «гібридних» професій, такі як «інтернет-маркетолог», «нано-медик», «web-дизайнер», «журналіст-блогер», «знавець наукової етики», «віртуальний юрист», «соціальний працівник соціальних мереж». Так, попит на фахівців із розробки мобільних додатків, які володіють навичками проектування, кодування та інформатики, виріс на 135 відсотків від 2011 року. Незважаючи на незначні відхилення рівнів показників безробіття серед молоді в Україні та країнах Європейського Союзу (рис. 3), проблеми з працевлаштуванням серед українських випускників ВНЗ спостерігаються набагато частіше, ніж на Заході (рис. 4).

У зв'язку із складною ситуацією на ринку праці, а також дисбалансі у підготовці фахівців за певними спеціальностями та реальним попитом на ринку праці, досить часто єдиним варіантом для випускників є працевлаштування за

фахом. Згідно даних опитування рекрутингової компанії HeadHunter, проведеного у 2011 році, 37.4% респондентів працювали не за фахом, 25.7% – у сфері, близькій до здобутої кваліфікації, і лише 36.6% респондентам вдалося працювати за спеціальністю.

Публічна інформація відносно рівня працевлаштування своїх випускників на відміну від західних університетів майже відсутня, дана обставина ще більше поглиблює проблематику в сучасному ринку праці, внаслідок чого ще більше поглиблюється складність обрання освітньої програми, кількості бюджетних місць а також запитав ринкових процесів.

**Висновок.** Визначення основних заходів щодо співпраці бізнес-середовища, університетів та державних органів влади в сучасних реаліях має використовувати основні принципи, що базуються на закордонному досвіді адаптованому до українських умов. Автономія вищих навчальних закладів має передбачити реальні запити сьогодення в контексті сучасного ринку праці і, таким чином, визначити та

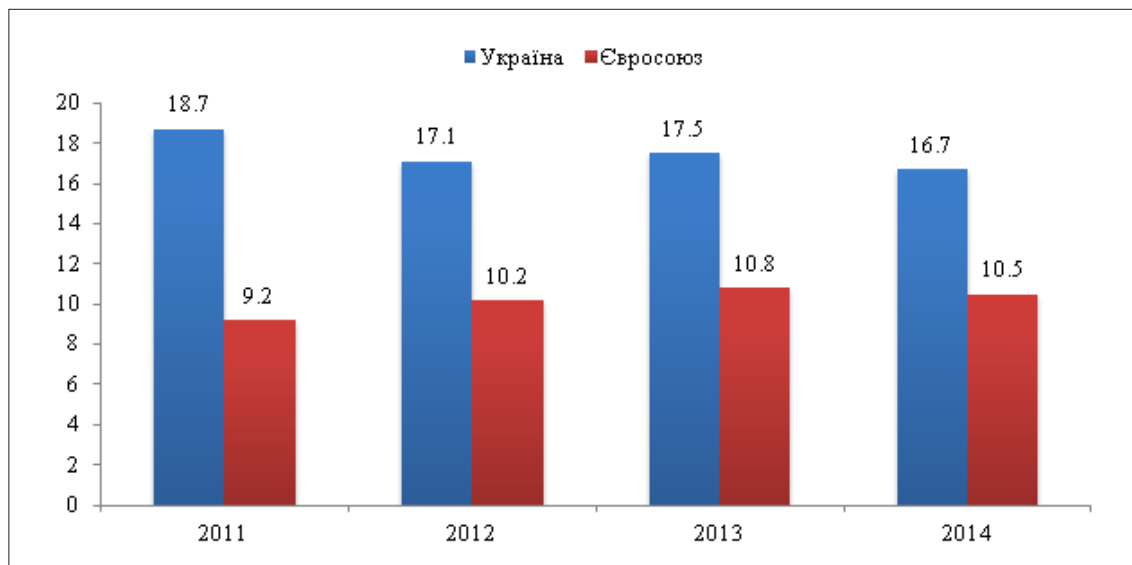


Рис. 4. Непрацевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації (у % до загальної кількості безробітних)

зпровадити інноваційні складові в навчальні програми. Для того щоб вищі заклади освіти мали діалог з представниками бізнесу, вони мають реагувати на потреби бізнес-середовища. Заклади освіти, що втілили в життя інноваційні підходи та гнучкість формування навчальних програм, можуть досягти успіхів, приваблюючи більшу кількість студентів, які, в свою чергу матимуть перевагу над своїми колегами з інших ВНЗ, оскільки вступили до ВНЗ, який практикує інноваційні форми та методи навчання для забезпечення конкурентоспроможності своїх випускників на ринку праці. Важливим для усунення дисбалансу є залучення бізнесу для розробки навчальних програм з інноваційною складовою.

#### Бібліографічний список:

1. Олейникова О.Н., Муравьева А.А. Социальное партнерство в сфере профессионального образования в странах Европейского Союза. Высшее образование в России. 2009. № 6. С. 111–120.
2. Балуева Т.В. Взаимодействие вуза с работодателями как фактор успешного трудоустройства выпускников. Международный электронный журнал. Устойчивое развитие: наука и практика. 2014. № 1. С. 3–10.
3. Безвух С.В. Стопчак А.Ю. Соціальне партнерство науки і бізнесу: форми взаємодії, проблеми і рекомендації щодо їх вирішення. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2015. № 3(3). С. 7-14. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_ekon\\_2015\\_3%283%29\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_3%283%29_3)

4. Карзун І. Г. Напрями вдосконалення механізму державного регулювання інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти. 2016. Режим доступу до ресурсу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/No3/174.pdf>.
5. Авдєєва О. М. Соціально-економічні важелі державного регулювання інноваційного розвитку освіти в Україні : дис. канд. ек. наук : 08.00.03. Покровськ. 2017. 215 с.
6. Покидіна В. Університети та бізнес: міжнародний досвід співпраці та перспективи для України. 2016. Режим доступу до ресурсу: [http://cost.ua/files/Universities%20and%20business\\_report.pdf](http://cost.ua/files/Universities%20and%20business_report.pdf).
7. Нікончук Н. В. Концептуальні засади удосконалення державного регулювання національної системи вищої освіти. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2016. № 2. С. 51-56.
8. Романовський О.О. Феномен підприємництва в університетах світу: монографія. Вінниця: Нова книга. 2012. 504 с.

#### References:

1. Olejnikova O.N., Murav'eva A.A. (2009) "Social partnership in vocational education in the countries of the European Union", *Vysshee obrazovanie v Rossii*, no. 6. pp. 111–120.
2. Balueva T.V. (2014) "Interaction of the university with employers as a factor in the successful employment of graduates", *Mezhdunarodnyj elektronnyj zhurnal. Ustojchivoe razvitie: nauka i praktika*. no. 1. pp. 3–10.
3. Bezvukh S.V. Stopchak A.Yu. (2015) "Social partnership of science and business: forms of

- interaction, problems and recommendations for their solution", *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 3(3), pp. 7–14.
4. Karzun I. H. (2016) "Directions of improvement of the mechanism of state regulation of innovation development of institutions of higher education", available at: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/No3/174.pdf> (Accessed 30 April 2018)
  5. Avdieieva O. M. (2017) "Socio-economic levers of state regulation of innovative development of education in Ukraine": Abstract of PhD dissertation, National economy, Donetsk National Technical University, Pokrovsk, Ukraine.
  6. Pokydina V. (2016) "Universities and business: international cooperation and perspectives for Ukraine" available at: [http://cost.ua/files/Universities%20and%20business\\_report.pdf](http://cost.ua/files/Universities%20and%20business_report.pdf). (Accessed 25 April 2018)
  7. Nikonchuk N.V. (2016) "Conceptual principles for improving state regulation of the national higher education system", *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnogo ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky)*, no.2, pp. 51–56.
  8. Romanovskiy O.O. (2012) *Fenomen pidpriemnytstva v universytetakh svitu: monohrafiia* [The phenomenon of entrepreneurship at world universities: a monograph], Vinnytsia, Nova knyha, Vinnytsia, Ukraine.

***Trokhymets O.I.***

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor  
Professor at the Department of Economic Theory,  
National and International Economy  
of the Classic Private University

***Tkachuk O.V.***

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Associate Professor at the Department of Economics,  
Management and Commercial Activity  
of the Central Ukraine National Technical University

## **REGULATION OF THE COMPETITIVENESS OF HIGHER EDUCATION OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE CURRENT TENDENCIES, CONSIDERING SOCIAL PARTNERSHIP**

The article determines the competitiveness of the higher education of Ukraine through its collaboration with business and authorities, and its relevance to the modern demands of the labor market.

That's why in our opinion the main vector of the development of higher education in the context of its state regulation is good communication with business and institutions of higher education. Thus, it's quite necessary to develop this kind of cooperation and maintain state regulation taking into account innovative methods of teaching, learning and the latest tendencies and demand of business and labor market.

The objective of the research is identifying and study of the main aspects of state regulation of the competitiveness of higher education of Ukraine, especially considering modern demands of the employers in the context of social partnership.

The article stipulates that the world practice identifies three main models of partnership between the State, business and institutions of higher education: the role of state authorities in ensuring social partnership between higher education, institutions and business is insignificant and the legislative aspect is not regulated; all decisions are taken at the local level, with the broad participation of employers; public authorities influence the formation of academic curricula; the State plays a major role in the organization of higher education and training.

The analysis of the current situation has allowed to identify the main business environment demands, which requires changes from higher education institutions in the development of new curricula that can provide the highly qualified professionals needed today. As a result of the processing of statistical information, data on the competitiveness of higher education in Ukraine are presented. The main measures for increasing the competitiveness of higher education are the cooperation of the business environment, universities and state authorities in modern realities, which should be based on foreign experience, but adapted to Ukrainian conditions.

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.5

**Кравчун А.С.**

кандидат наук з державного управління,  
здобувач  
Класичного приватного університету

### ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ – «ІНВЕСТИЦІЙНА ПЛАТФОРМА»

*У статті визначено понятійно-категоріальний апарат – «інвестиційна платформа», а саме окреслено основні поняття, що є складовою частиною терміну «інвестиційна платформа», зокрема, «інвестиція», «інвестиційна діяльність» та «платформа». Окреслено сутність інвестиційної діяльності, в ході якої виконується основний процес збільшення ціни капіталу. Надано визначення терміну «платформа» та окреслено його особливості, зображено схему функціонування платформ на основі бачення закордонних вчених. Також сформовано схему визначення понятійно-категоріального апарату – «інвестиційна платформа». Підсумовано взаємозалежність компонентів понятійно-категоріальний апарату – «інвестиційна платформа».*

**Ключові слова:** інвестиція, інвестиційна діяльність, платформа, інвестиційна платформа, капітал, користувачі, інвестори.

*В статье определен понятийно-категориальный аппарат – «инвестиционная платформа», а также определены основные понятия, которые являются составной частью термина «инвестиционная платформа», в частности, «инвестиция», «инвестиционная деятельность» и «платформа». Определена сущность инвестиционной деятельности, в ходе которой выполняется основной процесс увеличения цены капитала. Дано определение термина «платформа» и обозначены его особенности, изображена схема функционирования платформ на основе видения ученых. Также сформирована схема определения понятийно-категориального аппарата – «инвестиционная платформа». Показана взаимозависимость компонентов понятийно категориального аппарата – «инвестиционная платформа».*

**Ключевые слова:** инвестиция, инвестиционная деятельность, платформа, инвестиционная платформа, капитал, пользователи, инвесторы.

*The article defines the concept-categorical apparatus – “investment platform”, which outlines the main concepts that are an integral part of the term “investment platform”, in particular, “investment”, “investment activity” and “platform”. The essence of investment activity, in which the main process of increasing the price of capital is carried out, is outlined. The definition of the term “platform” is given and its features are outlined, the scheme of functioning of platforms is depicted on the basis of the vision of foreign scientists. Also formed a scheme for determining the concept of categorical apparatus – “investment platform”. The interdependence of components of the concept-categorical apparatus is summed up – the “investment platform”.*

**Keywords:** investment, investment activity, platform, investment platform, capital, users, investors

**Постановка проблеми.** У зв'язку з появою нових ефективних елементів впливу на інвестиційну діяльність, таких як інвестиційна платформа, актуальним питанням постає ви-

значення понятійно-категорійного апарату – «інвестиційна платформа». Варто зауважити, що загальноприйнятого та закріпленого на законодавчому рівні терміну «інвестиційна



платформа» не зустрічається в науковій літературі.

Особливої актуальності визначення та дослідження інвестиційної платформи набуває, враховуючи той факт, що переважна більшість організацій та корпорацій використовують онлайн сервіси для прийняття інвестиційних рішень. Наприклад, близько 60 % усіх операцій з роздрібними банківськими операціями виконуються в Інтернеті. В Україні подібна тенденція набула популярності не так давно, в порівнянні з зарубіжними країнами, а клієнти в Азії та США все частіше готові самостійно приймати деякі інвестиційні рішення, і навіть обмінюватися ідеями в Інтернеті через соціальні медіа-платформи.

Розвиток технологій надає можливість новим компаніям вийти на ринок, використовуючи інноваційні, Інтернет-пропозиції, що відповідають цим вимогам, і кидають виклик традиційній моделі платних консультацій та особистих взаємодій. Наприклад, на ринку США дозволено новим компаніям розміщувати свої інвестиційні портфелі та стратегії в Інтернеті та порівнювати продуктивність за допомогою соціальних мереж та віртуальних спільнот.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В ході наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених терміни як «інвестиція», «інвестиційна діяльність» та «платформа» були висвітлені наступними вченими, як Александер Г., Бэйли Дж., Балабанов І. Т., Бланк І.О., Губський Б.В., Гітман Л., Джонк М., Джеррі М. Розенберг, Липсиц І. В., Лук'яненко Д.Г., Мелкумов Я.С., Мозковий О.М., Норкотт Д., Рогожин П.С., Самуельсон П., Удалих О.О., Шарпа У., Шевчук В.Я., Шнайдер Д. та інші.

**Постановка завдання.** Головною задачею даної наукової публікації є визначення понятійно-категоріального апарату – «інвестиційна платформа», проаналізувати терміни «інвестиція», «інвестиційна діяльність» та «платформа» як частини понятійно-категоріального апарату – «інвестиційна платформа».

**Виклад основного матеріалу.** Трансформація суспільно-економічних відносин в економіці України потребує модернізованого трактування понятійного-категорійного апарату в сфері інвестицій, зокрема визначення терміну «інвестиційна платформа», де основними компонентами, що складають даний термін, є «інвестиція», «інвестиційна діяльність» та «платформа».

Зокрема, визначення терміну «інвестиції» у вітчизняній та зарубіжній літературі є вельми складною категорією, проте досліджуваною багатьма вченими. Сучасний вимір економічної наукової літератури інтерпретує інвестиції, як процес вкладення капіталу з метою наступного його збільшення. Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність», термін інвестиція визначається, як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект [1]. Із термінологічним визначенням поняття інвестиція, нерозривно пов'язано визначення терміну згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність», «інвестиційна діяльність» – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [1].

Тлумачення даної термінології вимагає більш ширшого його розуміння, тому слід окреслити наступне, залучення капітальних інвестицій у реальному економічному секторі, ставлячи задачу – надання певного сервісу чи виготовлення продукції, внаслідок чого буде відбуватися кругообіг інвестицій в межах підприємства, незалежно від інструментів інвестиційної діяльності. Даний процес визначається як кінцевий сервіс чи продукт, що має на меті зростання ціни капіталу, внаслідок чого визначається прибуток. Розглядаючи під кутом макроекономічної сутності інвестиційну діяльність – це розвиток майбутнього національної економіки.

Розмір зношеності основних засобів за рік обумовлюється калькуляцією розміром амортизаційних відрахувань за рік. Заміна основних засобів виконується за рахунок реальних інвестицій, якщо є присутній паритет між інвестиціями за рік усіх суб'єктів інвестиційної діяльності та загальним фондом амортизацій на всіх підприємствах країни, то даний процес, слід назвати – відтворенням, однак в ситуації коли інвестиції значно більші фонду амортизацій, дану наявність компонентів слід назвати розширеним відтворенням. Поганою ознакою для інвестицій є покриття інвестиціями всього лише певної частини амортизації основних фондів, даний процес має назву «згортання економіки».

Визначаючи сам термін «інвестиції», слід зазначити, що в разі відсутності прибутку зникає сам термін «інвестиція», тому доречно визначити етапи інвестиційної діяльності та сам тер-

мін. Сам термін інвестиційна діяльність означає сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій, а також слід поділити інвестиційну діяльність на три етапи до першого етапу слід віднести трансформація ресурсів у витрати, до другого етапу – відбувається вкладення, внаслідок чого відбувається приріст капітальних вартостей, а останній етап – реалізує ціль інвестиційної діяльності, отримання прибутку внаслідок своїх інвестицій [1].

Перш за все термін «інвестиції» має корні походження від латинського терміну *“invest”*, що має наступне визначення «вкладати, одягати». Розглядаючи більш ширше дане поняття, інвестиції – це капітал, що вклали з метою його збільшення або збереження, в незалежності від форми капіталу [2, с. 9]. Згідно тверджень вітчизняного вченого Удалих О.О. щодо терміну «інвестиція» – Інвестиції – це капітал у всіх його формах, що вкладається в об'єкти виробничого та невиробничого призначення з метою забезпечення його збільшення в майбутньому, а також досягнення позаекономічних ефектів соціального й економічного характеру [3, с. 11].

Звертаючись до визначення У. Шарпа нобелівського лауреата з економіки у монографії «Інвестування», термін інвестиція визначається – розлучення з грошима сьогодні, для того, щоб отримати більшу суму в майбутньому. Базисом даних дій є визначення часу та ризику, зокрема гроші треба буде віддавати відразу та в певній кількості, а винагорода внаслідок інвестування є невідомою величиною [6]. Інші американські вчені, такі як Л. Гітман і М. Джонк у монографії «Основи інвестування» визначають термін «інвестиції», як засіб розміщення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання суми капіталу [4]. Згідно словника «Инвестиции», розробленого британським фахівцем Джеррі М. Розенбергом, інвестиції визначаються – як використання коштів для отримання ще більших коштів, для отримання доходу або для досягнення приросту капіталу, або для того й іншого [5].

Вітчизняні наковці Шевчук В.Я. та Рогожин П.С. окреслюють інвестиції, як термін, що має дві сутності фінансову та економічну. Фінансове визначення терміну «інвестиції» – це всі види активів (коштів), що вкладаються в господарчу діяльність із метою отримання доходу. Економічне визначення інвестицій – це видатки на створення, розширення, реконструкцію та

технічне переозброєння основного капіталу, а також на пов'язані з цим зміни оборотного капіталу, оскільки зміни у товарно-матеріальних запасах здебільшого залежать від руху видатків на основний капітал [7].

Згідно Oxford English Dictionary інвестиції мають наступне визначення – дія або процес інвестування грошей задля отримання прибутку. А також в наявності є такі варіанти тлумаченню терміну «інвестиції» в Oxford English Dictionary – 1) Річ, що треба купити, тому що в майбутньому вона буде коштовною або ж корисною; 2) Дія внаслідок чого було затрачено, час, зусилля чи енергія до конкретного підприємства з метою отримання певного результату [8]. Трактуючи інвестиції, як різних видів майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються інвестором в об'єкти підприємницької діяльності з метою отримання прибутку, зазначаються такими вченими, як Липсиц И. В., Балабанов І. Т., Бланк І. О. дане визначення терміну «інвестиції» інтерпретується згідно міжнародного підходу [9, с. 89; 10, с. 10].

Окреслюючи у широкому розумінні термін «інвестиції», вченим Бочаровим В. В. визначається наступне – вклад капіталу з метою його збільшення, однак збільшення капіталу повинно бути достатнім з метою нівеляції потреб інвестора у використанні власних коштів на власні потреби у поточному періоді, щоб забезпечити винагороду за ризик та повернути втрати від інфляції у майбутньому невизначеному періоді [11, с. 3]. Тлумачення терміну «інвестиції» вченим Федоренко В. Г. зазначається, як витрати на будівництво нових заводів, на обладнання з тривалим терміном використання. Їм притаманні два головні фактори: норма чистого прибутку, яку підприємці розраховують отримати від витрат на інвестиції, і ставка відсотку [13, с. 210].

Суб'єктивне визначення інвестиціям надає вчений Норкотт Д., який зазначає інвестиції, як ризикове рішення надання коштів, що будуть використані в активах підприємства, що має ознаки довгострокового результату [12]. Німецький вчений Шнайдер Д. висвітлює інвестиції під кутом отримання платежів, а саме підприємницька дія, що в певний час мотивує бути залученим до грошових потоків [14, с. 7–21]. Згідно тверджень лауреата Нобелівської премії П. Самуельсона, інвестиції – це дії що мають створювати реальний капітал, наприклад, як купівля ділянки землі, цінні папери або інші атрибути приватної власності [15].

Визначення терміну платформа, загалом трактується як повторне використання або ділитися загальними елементами, зокрема різними продуктами або ж системами виробництва. Сучасні дослідники в сфері економіки описують термін «платформа», як генерацію або комплекс нових продуктів для конкретних фірм. В наукових роботах Колеурайт та Кларк (1992 р.) згадується термін «платформа продуктів», яким описуються нові продукти, що задовольняють потреби ключової групи клієнтів. Надалі термін «платформа» набуває подальшого розкриття в наукових дослідженнях. Зокрема Когут і Кулатілака (1994 р.) зосереджують свої дослідження на терміні «платформа інвестицій», Кім і Когут (1996 р.) виокремлюють даний термін, як «платформа технологій».

Сучасні науковці інтерпретують термін «платформа» як точку контролю для індустрії. Зростання конкуренції між платформами є рушійною силою для підйому індустрії на рівень вище. Бреснахан і Грінштейн (1999 р.) розробили теорію, що трактує сутність розвитку комп'ютерної індустрії, що концентруються навколо домінуючих платформ, зокрема, коли посилюється конкуренція.

Варто відзначити дослідження таких компаній, які певний час конкурували між собою, як Microsoft та Netscape, продемонстрували різні походи у консолідації зусиль навколо внутрішніх програмних платформ, на яких працювали люди. «Промислові економісти» такі, як Роше і Тіроль (2003 р.), термін «платформа» характеризують – як продукт, сервіс, фірма чи сервіс, що посередником транзакцій між двома або більше групами [17].

Європейська комісія надає наступне визначення терміну онлайн платформи – це здійснення операцій на двох (багатьох) ринках, які користуються мережею Інтернет, щоб забезпечити взаємодію між двома або більше групами, що діють незалежно, але є взаємозалежними групами у генерації цінностей. Згідно думки Європейської комісії «платформа» буде цифровим посередником, що відповідає попиту та пропозиції на товари, послуги або інформацію, як частина грошової або немонетарної операція / обміну. Крім того, передбачається, що групи користувачів є «взаємозалежними» в межах імплементації певної функціональної взаємодії між суб'єктами даної платформи.

Також існує три основні напрямки в економічній літературі, які тлумачать загальне визна-

чення платформам. Згідно визначенню вчених Роше Ж.Ш. та Тіроль Ж. (2006 р.), які вивчають платіжні системи, багатокомплексні платформи – це обсяг операцій, що полягає в діях бізнесу, зокрема бізнес робить свій внесок у загальний прибуток, встановлюючи різний доступ та можливості користування гонорарами між групами користувачів даного внеску.

Еванс Д. і Шмальєнзі Р. (2007 р.) трактують, що багатокомплексні платформи – це а) два або більше груп покупців; б) комусь хтось потрібен певним шляхом; в) але хто не може отримати цінність від обопільного використання власних сил; г) покладання на платформу створення цінностей, але котрі не могли б існувати, в разі її відсутності. Згідно з Райт К. (2015 р.), існують дві основні вимоги, які характеризують багатокомплексні платформи: а) платформа повинна допускати два або більше сторін безпосередньо до взаємодії; б) і кожна сторона повинна бути якось афілійованою з платформою. Точніше, безпосереднє мати взаємодію, наприклад, дві сторони, що здійснюють операції через платформу, зберігають контроль над умовами транзакція Дані твердження проілюстровані на рис. 1, що відображає сутність всіх трьох трактувань [18, с. 13].

Різноманітність онлайн-платформ з точки зору виду діяльності, секторів економіки, бізнес-моделей, і розміру вражає. Платформи коливаються від невеликих веб-сайтів з локальним охопленням аудиторії до світових компаній, що генерують мільярдні доходів. Вони пропонують різноманітні послуги, такі як пошукові системи в Інтернеті (Google, Yahoo, Bing), онлайн-ринок (eBay, Booking.com, Asos, Allegro, AMAZON), платформи для обміну відео (наприклад, Dailymotion, Vimeo, YouTube), музичні та відео-платформи (наприклад, Deezer, Spotify, Netflix, Canal Play), соціальні мережі (наприклад, Facebook, Twitter), платформи для економії грошей (AirBnB, Uber, BlaBlaCar, Ulule, Crowdcube), онлайн-ігри (Steam) тощо [18, с. 12].

FCA визначає термін «платформа» як сервіс, що виконує такі функції – організації, захисту, керування інвестиціями та розподіл дрібних інвестиційних продуктів, які пропонуються малим клієнтам (інвесторам). Платформи можуть полегшити життя споживачам (інвесторам) та управління їх грошима (фінансовими ресурсами), внаслідок конкурування, для забезпечення доступу до інвестиційних продуктів, зокрема до інформації, інструментів та інструкції, інформу-

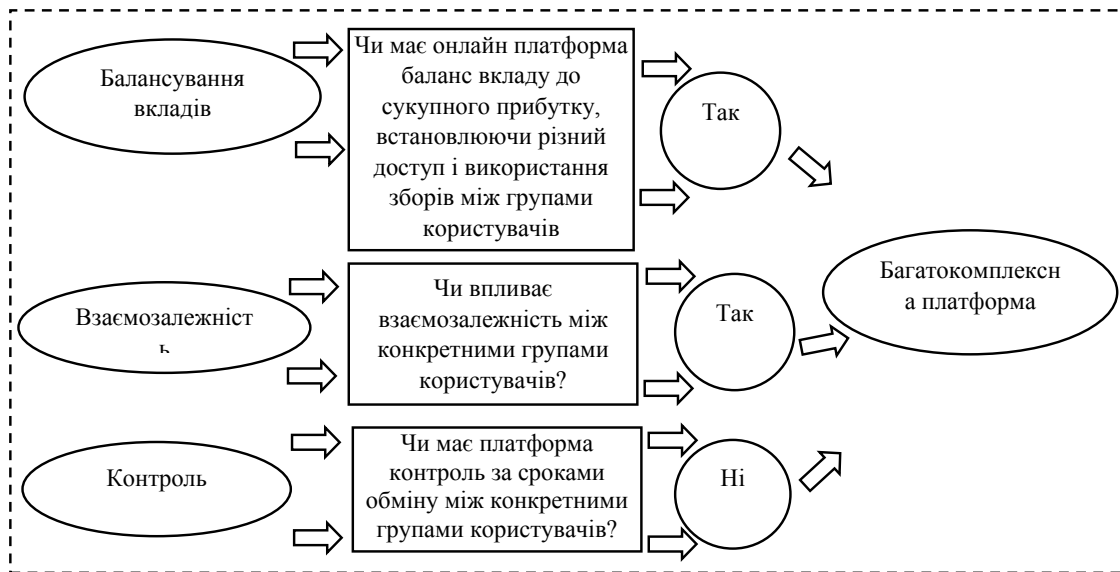


Рис. 1. Визначення багатокомплексних платформ

Джерело: удосконалено автором на основі [18, с. 14]

ючи про інвестиційні рішення інвестора – шляхи вдосконалення свого інвестиційного портфелю. Споживачі отримають додаткову користь, а саме платформи, які пропонують свої інвестиційні рішення, мають на меті те, щоб цими рішеннями користувались споживачі, які мають свої запити на них [19].

Згідно тлумачення впливової економічної газети "The Telegraph" інвестиційні платформи надають можливість купувати та продавати акції та працювати з фондами, а також переглядати всі свої активи в одному місці. Користувач інвестиційної платформи може використовувати комп'ютер або смартфон для роботи на платформі. Для роботи з платформою не потрібен маклер для купівлі акцій на платформі, та ціни доступні в реальному часі [20].

Таким чином, слід визначити термін «*інвестиційна платформа*» на основі дослідженого теоретичного матеріалу – це електронний інструмент інвестиційної діяльності, що ставить на меті задовольнити потреби інвестора в проєктах та сам проєкт в надходженні інвестицій, однак при виконанні певних інвестиційних умов як для інвестора, так і для проєкту. На основі вищевикладеного матеріалу, на рис. 2 надано схему визначення понятійно-категоріального апарату – «інвестиційна платформа».

На основі сформованої схеми визначення понятійно-категоріального апарату – «інвестиційна платформа», що була створена на основі вище викладеного матеріалу, слід

підкреслити те, що інвестиційна платформа постає перед інвесторами, в першу чергу, як засіб пришвидшення імплементації своїх інвестицій в проєкт, завдяки впроваджених правил на самій платформі.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, на основі досліджуваного матеріалу було визначено понятійно-категорійний апарат «інвестиційна платформа», в результаті якого було виокремлено інвестиції, як категорію, що створює прибуток або має на меті одержання додаткового доходу, впливу на економічний сектор, модернізацію, збільшення вартості капіталу, що відображаються на сумі вкладеного капіталу або на прирості функціонуючого капіталу, наслідком інвестування на макrorівні є зростання національної економіки. Загалом пов'язаний термін інвестиційна діяльність з інвестиціями на основі дослідженого матеріалу, слід охарактеризувати, як процес, що забезпечує збільшення капіталу за рахунок матеріальних та нематеріальних вкладень в певний проєкт.

Другим блоком понятійно-категоріального апарату стало визначення терміну «платформа» – це можливість інвестора забезпечити збільшення капіталу від вкладень в проєкт маючи такі форми підтримки, як забезпечення захисту інвестиції, контроль виконання проєкту, дотримання взаємозалежності між проєктом та інвестором, що спонукає до зацікавленості обох сторін.



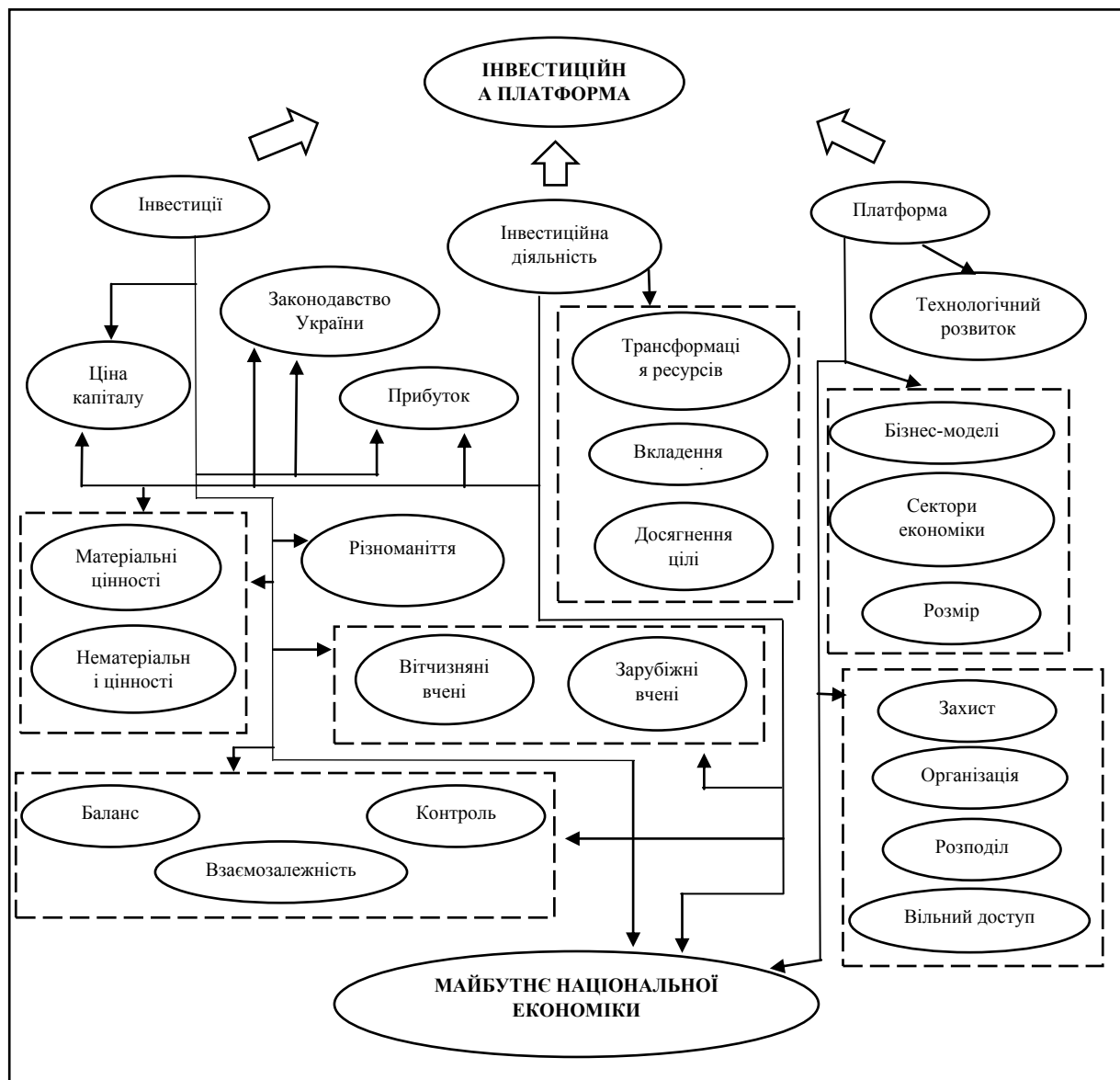


Рис. 2. Схема визначення понятійно-категоріального апарату – «інвестиційна платформа»

Джерело: розроблено автором

#### Бібліографічний список:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991, N 47, ст. 646 [чинний у редакції від 23.07.2017 документ № 1560-] [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
2. Мелкумов Я.С., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В., Мозковий О.М. та ін Міжнародна інвестиційна діяльність: підруч. К. 2003.
3. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури. 2006. 2922 с.
4. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования: пер. с англ. М. Дело. 1999. 1008 с.
5. Розенберг Дж. М. Инвестиции: Терминологический словарь. М. Инфра-М., 1997. 400 с.
6. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: пер. с англ. М. Инфра-М, 2001. XII, 1028 с.
7. Шевчук В.Я., Рогожин П.С. Основы инвестиционной деятельности. К: Генеза, 1997. 384 с.
8. Definition of investment [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/investment>.
9. Балабанов И. Т. Финансовый менеджмент. М. Финансы и статистика, 1994. 224 с.
10. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. К. Эльга – Н, Ника-центр. 2001. 432 с.
11. Бочаров В. В. Финансово – кредитные механизмы регулирования рынка инвестиций. М. Финансы и статистика. 1993. 243 с.



12. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений. пер. с англ.; под. ред. А. Н. Шохина. М. Банки и биржи. БНИТИ. 1997. 247 с.
13. Федоренко В. Г. Інвестування. К. Алеута, 2006. 344 с.
14. Schneider D. Investition, Finanzierung und Besteuerung. 7 Aufl. Wiesbaden, 1992.
15. Самуэльсон П. Экономикс ; в 2-х т. М. Алягон. 1993. т. 2. 611 с.
16. Baldwin C. Y., Woodard J. C. The Architecture of Platforms: A Unified View. Harvard Business Schools. 2008. P. 4–5.
17. Benefits of online platforms [Електронний ресурс] // Oxera Consulting LLP. 2015. Режим доступу до ресурсу: [https://www.oxera.com/getmedia/84df70f3-8fe0-4ad1-b4ba-d235ee50cb30/The-benefits-of-online-platforms-main-findings-\(October-2015\).pdf.aspx?ext=.pdf](https://www.oxera.com/getmedia/84df70f3-8fe0-4ad1-b4ba-d235ee50cb30/The-benefits-of-online-platforms-main-findings-(October-2015).pdf.aspx?ext=.pdf).
18. Investment Platforms Market Study Terms of Reference [Електронний ресурс] // Financial Conduct Authority. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.fca.org.uk/publication/market-studies/ms17-1-1.pdf>.
19. Rosie Murray-West. How an investment platform works and how to use it [Електронний ресурс] / Rosie Murray-West // The Telegraph. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.telegraph.co.uk/sponsored/finance/investments/climate-environment/11990858/how-investment-platforms-work.html>.
5. Rozenberg, Dzh. M. (1997). Investicii: Terminologicheskij slovar' [Investments: Glossary]. Moscow: Infra-M [in Russian]
6. Sharp, U., Aleksander, G. & Bjeji, Dzh. (2001). Investments (Trans). Moscow: Infra-M [in Russian]
7. Shevchuk, V.Ya. & Rohozhyn, P.S. (1997). Osnovy investytsijnoi diial'nosti [Fundamentals of investment activity]. Kyiv: Heneza [in Ukrainian]
8. Definition of investment. en.oxforddictionaries.com Retrieved from: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/investment> [in England]
9. Balabanov, I. T. (1994). Finansovij menedzhment [Financial management]. Moscow: Finansy i statistika [in Russian]
10. Blank, I. A. (2001). Osnovy investicionnogo menedzhmenta [Fundamentals of Investment Management]. Kyiv: Jel'ga – N, Nika-centr [in Ukrainian]
11. Bocharov, V. V. (1993). Finansovo – kreditnye mehanizmy regulirovanija rynku investicij [Financial and credit mechanisms of credit market regulation]. Moscow : Finansy i statistika [in Russian]
12. Nortkott, D. (1997). Making investment decisions. A. N. Shohina (Ed.) (Trans). Moscow : Banki i birzhi, BNITI [in Russian]
13. Fedorenko, V. H. (2006). Investuvannia [Investment]. Kyiv: Aleuta [in Ukrainian]
14. Schneider, D. (1992). Investition, Finanzierung und Besteuerung. 7 Aufl. Wiesbaden [in English].
15. Samujel'son, P. (1993). Jekonomiks [Economics]. (Vols. 1–2). Moscow: Aljagon [in Russian]
16. Baldwin, C. Y. & Woodard, J. C. (2008). The Architecture of Platforms: A Unified View. Harvard Business Schools. [in English].
17. Benefits of online platforms. (2015). Oxera Consulting LLP. [www.oxera.com](http://www.oxera.com). Retrieved from: [https://www.oxera.com/getmedia/84df70f3-8fe0-4ad1-b4ba-d235ee50cb30/The-benefits-of-online-platforms-main-findings-\(October-2015\).pdf.aspx?ext=.pdf](https://www.oxera.com/getmedia/84df70f3-8fe0-4ad1-b4ba-d235ee50cb30/The-benefits-of-online-platforms-main-findings-(October-2015).pdf.aspx?ext=.pdf). [in English]
18. Investment Platforms Market Study Terms of Reference. (2017). Financial Conduct Authority. [www.fca.org.uk](http://www.fca.org.uk). Retrieved from: <https://www.fca.org.uk/publication/market-studies/ms17-1-1.pdf>. [in English].
19. Rosie, Murray-West. (2015). How an investment platform works and how to use it. The Telegraph. [www.telegraph.co.uk](http://www.telegraph.co.uk). Retrieved from: <http://www.telegraph.co.uk/sponsored/finance/investments/climate-environment/11990858/how-investment-platforms-work.html>. [in English].

## References:

1. Zakon Ukrainy "Pro investytsiinu diialnist" Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR), 1991, N 47, st. 646 [chynnyi u redaktsii vid 23.07.2017 dokument № 1560-] [Law of Ukraine "On Investment Activity" Bulletin of the Verkhovna Rada]. (n.d.). zakon2.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> [in Ukrainian].
2. Melkumov, Ja. S. (2001). Organizacija i finansirovanie investicij [Organization and financing of the investment]. Moscow: INFRA-M [in Russian]
3. Udalykh, O.O. (2006). Upravlinnia investytsijnoiu diial'nistiu promyslovoho pidpriemstva [Management of investment activity of industrial enterprise]. – Kyiv: Tsentr navchal'noi literatury [in Ukrainian]
4. Gitman, L. Dzh. & Dzhonk, M.D. (1999). Fundamentals of investment. (Trans). Moscow: Delo [in Russian]

## **THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINING THE CONCEPTUAL AND CATEGORICAL APPARATUS – “INVESTMENT PLATFORM”**

The main objective of this scientific publication is to identify the concept-categorical apparatus – the “investment platform”, to analyze the terms “investment”, “investment activity” and “platform” as part of the concept-categorical apparatus – the “investment platform”.

The modern dimension of economic scientific literature interprets investment as a process of capital investment with a view to its subsequent increase. According to the Law of Ukraine “On Investment Activity”, the term investment is defined as all types of property and intellectual property that are invested in objects of entrepreneurial activity and other kinds of activity, which results in the creation of profit (income) and / or social and environmental impact. The foreign and domestic scientists, who gave the definition of the components of the conceptual categorical apparatus – the “investment platform” were mentioned.

The conceptual categorical apparatus – the “investment platform” – was defined in the article, namely, the main concepts that are an integral part of the term “investment platform”, in particular investment, investment activity and platform were outlined.

The term of the platform usually means reuse or shared by common elements, including various products or systems of production. The European Commission provides with the following definition of the term online platform – it means operation on two (many) markets that use the Internet to provide interactions between two or more independent groups, but are interrelated groups in the generation of values.

The essence of investment activity where the main process is carried out, increase in the price of capital is outlined. The definition of the term “platform” is given and its features are outlined; the scheme of functioning of platforms is depicted on the basis of the vision of foreign scientists. A scheme for defining the concept-categorical apparatus – the “investment platform” – was also formed. The interdependence of components of conceptually categorical apparatus is summed up – “investment platform”.

Thus, the term “investment platform” should be defined on the basis of the studied theoretical material. Investment platform is an electronic investment instrument aimed at satisfying the investor's needs in the projects and the project itself in receipt of investments, but under certain investment conditions for both the investor and for the project.

Thus, on the basis of the studied material the concept-categorical apparatus “investment platform” was defined, which resulted in the definition of investments as a category generating profit or aimed at obtaining additional income, influence on the economic sector, modernization, increase in the value of capital, which is reflected in the sum of the invested capital or on the growth of functioning capital. The consequence of investing at the macro level is the growth of the national economy.

УДК 336.648

**Михайленко О.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Національного університету харчових технологій

**Ременюк В.О.**

магістрант  
Національного університету харчових технологій

## ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

*Визначено сутність фінансових інвестицій, їх відмінність від реальних інвестицій на основі досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Висвітлено основні поняття, які стосуються інвестування. Наведено основні та найбільш оптимальні стратегії та методи формування інвестиційних портфелів. Досліджено стратегії управління інвестиційним портфелем та виокремлено найбільш поширені й найефективніші системи управління капіталом із прикладами їх застосування. Висвітлено найтипівіші помилки, які допускають інвестори під час інвестування.*

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційний портфель, фондовий ринок, інвестори, технічний аналіз.

*Определены сущность финансовых инвестиций, их отличие от реальных инвестиций на основе исследований как отечественных, так и зарубежных ученых. Освещены основные понятия, касающиеся инвестирования. Приведены основные и наиболее оптимальные стратегии и методики формирования инвестиционных портфелей. Исследованы стратегии управления инвестиционным портфелем и выделены наиболее распространенные и эффективные системы управления капиталом с примерами их применения. Освещены наиболее типичные ошибки, которые допускают инвесторы при инвестировании.*

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционный портфель, фондовый рынок, инвесторы, технический анализ.

*Determined the essence of financial investments, their distinction from real investments on the basis of researches of both domestic and foreign scientists. Covered the main concepts related to investment. Presented the main and most optimal strategies and methods of formation of investment portfolios. The investment portfolio management strategies are investigated, and the most common and effective capital management systems are identified, with examples of their application. The most typical mistakes that investors admit when investing are highlighted.*

**Keywords:** investment, investment portfolio, stock market, investors, technical analysis.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інвестиції грають велику роль в економіці будь-якого підприємства, держави. Вони є рушійною силою економічного зростання у цілому. У зв'язку з розвитком світової економіки та технологій з'являються багато нових інструментів для інвестування (бінарні опціони, криптовалюта), тому є необхідність у пошуку достовірної та вичерпної інформації з приводу формування інвестиційного портфелю, а саме його складу, вибору стратегії інвестування та управління, що є важливим питан-

ням під час інвестування, адже воно невід'ємно пов'язане з ризиком.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичні та практичні аспекти інвестування знайшли відображення у наукових працях вітчизняних і зарубіжних економістів, а саме: З. Боді, А. Кейна, А.Дж. Маркуса, А. Сміта, Д. Рікардо, Р. Еліота, С.Л. Брю, В.Г. Федоренка, К.Р. Макконнелла та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми**, котрим присвячується

означена стаття. Більша частина науковців у своїх працях акцентує увагу на теоретичній стороні процесу формування та управління інвестиційним портфелем. Питання розроблення стратегій, їх практичного застосування та виокремлення найбільш уживаних помилок під час інвестування є недостатньо вивченими.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головні цілі цієї роботи – дати загальні поняття та визначення, що стосуються інвестування, розглянути принципи та методи формування інвестиційного портфелю, визначити найбільш ефективні стратегії управління інвестиційним портфелем та вказати на найбільш поширені помилки під час інвестування.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Термін «інвестування» може бути пов'язаний із різними видами діяльності, але спільною рисою цієї діяльності є те, що гроші «наймаються» на певний періоду часу задля збільшення багатства інвестора. Інвестуючи свої кошти, інвестори очікують збільшити свою майбутню купівельну спроможність шляхом збільшення свого достатку.

Але корисно провести різницю між реальними та фінансовими інвестиціями. Реальні інвестиції зазвичай включають якийсь матеріальний актив, наприклад землю, машини, фабрики, заводи тощо. Фінансові інвестиції, своєю чергою, включають у себе контракти в паперовому або електронному вигляді, такі як акції, облігації, ф'ючерси тощо.

Процес формування інвестиційного портфелю, на нашу думку, слід розпочинати лише після того, як інвестор ознайомиться з базовими фінансовими поняттями, типами інвесторів, методами, моделями інвестування.

Сучасні підприємства збирають гроші шляхом випуску акцій та облігацій. Такі цінні папери торгуються на фінансових ринках, де інвестори мають змогу купувати чи продавати цінні папери, емітовані компаніями. Таким чином, інвестори та компанії, що шукають фінансування, реалізують свою зацікавленість у тому ж місці – на фінансових ринках.

Існує два типи інвесторів: індивідуальні та інституційні. Одна з важливих передумов для успішного інвестування як для індивідуальних, так і для інституційних інвесторів – сприятливе інвестиційне середовище. Інвестори можуть використовувати прямий або непрямий спосіб інвестування.

Сьогодні фінансові інновації пропонують інвесторам новий і широкий вибір інвестицій, але водночас роблять процес інвестування і процес прийняття рішень більш складними, тому що навіть якщо інвестор має широкий вибір альтернатив для інвестування, він може забути про головне правило – «інвестувати лише в те, що ви дійсно розумієте». Таким чином, інвестор повинен розуміти, як інвестиційні інструменти відрізняються один від одного, і лише потім вибирати ті, які найбільш відповідають його очікуванням. Найважливіша характеристика інвестиційних інструментів, на яких базується вся варіативність цих інструментів, – рентабельність та ризик, який визначається як невпевненість щодо розміру фактичного прибутку, який буде зароблений на інвестиції.

Кожен інвестиційний інструмент характеризується певним рівнем прибутковості і ризиком через специфіку цих інструментів. Тож усі інвестиційні інструменти можна порівняти між собою, використовуючи характеристики ризику і прибутку, і можна визначити як найбільш, так і найменш ризикові інструменти. Однак рентабельність і ризик інвестицій тісно пов'язані між собою, і лише використовуючи обидві характеристики, ми можемо зрозуміти різницю.

Сутність портфельного інвестування полягає у вкладенні коштів у цінні папери (акції, облігації) для отримання прибутку. Завдання портфельного інвестування – отримання очікуваного прибутку за мінімально допустимого ризику. Мета – зберегти і примножити капітал [1, с. 15].

Особливості та переваги під час формування інвестиційного портфеля:

- цінні папери, об'єднані в портфель, мають кращі інвестиційні якості, ніж цінні папери окремого емітента;

- розумний підбір і управління портфелем дають змогу отримати кожному окремому інвестору оптимальне співвідношення прибутковості і ризику;

- порівняно з інвестуванням у реальні активи вимагає менших витрат, тому є доступним для індивідуального інвестора;

- дає змогу отримати високий рівень доходів за відносно короткий проміжок часу.

Існують різні типи інвестиційних портфелів. Їх класифікують за джерелом доходу та ступенем ризику. Залежно від джерела дохо-

дів портфелі поділяються на портфелі росту і портфелі доходу.

Портфелі росту формуються із цінних паперів, вартість яких росте. Мета створення даного портфеля – ріст його вартості.

Доцільно розглядати типи інвестиційних портфелів залежно від ступеня ризику, прийнятого для інвестора, з урахуванням типу інвесторів. Під час формування інвестиційної політики певне значення мають індивідуальні схильності людини до ризику. Хтось вважає за краще мінімізувати ризик, жертвуючи великим доходом. Інші йдуть на значний ризик для отримання високого доходу.

Типи інвесторів залежно від їхніх цілей та ступеню ризику наведено в табл. 1.

Під управлінням інвестиційним портфелем розуміється сукупність методів, які забезпечують:

- збереження початково вкладених коштів;
- досягнення максимального можливого рівня прибутковості;
- зниження рівня ризику.

Виділяють два способи управління портфелями: активне і пасивне.

Активне управління – це управління, яке пов'язане з постійним відстеженням динаміки цін на ринку цінних паперів, придбанням найбільш ефективних цінних паперів і максимально швидким звільненням від низькоприбуткових цінних паперів. Такий вид передбачає досить швидко зміну складу інвестиційного портфеля.

При цьому широко використовується моніторинг, який допомагає швидко реагувати на короткострокові зміни на ринку цінних паперів і виявляти привабливі цінні папери для інвестування. Моніторинг активного управління передбачає:

- відбір цінних паперів (купівля високоприбуткових і продаж низькоприбуткових цінних паперів);

- визначення прибутковості та ризику нового портфеля з урахуванням ротації цінних паперів;
- порівняння ефективності раніше сформованого і портфеля, який формується;
- реструктуризація портфеля, оновлення його складу [3, с. 89].

Активний моніторинг – це безперервний процес спостереження за курсами акцій, аналіз поточної ситуації та прогнозування майбутніх котирувань.

Активне управління характерно для досвідчених інвесторів, інвестиційних менеджерів високої кваліфікації; воно вимагає хорошого знання ринку цінних паперів, уміння швидко орієнтуватися за змін кон'юнктури ринку.

Пасивне управління – це таке управління інвестиційним портфелем, яке призводить до формування диверсифікованого портфеля і збереження його протягом тривалого часу.

Моніторинг пасивного управління передбачає:

- визначення мінімального рівня прибутковості;
- відбір цінних паперів та формування добре диверсифікованого портфеля;
- формування оптимального портфеля;
- оновлення портфеля за зниження його прибутковості нижче мінімального рівня.

Під час формування інвестиційного портфеля слід орієнтуватися на:

- безпеку вкладень (невразливість інвестицій від потрясінь на ринку);
- стабільність отримання доходу;
- ліквідність вкладень, можливість швидкого збуту цінних паперів і перетворення їх на гроші без істотних втрат для інвестора;
- прибутковість вкладень (залежить від зростання курсової вартості і можливості отримання додаткових доходів) [3, с. 112].

Для складання інвестиційного портфеля інвестору необхідно:

Таблиця 1

Типи інвесторів залежно від цілей та припустимого ступеню ризику

Тип інвестора	Ціль інвестора	Ступінь ризику	Тип цінного паперу	Тип портфелю
Консервативний	Захист від інфляції	Низький	Державні цінні папери, акції, облігації великих стабільних емітентів	Високонадійний, але низькоприбутковий
Помірно агресивний	Приріст капіталу в довгостроковій перспективі	Середній	Державні цінні папери, більша частка цінних паперів великих і надійних емітентів	Диверсифікований
Агресивний	Спекулятивна гра, можливість швидкого росту капіталу	Високий	Велика частка прибуткових цінних паперів невеликих емітентів, венчурних компаній	Ризикований, але високоприбутковий



- формулювання основної мети, визначення пріоритетів (максимізація прибутковості, мінімізація ризику, зростання капіталу, збереження капіталу тощо);
- відбір інвестиційно привабливих цінних паперів, що забезпечує необхідний рівень прибутковості;
- пошук адекватного співвідношення видів і типів цінних паперів у портфелі для досягнення поставлених цілей;
- моніторинг інвестиційного портфеля у міру зміни основних параметрів інвестиційного портфеля;
- вибрати адекватні цінні папери, тобто такі, які б давали максимально можливу прибутковість і мінімально допустимий ризик;
- важливо визначити, у цінні папери яких емітентів слід вкладати кошти;
- диверсифікувати інвестиційний портфель. Інвестору доцільно вкладати гроші в різні цінні папери, а не в один їх вид. Це робиться для того, щоб знизити ризик вкладень. Але диверсифікація повинна бути розумною і помірною. Вкладення у велику кількість різноманітних цінних паперів може спричинити великі витрати на відстеження інформації для прийняття інвестиційного рішення [4, с. 56].

Основними принципами побудови інвестиційного портфеля є:

- принцип забезпечення безпеки (страхування від усіляких ризиків і стабільність в отриманні доходу. Інвестиційна діяльність у всіх формах і видах пов'язана з ризиком. Інвестиційний ризик – це ймовірність виникнення непередбачених фінансових утрат у ситуації невизначеності умов інвестування. Вони знаходяться у взаємозв'язку, зміни в одному з них викликають зміни в іншому, що впливає на результати інвестиційної діяльності);
- принцип досягнення прийнятної для інвестора доходності;
- принцип досягнення мінімального ризику;
- принцип диверсифікації (зменшує ризик за рахунок того, що можливі невисокі доходи по одних цінних паперах будуть компенсуватися високими доходами по інших. Мінімізація ризику досягається за рахунок цінних паперів широкого кола галузей, не пов'язаних тісно між собою, щоб уникнути синхронності циклічних коливань їхньої ділової активності. Оптимальна величина – від 8 до 20 різних видів цінних паперів. Достатній обсяг коштів у портфелі дає змогу зробити наступний крок – проводити так звані

галузеву і регіональну диверсифікації. Принцип галузевої диверсифікації – не допускати перекосів портфеля у бік паперів підприємств однієї галузі. Те ж саме стосується підприємств одного регіону. Одночасне зниження цін акцій може відбутися внаслідок політичної нестабільності, стихійних лих);

- принцип ліквідності (полягає у підтримці частки активів які можна швидко збути на ринку в портфелі не нижче рівня, достатнього для проведення несподіваних високоприбуткових угод і задоволення потреб клієнтів у грошових коштах. Вигідніше тримати частину коштів у більш ліквідних (навіть менш доходних) цінних паперах, проте мати можливість швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку й окремі вигідні пропозиції) [5, с. 136].

Під час формування портфелю також необхідно звернутися до праць Гаррі Марковіца, одного з видатних науковців, який розробив методику формування інвестиційного портфеля. Основні положення портфельної теорії були сформульовані ним під час підготовки докторської дисертації в 1950–1951 рр. Ці положення являють собою основу сучасної портфельної теорії. Після проведеної Марковіцем формалізації з математичного погляду завдання з формування оптимального портфеля являло собою задачу квадратичної оптимізації за лінійних обмежень. Цей клас завдань є одним із найбільш вивчених класів оптимізаційних задач, для яких існує велика кількість ефективних алгоритмів. Для побудови ряду можливих портфелів Марковіц запропонував використовувати клас активів, вектор їх середніх очікуваних доходностей і матрицю коваріацій.

На основі цих даних будується безліч можливих портфелів із різними співвідношеннями «прибутковість – ризик».

Оскільки в основі аналізу лежать два критерії, менеджер вибирає портфель:

- або пошуком ефективних, або не поліпшуваних рішень. У цьому разі будь-яке інше рішення, краще знайдених по одному параметру, обов'язково буде гірше за іншим;
- або вибираючи головний критерій (наприклад, прибутковість повинна бути не нижче певної величини), інші використовуючи лише як критеріальні обмеження;
- або задаючи якийсь суперкритерій, який є суперпозицією зазначених двох (наприклад, їх функцією) [6].

Під час проведення дослідження було виокремлено декілька основних помилок, які допускають інвестори під час прийняття інвестиційних рішень:

1. Відсутність чіткого плану (перед тим як приймати якісь інвестиційні рішення, передусім необхідно побудувати чіткий план та неухильно притримуватися його, не хапаючись за мимолітні забаганки).

2. Занадто велика увага до фінансових ЗМІ (у фінансових новинах майже немає нічого, що б допомогло вам досягти поставлених цілей. Так, певні новини можуть бути важливі, але необхідно визначити їх вагомість та доцільність доведення інформації до населення).

3. Використання сум грошей, які інвестор не може дозволити собі втратити (інвестор ніколи не повинен себе ставити в ситуацію високого тиску, де він ризикує всім. Коли інвестор інвестує суми, які може дозволити собі втратити, торгові рішення будуть приймаються чітко та виважено. Торгові угоди будуть набагато успішніші та прибутковіші).

4. Купівля активів, які в минулому показали найкращі результати (інвестори часто переходять в активи або фонди, які мали хороший короткостроковий ріст, вірячи в те що ріст продовжиться. Однак короткострокові успіхи не завжди переходять у довгострокову перспективу. І якщо інвестори не думають про довгострокові інвестиції, може виникнути ситуація, що вони купили актив за найвищою ціною, і продавати доведеться у збиток).

5. Нерозуміння того, у що інвестуєш (деякі види інвестицій є дуже складними і підходять лише для досвідчених інвесторів. На жаль, новачки вкладають свої гроші в активи, в яких зовсім нічого не тямлять. Така поведінка призводить до того, що інвестор бере на себе багато непотрібного ризику, якого можна було уникнути).

6. Інвестування в один або схожі активи (поширена помилка серед починаючих інвесторів, коли інвестиційний портфель складається лише з одного або декількох активів. Необхідно диверсифікувати. Хоча ця стратегія не гарантує прибутку або гарантій, що кошти не будуть втрачені, але це дає змогу краще керувати ризиками. Оскільки деякі активи можуть падати в ціні, інші можуть підійматися і допомагати компенсувати збитки).

7. Слідувати за натовпом (переважно більшість людей чує про інвестиції в той момент, коли вони вже відпрацювали активну фазу росту. Якщо певні акції подвоїлися або потроїлися у ціні, осно-

вні засоби масової інформації підхоплюють цей рух і розповідають усім про ці акції. На жаль, час, коли медіа починають говорити про певний актив і його неймовірний ріст, це час, коли акції вже досягли свого піку в ціні. У цей момент інвестиції переоцінені, і засоби масової інформації вже запізнилися. Таким чином, «новоспечені» інвестори скуповують гарячі акції за найвищою ціною і зазнають збитків, тоді як «акули бізнесу» продають свої акції за найвищими цінами).

8. Усереднення у менший бік (зазвичай використовується інвесторами, які вже зробили помилки).

Однак насправді інвестори купили актив, який упав у ціні, і зараз вони вклали ще більші кошти в програшну позицію. Ось чому деякі аналітики вважають, що усереднення – це витрачання нових грошей на старі речі.

Усереднення зазвичай використовується як опора, щоб допомогти інвесторам покрити помилку, яку вони вже зробили. Більш ефективна стратегія полягає в усередненні в більший бік, коли ви купуєте більше акцій, як тільки вони почали рухатися у напрямі, якого ви очікуєте. Ріст ціни акцій підтверджує те, що ви прийняли правильне рішення.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Процес формування портфелю є важливим етапом під час інвестування, якому слід приділити велику увагу, адже саме від того, наскільки професійно та грамотно буде сформований інвестиційний портфель, буде залежати результат інвестицій, а саме прибуток. Передусім необхідно визначити та поставити чіткі цілі, визначити тип портфелю, рівень прийнятного ризику, стратегію інвестування, дослідити та проаналізувати фінансові ринки, вибрати найбільш оптимальні фінансові активи, які б відповідали прийнятим рівням доходу та ризику і поставленим інвестором завданням.

Управління інвестиційним портфелем відіграє не менш важливу роль, аніж формування. Під час управління портфелем необхідно притримуватися вибраного курсу інвестування, приймати виважені, обґрунтовані, тверезі рішення. Перед тим як заключити будь-яку угоду, заздалегідь визначити точки входу та виходу з ринку відповідно до встановленого допустимого ризику. Слід притримуватися диверсифікації, розподіляти активи за типами, за галуззю, за географічним положенням.

Потрібно намагатися не допускати поширених помилок інвесторів, не слідувати думці на-

товпу, не ставити себе в стресове положення, не приймати емоційних рішень, не приймати на віру думки фінансових ЗМІ та фінансових аналітиків, пам'ятаючи про те, що ніхто не знає, як поведе себе ринок завтра.

### Бібліографічний список:

1. Investment Analysis and Portfolio Management. URL: [http://www.bcci.bg/projects/latvia/pdf/8\\_IAPM\\_final.pdf](http://www.bcci.bg/projects/latvia/pdf/8_IAPM_final.pdf).
2. Максимова В.Ф. Портфельные инвестиции. М.: МЭСИ, 2006. С. 256.
3. Инвестиционное дело / В.М. Аскинадзи, В.Ф. Максимова, В.С. Петров. М.: Маркет ДС, 2008. С. 231.
4. Инвестиции /А.Ю. Андрианов, С.В. Валдацев, П.В. Воробёв; 2-е изд. М.: Велби, 2008. С. 135.
5. Инвестиции / У.Ф. Шарп, Г.Дж. Александер, Дж.В. Бейли. М., 2008. С. 431.
6. Портфельная теория Марковица. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%80%D1%82%D1%84%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%8F\\_%D1%82%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F\\_%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%86%D0%B0](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%80%D1%82%D1%84%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%82%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%86%D0%B0).
7. Common Investing Mistakes You Need to Avoid. URL: <https://www.thebalance.com/common-investing-mistakes-you-must-avoid-4104189>.
8. The eight most common investing mistakes. URL: <https://www.telegraph.co.uk/sponsored/finance/new-pension-rules/11451316/common-investing-mistakes.html>.
9. Four investing mistakes to avoid. URL: <https://www.nationwide.com/common-investing-errors.jsp>.
10. 7 Common Investor Mistakes. URL: <https://www.investopedia.com/articles/stocks/07/mistakes.asp>.
11. The best Investment Strategies. URL: <https://www.thebalance.com/top-investing-strategies-2466844>.
12. Investment Strategies. URL: <https://www.investopedia.com/exam-guide/cfa-level-1/alternative-investments/investment-strategies.asp>.

### References:

1. "Investment Analysis and Portfolio Management" available at: [http://www.bcci.bg/projects/latvia/pdf/8\\_IAPM\\_final.pdf](http://www.bcci.bg/projects/latvia/pdf/8_IAPM_final.pdf) (Accessed 10 May 2018).
2. Maksimova V.F (2006), Portfelni investicii [Portfolio investments], Moscow, Russia
3. Askinadzi V.M., Maksimova B, F., Petrov V.S. (2008), Investicionnoe delo [Investment business], Market DS, Moscow, Russia
4. Adrianov A.U., Valdacev S.V., Vorobev P.V (2008), Investicii [Investments], 6TK Velby, Moscow, Russia
5. William F. Sharp, Gordon J. Aleksander, Jeffrey B Bailey (2008), Investicii [Investments], Moscow, Russia
6. "Markovitsa portfolio theory" available at: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%80%D1%82%D1%84%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%8F\\_%D1%82%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F\\_%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%86%D0%B0](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%80%D1%82%D1%84%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%82%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%86%D0%B0) (Accessed 10 May 2018).
7. "Common Investing Mistakes You Need To Avoid" available at: <https://www.thebalance.com/common-investing-mistakes-you-must-avoid-4104189> (Accessed 10 May 2018).
8. "The eight most common investment mistakes" available at: <https://www.telegraph.co.uk/sponsored/finance/new-pension-rules/11451316/common-investing-mistakes.html> (Accessed 10 May 2018).
9. "Four investing mistakes to avoid" available at: <https://www.nationwide.com/common-investing-errors.jsp> (Accessed 10 May 2018).
10. "7 Common Investor Mistakes" available at: <https://www.investopedia.com/articles/stocks/07/mistakes.asp> (Accessed 10 May 2018).
11. The best investment strategies. – available at: <https://www.thebalance.com/top-investing-strategies-2466844> (Accessed 10 May 2018).
12. "Investment Strategies" available at: <https://www.investopedia.com/exam-guide/cfa-level-1/alternative-investments/investment-strategies.asp> (Accessed 10 May 2018).

**Mykhailenko O.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit,  
National University of Food Technologies

**Remeniuk V.O.**

Graduate Student,  
National University of Food Technologies

## **FORMATION AND MANAGEMENT OF A PORTFOLIO OF FINANCIAL INVESTMENTS**

In this article, the essence of investments is disclosed in their varieties. There are two types of investors who operate in financial markets (individual and institutional investors). They can use both direct (direct use of financial markets) and indirect (buying financial instruments from financial intermediaries) way of investing. Each investment instrument is characterized by a certain level of profitability and risk. The main types of financial instruments are:

- Short-term investment vehicles
- Securities with fixed income
- Shares
- Speculative investment instruments
- Other investment instruments

The essence of portfolio investment is the investment of funds in securities (stocks, bonds) in order to profit. There are different types of investment portfolios. They are classified according to the source of income and the degree of risk. Depending on the source of income, portfolios are divided into growth portfolios and income portfolios. Portfolios of growth are formed from securities, the cost of which grows. The purpose of creating this portfolio is the growth of its value. The income portfolio is focused on obtaining high current income – interest on bonds and dividends on shares.

If you consider types of investment portfolios depending on the degree of risk acceptable to the investor, then you must consider the types of investors. Typically, investors are divided into conservative, moderately aggressive, aggressive ones.

There are two ways to manage portfolios: active and passive control.

The main principles of building an investment portfolio are:

- The principle of security.
- The principle of achieving an investor-eligible return
- The principle of achieving minimum risk
- The principle of diversification.
- The principle of liquidity.

There are a fairly large number of investment strategies, we highlight the most popular.

- Fundamental analysis.
- Investment in growth.
- Technical analysis.
- The strategy “buy and hold.”

During the research, it was identified a few major mistakes that investors admitted when making investment decisions:

1. Lack of a clear plan.
2. Too much attention to financial media.
3. Use of sums of money that the investor cannot afford to lose.
4. The purchase of assets in the past showed the best results.
5. Not understanding what you invest in.
6. Investing in one or similar assets.
7. Follow the crowd.



Ставерська Т.О.

кандидат економічних наук, доцент,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі

## ЕКСПРЕС-ОЦІНЮВАННЯ В СИСТЕМІ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

*Незважаючи на загострення питань національної та економічної безпеки України, вектор фінансової безпеки досі залишається недостатньо забезпеченим. Недосконалість науково-теоретичного базису організації й методології ієрархічного моніторингу фінансової безпеки та формування відповідних показників експрес-оцінювання торговельної галузі зумовлюють актуальність даного дослідження. У статті обґрунтовано необхідність забезпечення системи ієрархічного моніторингу фінансової безпеки з урахуванням галузевих показників. Запропоновано систему показників-індикаторів інтегрального експрес-оцінювання торговельної галузі регіону, основними перевагами якої є доступність статистичної інформації, простота у застосуванні, можливість швидкого реагування на негативні зміни.*

**Ключові слова:** фінансова безпека, моніторинг, торговельна галузь, експрес-оцінювання.

*Несмотря на обострение вопросов национальной и экономической безопасности Украины, вектор финансовой безопасности до сих пор остается недостаточно обеспеченным. Несовершенство научно-теоретического базиса организации и методологии иерархического мониторинга финансовой безопасности и необходимость формирования соответствующих показателей экспресс-оценки торговой отрасли обуславливают актуальность данного исследования. В статье обоснована необходимость обеспечения системы иерархического мониторинга финансовой безопасности с учетом отраслевых показателей. Предложена система показателей-индикаторов интегральной экспресс-оценки торговой отрасли региона, основными преимуществами которой являются доступность статистической информации, простота в применении, возможность быстрого реагирования на негативные изменения.*

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, мониторинг, торговая отрасль, экспресс-оценка.

*Despite the aggravation of national and economic security issues in Ukraine, the financial security vector remains insufficiently secured. The imperfection of the scientific and theoretical basis of the organization and the methodology of hierarchical monitoring of financial security and the formation of relevant indicators of express-evaluation of the trade sector determines the relevance of this study. The article substantiates the necessity of providing a system of hierarchical monitoring of financial security taking into account sectoral indicators. The system of indicator indicators of the integrated express evaluation of the region's trading industry is proposed, the main advantages of which are the availability of statistical information, ease of use, the ability to react quickly to negative changes.*

**Keywords:** financial security; monitoring; trade industry; express evaluation.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Забезпечення стало-го розвитку держави та її регіонів, стабільності розвитку галузей народного господарства, прибутковості й задоволення інтересів власників, працівників та стейкхолдерів підприємств неможливе без розроблення та втілення відповідних стратегій за кожним із рівнів, утілення яких зумовлюється відповідним станом фінансової безпеки. Незважаючи на загострення питань національної та економічної безпеки України,

вектор фінансової безпеки досі залишається незабезпеченим у законодавчому, організаційному та методологічному напрямках. Відсутність цілісного науково-методичного обґрунтування системи ієрархічного моніторингу фінансової безпеки, напрямів її забезпечення та уніфікації методів оцінювання зумовлює необхідність і актуальність даного дослідження.

У сучасних умовах глобалізації кризових явищ загострюється проблема забезпечення фінансової безпеки всіх рівнів, що зумовлює необхідність подальших досліджень науково-



теоретичного забезпечення організації та методології ієрархічного моніторингу фінансової безпеки і формування відповідних показників експрес-оцінювання торговельної галузі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемним питанням оцінювання та моніторингу фінансової безпеки різних рівнів присвячено праці О.В. Ареф'євої, О.І. Барановського, А.М. Вергун, М.М. Єрмошенко, С.В. Лелюк, Р. Магрейва, М. Мілера, В.І. Мунтіян, Г.А. Смоквіної та ін. Доробки цих учених створили теоретичну базу для подальших наукових досліджень проблем забезпечення моніторингу фінансової безпеки. Незважаючи на теоретичну і практичну цінність напрацювань, можна констатувати, що досі недостатньо дослідженими є питання забезпечення системного ієрархічного моніторингу, зокрема оцінювання фінансової безпеки торговельної галузі.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми**, котрим присвячується означена стаття. Не зменшуючи вагомості напрацювань учених-економістів, зауважимо, що подальших досліджень потребують науково-теоретичний базис організації й методології ієрархічного моніторингу фінансової безпеки та формування відповідних показників-індикаторів експрес-оцінювання торговельної галузі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Досягнення поставленої мети здійснюється за рахунок вирішення таких завдань:

визначення ролі торговельної галузі у забезпеченні фінансової безпеки держави та регіонів; визначення концептуальних основ формування моделі ієрархічного моніторингу фінансової безпеки; розроблення системи показників інтегрального експрес-оцінювання фінансової безпеки торговельної галузі регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основою оцінювання фінансової безпеки макро- й мезорівнів є якісні та структурні показники ВВП та ВРП. За даними Держстату України, протягом останніх 10 років значна частка у формуванні ВВП (ВРП) припадає на галузь оптової й роздрібної торгівлі (рис. 1) і становить у середньому 14,2% від річного обсягу номінального ВВП. Частка торговельної галузі у складі ВРП Харківської області протягом 2008–2017 рр. становила в середньому більше 16%, що зумовлено соціально-економічними особливостями регіону [1; 2]. Враховуючи, що ВВП є основним джерелом формування державного бюджету, який, своєю чергою, використовується для подальшого регіонального і галузевого перерозподілу фінансових ресурсів, можна стверджувати, що протягом останніх років торгівля відіграє певну бюджетоутворюючу функцію.

Таким чином, показники функціонування торгівлі є складниками загальної системи економічних показників державного і регіонального рівнів, що свідчить про необхідність їх урахування під час здійснення ієрархічного моніто-

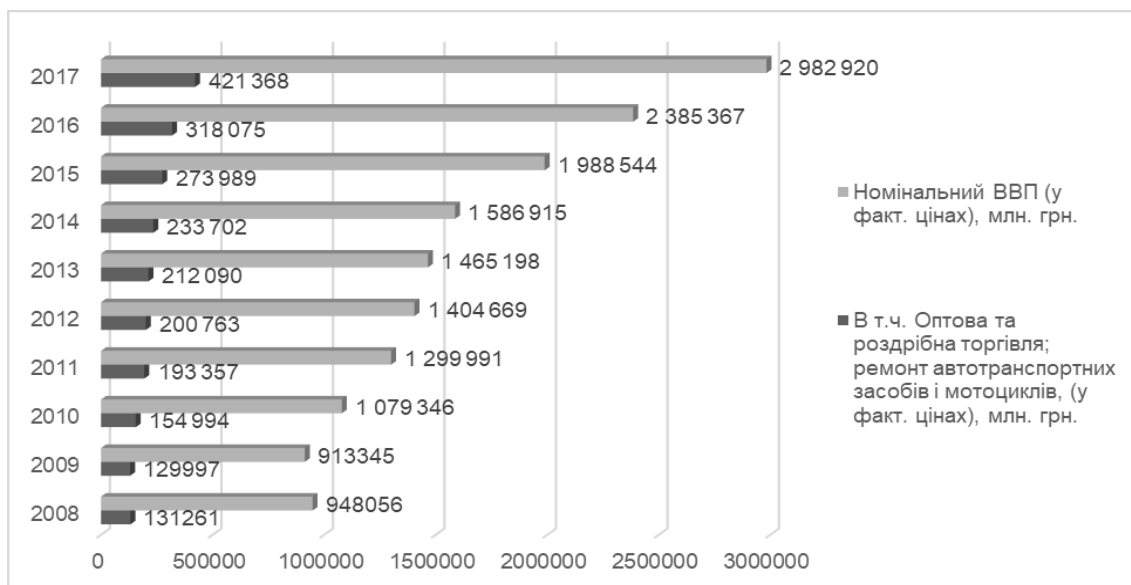


Рис. 1. Частка торгівлі у формуванні ВВП України в 2008–2017 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором за даними [2]

рингу фінансової безпеки, зокрема її контролю та оцінювання.

На нашу думку, до основних структурних елементів забезпечення ієрархічного моніторингу фінансової безпеки належать:

- стратегія забезпечення фінансової безпеки (ФБ);
- визначення принципів і напрямів політики забезпечення ФБ;
- визначення векторів забезпечення ФБ;
- нормативно-правове забезпечення ФБ;
- інституалізація рівнів моніторингу ФБ;
- розподіл повноважень із контролю та відповідальності;
- ідентифікація внутрішніх та зовнішніх ризиків і загроз;
- методичне забезпечення оцінювання ФБ, уніфікація показників і порогових індикаторів;
- регулювання рівня ФБ за результатами моніторингу.

За обґрунтовано організованої системи забезпечення ієрархічного моніторингу фінансової безпеки всі структурні елементи мають бути органічно поєднаними та послідовно спрямованими. Враховуючи, що оцінювання фінансової безпеки здійснюється, перед усім, на підставі статистичної інформації відповідних рівнів, діалектика взаємозв'язку рівнів моніторингу полягає у прямій залежності «Держава → [Регіон ↔ Галузь] → Підприємство» з боку організаційно-правового забезпечення, та у зворотній – економічній «віддачі» підприємств у вигляді формування показників «Товарообіг → ВРП → ВВП» як основи оцінювання фінансової безпеки. Основними відмінностями ієрархічних рівнів моніторингу фінансової безпеки є:

1) компетентнісні напрями нагляду, контролю, регулювання;

2) частка у формуванні ВВП (ВРП);

3) можливості здійснення експрес-оцінювання та комплексної діагностики.

На практиці ситуація ускладнюється передусім недосконалістю законодавства у сфері фінансової безпеки. Забезпечення фінансової безпеки держави сьогодні здійснюється переважно в межах векторів розвитку і безпеки Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [3] та проекту Концепції фінансової безпеки України [4], яка вважається застарілою.

На розгляд до Верховної Ради надано проект закону України «Про Національне бюро фінансової безпеки», згідно з яким НБФБ структурно охоплюватиме розвідувально-аналітичний, слідчо-оперативний блоки, службу Державного фінансового моніторингу, підрозділи власної та кібербезпеки, підрозділи фізичного захисту, експертний підрозділ. Основними загрозами для фінансової безпеки визначено, зокрема: кібертероризм, у т. ч. у фінансовій сфері; зовнішня агресія та сепаратизм на сході країни; присутність в економічній системі України структур із капіталом, що походить із країни-агресора; вплив світових фінансових коливань та криз на економіку країни; корупція у владі; недостатня ефективність державного регулювання фінансово-кредитної сфери [5]. Серед загроз не виділено падіння реальних доходів населення, зростання темпів інфляції та інші макроекономічні чинники, які також зумовлюють послаблення фінансової безпеки на всіх рівнях. Тобто можна стверджувати, що НБФБ буде існувати переважно як правоохоронний орган, а не регулюючий.

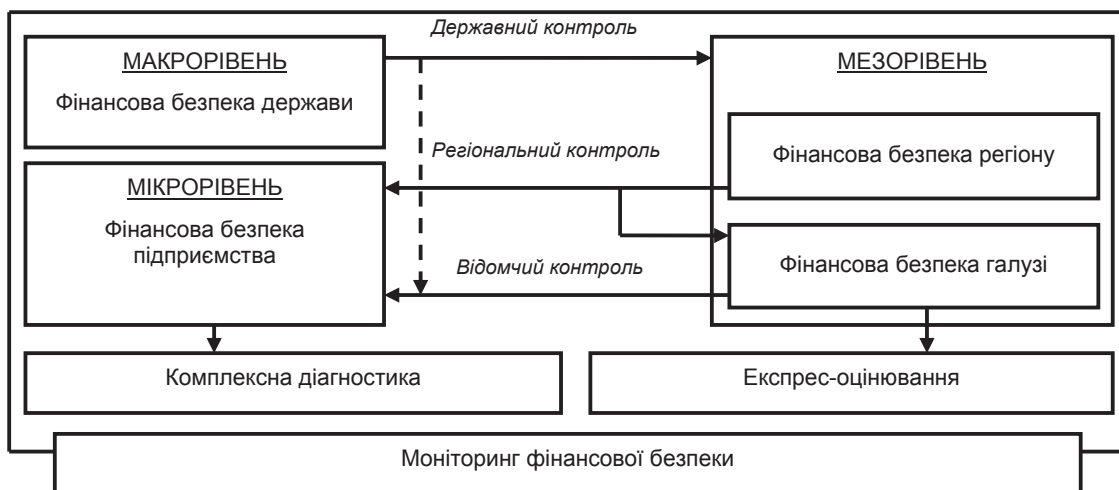


Рис. 2. Узагальнена модель ієрархічного моніторингу фінансової безпеки

Джерело: складено автором

Стосовно методичного забезпечення моніторингу фінансової безпеки слід відзначити відсутність уніфікованої системи її оцінювання. Враховуючи, що фінансова безпека є основним складником економічної безпеки, Міністерством економічного розвитку і торгівлі та Державною службою статистики було розроблено методичний підхід до інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки регіонів та України [6]. Методика розрахунку інтегральних регіональних індексів [7] нині скасована, але основними її перевагами було встановлення порогових значень, що виключає суб'єктивний підхід до оцінювання, а також можливість порівняння в єдиному вимірі динаміки інтегральних індексів, а також порогових значень указаних показників, тобто ідентифікації стану фінансової безпеки, що надає можливість ужити відповідних заходів для повернення їх у діапазон оптимальних значень [8, с. 343]. За умови адаптації даної методики до специфіки торгівлі її можна рекомендувати для експрес-оцінювання фінансової безпеки торговельної галузі.

Індикативний підхід є найпростішим методом аналізу рівня фінансової безпеки, який потребує найменше витрат часу та спеціальних умінь, а також дає змогу швидко відстежувати негативні тенденції. Шляхом експертного оцінювання нами було визначено перелік показників індикаторів експрес-оцінювання торговельної галузі регіону (табл. 1).

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Виконання торговельною галуззю бюджетуючої функції зумовлює необхідність урахування її показників під час здійснення ієрархічного моніторингу фінансової безпеки держави та регіонів. Діалектика взаємозв'язку рівнів моніторингу полягає у прямій залежності з боку організаційно-правового забезпечення, та у зворотній – економічної «віддачі» підприємств у вигляді формування результативних показників як основи оцінювання фінансової безпеки. Основними відмінностями ієрархічних рівнів моніторингу фінансової безпеки є: ступені ком-

Таблиця 1

**Рекомендовані показники-індикатори експрес-оцінювання торговельної галузі регіону**

Сектор впливу	Показник-індикатор
Бюджетний сектор	Темпи зростання (зменшення) ВРП, %
	Частка ВРП регіону в загальному обсязі ВВП України, %
	Середній рівень доходів місцевого бюджету на одну особу наявного населення, грн./осіб
	Середній рівень видатків місцевого бюджету на одну особу наявного населення, грн./осіб
	Відношення дефіциту/профіциту торговельного балансу до обсягів експорту, %
	Відношення дефіциту/профіциту торговельного балансу до обсягів імпорту, %
Сектор підприємництва	Питома вага збиткових підприємств у загальній кількості підприємств регіону, %
	Питома вага збиткових підприємств торгівлі у загальній кількості підприємств регіону, %
	Відношення сальдо фінансових результатів підприємств торгівлі до ВРП, %
	Рентабельність операційної діяльності підприємств торгівлі, %
	Темпи приросту/зниження обсягів роздрібного товарообороту, % до попереднього року
Фінансовий сектор регіону	Темпи приросту/зниження обсягів оптового товарообороту, % до попереднього року
	Темпи зростання/зниження іноземних інвестицій у торговельну галузь регіону, % до попереднього року
	Індекси інвестицій в оборотний капітал, % до попереднього року
	Обсяг інвестицій в оборотний капітал на одну особу, грн./осіб
	Обсяг інвестицій в оборотний капітал до ВРП, %
	Темпи зростання/зниження дебіторської заборгованості торговельних підприємств, % до попереднього року
Соціальний сектор	Темпи зростання/зниження кредиторської заборгованості торговельних підприємств, % до попереднього року
	Сукупні доходи населення регіону, млн. грн.
	Реальний наявний дохід на одну особу, % до попереднього періоду
	Заборгованість із виплати заробітної плати, млн. грн.
	Темпи зростання/зменшення суми заборгованості по виплаті заробітної плати, %
	Відношення витрат до доходів населення, %
	Рівень безробіття населення, %
	Індекси споживчих цін, %

Джерело: складено автором на основі [6; 8–11]

петентності; частка у формуванні ВВП (ВРП); можливості здійснення експрес-оцінювання та комплексної діагностики. Основні проблеми створення системи моніторингу фінансової безпеки зумовлені недосконалістю законодавства у сфері фінансової безпеки; неналежним організаційним забезпеченням на всіх рівнях (відсутністю центрів відповідальності); відсутністю уніфікованої системи оцінювання фінансової безпеки. Узагальнення наявних підходів та результати експертного оцінювання дали змогу запропонувати систему показників інтегрального експрес-оцінювання торговельної галузі регіону, основними перевагами якої є простота у застосуванні, доступність статистичної інформації, можливість швидкого реагування на негативні зміни. Подальші дослідження будуть спрямовані на розрахунок порогових значень запропонованих індикаторів та безпосереднє експрес-оцінювання фінансової безпеки торговельної галузі Харківського регіону.

### Бібліографічний список:

1. Регіональна статистика / Держстат України, 1998–2018. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ2\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm).
2. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності / Держстат України, 1998–2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
4. Концепція фінансової безпеки України (проект). URL: <http://www.ufin.com.ua/koncepcia/008.doc>.
5. Томчук О. Фінансова безпека України: ключові виклики та завдання. Вісник. Офіційно про податки. 2017. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100006350-finansova-bezpeka-ukrayini-klyuchovi-vikliki-ta-zavdannya>.
6. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ від 29.10.13 № 1277; Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
7. Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку: Наказ від 15.04.03 №114/Державний комітет статистики України. URL: [http://uazakon.com/documents/date\\_1a/pg\\_ibcnog/index.htm](http://uazakon.com/documents/date_1a/pg_ibcnog/index.htm).
8. Вергун А.М. Прогнозування рівня фінансової безпеки підприємств легкої промисловості. Актуальні проблеми економіки. 2017. № 1 (187). С. 342–358.
9. Швець Ю.О., Цикало К.С. Методичний підхід до оцінки рівня фінансової безпеки промислових підприємств. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. № 25–1. С. 162–168.
10. Лелюк С.В. Методичний підхід до оцінювання фінансової безпеки регіонів України. Економічний аналіз. 2014. Т. 17. № 1. С. 139–145.
11. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія. К.: КРТЕУ, 2004. 759 с.

### References:

1. Rehionalna statystyka [Regional statistics]. (1998-2018). ukrstat.gov.ua. Retrieved from [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ2\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm) [in Ukrainian].
2. Chystyi prybutok (zbytok) pidpriemstv za vydamy ekonomichnoi dialnosti [Net profit (loss) of enterprises by types of economic activity]. ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
3. Strategiya stalogo rozvytku "Ukrayina-2020" [Sustainable Development Strategy "Ukraine-2020"]. (n.d.). zakon5.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> [in Ukrainian].
4. Kontseptsii finansovoi bezpeky Ukrainy (proekt) [Concept of financial security of Ukraine (project)]. ufin.com.ua. Retrieved from <http://www.ufin.com.ua/koncepcia/008.doc> [in Ukrainian].
5. Tomchuk, O. (2017). Finansova bezpeka Ukrainy: kliuchovi vyklyky ta zavdannia [Financial Security of Ukraine: Key Challenges and Challenges]. Visnyk. Ofitsiino pro podatky – Herald. Officially about taxes. Retrieved from <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100006350-finansova-bezpeka-ukrayini-klyuchovi-vikliki-ta-zavdannya> [in Ukrainian].
6. Metodychni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy : Nakaz vid 29.10.13 № 1277 [Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine from October 29 2013, № 1277]. (n.d.). me.gov.ua. Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii> [in Ukrainian].
7. Pro zatverdzhennia Metodyky rozrakhunku intehralnykh rehionalnykh indeksiv ekonomichnoho rozvytku: Nakaz Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy vid 15.04.2003 № 114 [On Approval of the Methodology for Calculating Integral Regional Indices of Economic Development from April 15 2003, № 114]. (n.d.). uazakon.com. Retrieved from [http://uazakon.com/documents/date\\_1a/pg\\_ibcnog/index.htm](http://uazakon.com/documents/date_1a/pg_ibcnog/index.htm) [in Ukrainian].
8. Verhun, A. M. (2017). Prohnozuvannia rivnia finansovoi bezpeky pidpriemstv lehkoï promys-

- lovosti [Forecasting the level of financial security of light industry enterprises]. Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of the economy, 1 (187), 342-358 [in Ukrainian].
9. Shvets, Yu. O. (2017). Metodichnyi pidkhid do otsinky rivnia finansovoi bezpeky promyslovykh pidpriemstv [Methodical approach to assessing the level of financial security of industrial enterprises]. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu – Scientific Herald of the International Humanitarian University, 25-1, 162-168 [in Ukrainian].
10. Lelyuk, S. V. (2014). Metodichnyi pidkhid do otsiniuvannya finansovoi bezpeky rehioniv Ukrainy [Methodical approach to estimation of financial security of regions of Ukraine]. V. A. Derii (Eds.), Ekonomichnyi analiz – Economic analysis. (Vols. 17), № 1 (pp. 139-145) [in Ukrainian].
11. Baranovskyi, O. I. (2004). Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia) [Financial security in Ukraine (assessment methodology and security mechanisms)]. Kyiv: KRTEU [in Ukrainian].

**Staverska T.O.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

## EXPRESS EVALUATION IN THE FINANCIAL SECURITY MONITORING SYSTEM OF THE TRADE

The urgency of the research. Despite the aggravation of national and economic security issues in Ukraine, the financial security vector remains insufficiently secured. The imperfection of the scientific and methodological substantiation of the system of hierarchical monitoring of financial security and unification of its methods of evaluation determines the relevance of this study.

**Target setting.** Need-depth study of the issue of the hierarchical system of monitoring financial security, including an express evaluation of the financial security of the trade.

**Actual scientific researches and issues analysis.** Problems of evaluation and monitoring of financial security are studied in the works of: K. Adams, D. Gritsishen, V. Evdokimov, T. Efimenko, V. Zhuk, R. Kostyrko, K. Lee, L. Lovinskaya, P. Michael, G. Roberts, G. Serafayma, and others.

**Uninvestigated parts of general matters defining.** Further research is needed on the scientific and theoretical basis of the organization and methodology of hierarchical monitoring of financial security and the formation of relevant indicators for the express evaluation of the trade.

**The research objective.** The purpose of the study is to identify the conceptual foundations of the organization and methodology of hierarchical monitoring of financial security and the allocation of relevant indicators for the express evaluation of the trade.

**The statement of basic materials.** The article substantiates the necessity of providing a system of hierarchical monitoring of financial security taking into account sectoral indicators. The system of indicators of the integrated express evaluation of the trade of the region is proposed.

**Conclusions.** Execution of trade in budget-generating functions necessitates the consideration of its indicators in the implementation of hierarchical monitoring of financial security. The main advantages of the proposed system of indicators of integrated express evaluation of the trade of the region are the availability of statistical information, ease of use, and the ability to react quickly to negative changes.



Яцук О.О.

кандидат економічних наук, доцент  
Таврійського державного агротехнологічного університету

## ОЦІНКА ДІЮЧОГО МЕХАНІЗМУ ФОРВАРДНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ЙОГО АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

*Форвардні операції в аграрному секторі економіки набувають великого практичного значення, оскільки дають можливість залучати в господарську діяльність додаткові фінансові ресурси, проте система їх обліку залишається недосконалою. У статті на основі критичного аналізу діючого законодавства запропоновано вдосконалення обліку форвардних операцій з урахуванням вимог до їх системи оподаткування. Розглянуто механізм відображення їх у бухгалтерських регістрах та запропоновано введення корективів у системі обліку сторін, які виступають учасниками форвардних відносин.*

**Ключові слова:** форвард, форвардні операції, бухгалтерський облік, бухгалтерські операції, договір поставки майбутнього врожаю, бухгалтерські рахунки.

*Форвардні операції в аграрному секторі економіки приймають велике практичне значення, так як дають можливість привертати в господарську діяльність додаткові фінансові ресурси, при цьому система їх обліку залишається недосконалою. В статті на основі критичного аналізу діючого законодавства пропонується вдосконалення обліку форвардних операцій з урахуванням вимог до їх системи оподаткування. Розглянуто механізм відображення таких операцій в бухгалтерських регістрах і пропонується введення корективів в системі обліку сторін, які виступають учасниками форвардних відносин.*

**Ключевые слова:** форвард, форвардные операции, бухгалтерский учет, бухгалтерские операции, договор поставки будущего урожая, отчет о финансовых результатах, анализ, эффективность, бухгалтерские счета.

*Recently, forward operations in the agricultural sector become practical, while in this area the tax burden increases due to the abolition of preferential taxation, which has weakened the requirements for accounting, accrual and payment of taxes.*

*Taking into account the current legislation, the accounting of forward transactions with the indication of shortcomings in the system of taxation of such operations is proposed in this article. The mechanism of their reflection in the accounting registers is considered, the introduction of corrections in the accounts of the parties, who act as participants of forward relations, is proposed.*

**Keywords:** forward, forward operations, accounting, accounting transactions, contract for the supply of future harvest, statement of financial results, accounting accounts.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Форвардні операції – це цивільно-правове поняття, яке застосовується у багатьох країнах як правовий інститут, проте в Україні він не набув широкого розповсюдження. Сьогодні форвардні угоди починають використовувати в сільському господарстві, але порядок ведення обліку таких операцій не до кінця визначений, тому, враховуючи нові методи використання залучення коштів у господарську діяльність, необхідно деталізовано обліковувати такі операції для здійснення подальшого аналізу ефективності їх використання

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемами організації та проведення форвардних операцій на підприємствах аграрного сектору України займалися В.П. Гмиря, Х. Григор'єва, М.Я. Дем'яненко, Ю.А. Лупенко, М.Й. Малік, Л.О. Примостка, О.В. Тодоров, П.Т. Саблук, В.В. Фещенко, В.М. Шелудько та ін., проте сучасний діючий механізм проведення форвардних операцій потребує його подальшого широкого вивчення.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті, враховуючи важливе

значення форвардних операцій для агропромислового товаровиробника, є запропоновані рекомендації введення достовірного обліку щодо укладання договорів поставки майбутнього врожаю на товарних біржах, аналіз подачі документів до аграрної біржі для підписання форвардного контракту, що дасть змогу в подальшому здійснити науковий, практичний аналіз таких операцій. Дуже важливими є аналіз обліку, аналіз форвардних операцій, їх ефективність для учасників сторін та своєчасність, правильність нарахування та сплата податків на всіх етапах відносин.

Відповідно до вказаної мети, для даного дослідження визначаються завдання:

- проаналізувати нормативно-правові акти України, які регулюють юридичну природу та порядок укладення біржових форвардних договорів;
- з'ясувати ведення обліку форвардних операцій із дотриманням законодавчих вимог;
- проаналізувати підготовчий та розрахунковий періоди форвардних договорів;
- запропонувати механізм обліку форвардних операцій на всіх етапах його здійснення з дотриманням вимог чинного законодавства, у тому числі Податкового кодексу України.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На основну увагу сьогодні безперечно заслуговують такі інструменти фінансово-кредитного механізму, як форвардні операції, що пов'язані із закупівлею зерна. У всіх «зернових» державах сьогодні працюють спеціальні ринкові інститути (тобто біржі), давно відпрацьовані методи фінансування, товарного кредитування, страхування ризику, механізми просування зерна під час експорту, які не розвинені в Україні. При цьому одними з головних інструментів, що дають змогу стабілізувати виробництво зерна і внутрішній ринок у цілому, є форвардні і ф'ючерсні операції [13].

Оскільки виробництво зерна є стратегічно важливим завданням, то ключова роль у регулюванні стану зернового ринку повинна відводитися саме державі. Розроблення та вибір державою пріоритетних напрямів розвитку, а також методів управління на ринку зерна повинні базуватися на врахуванні наявних проблем у цій галузі та досвіду провідних держав – експортерів зерна на світовому ринку, таких як США, Франція, Канада, Росія, Аргентина та ін. Так, заслуговує на увагу практика застосуван-

ня заставних цін на зернові, яка взяла свій початок у 30-ті роки XX ст. у США, де була створена урядова організація – Товарно-кредитна корпорація (Commodity Credit Corporation, далі – ТКК). Діяльність ТКК була побудована на тісному співробітництві з Агентством з обслуговування фермерів та Міністерством сільського господарства США. Основною метою цих організацій була підтримка та захист на державному рівні інтересів вітчизняних фермерів, у тому числі захист від ризику їх банкрутства [18].

Форвард (forward), або форвардний контракт, – це угода між двома сторонами, за якою одна сторона зобов'язується у визначений момент часу в майбутньому продати певний базовий актив, а друга – купити цей актив за ціною та на умовах, зафіксованих в угоді, на визначену дату в майбутньому. Всі умови форвардного контракту визначаються контрагентами в момент його укладання, тобто наперед. Такі контракти відносять до твердих строкових угод, тобто вони є обов'язковими до виконання обома контрагентами. При цьому форварди належать до позабіржових деривативів оскільки передбачають індивідуальні умови укладання контракту.

Ціну активу, зафіксовану у форвардному контракті, називають ціною поставки, або форвардною. Що ближче дати поставки, то меншою є різниця між цінами на ринку спот і форвардними цінами. Базовими активами у форвардних контрактах можуть виступати різноманітні матеріальні або фінансові активи, валюта, процентні ставки, біржові індекси тощо [17].

Створення Аграрного фонду та запровадження механізму аграрних інтервенцій, безперечно, є раціональним кроком до створення цивілізованих ринкових відносин в аграрній сфері України, а також до забезпечення участі держави в регулюванні ціноутворення на аграрному ринку. Фундаментальною основою будь-якої інтервенції є втручання у процеси, що відбуваються у суспільстві, природі або економіці, для їх якісної зміни із застосуванням відповідних механізмів і ресурсів. Відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства» (1877–15) [1], аграрна інтервенція по своїй суті є економічною та призначена для втручання держави виключно в процеси ціноутворення на аграрному ринку. Ресурсами аграрної інтервенції є фінанси і товар, механізмом – біржові торги.

Отже, на законодавчому рівні все впроваджено згідно з науково-практичними рекомендаціями. Але якщо порівняти практику впровадження державної аграрної інтервенції з фундаментальними основами та з тими ж науково-практичними рекомендаціями, виходить зовсім інше [20].

Загальні положення щодо організації і проведення форвардних закупівель регламентуються Господарським кодексом України, законами України «Про зерно та ринок зерна» від 4 липня 2002 р. [2] та «Про державну підтримку сільського господарства» від 24 червня 2004 р. [1]. Законом України «Про державну підтримку сільського господарства» передбачено, що підтримка сільськогосподарських товаровиробників незалежно від виду та обсягу продукції, яку вони виробляють, може надаватися шляхом застосування державних форвардних закупівель зерна на організованому аграрному ринку України. Своєю чергою, державну політику щодо розвитку ринку зерна як пріоритетного сектору економіки агропромислового комплексу країни визначає Закон України «Про зерно та ринок зерна», який спрямований на створення правових, економічних та організаційних умов конкурентоспроможного виробництва і формування ринку зерна для забезпечення внутрішніх потреб держави у зерні, наросування його експортного потенціалу [22].

Форвардні операції укладаються через договір купівлі-продажу біржового товару, згідно з яким передача права власності на товар здійснюється у майбутньому. Укладення форвардного контракту означає, що одна зі сторін (продавець) бере на себе зобов'язання здійснити поставку певної кількості базових інструментів на певну дату, зафіксовану в контракті, але віддалену значним проміжком часу від дати укладення угоди, а інша сторона (покупець) зобов'язується прийняти поставку за обумовленою ціною [2].

Дослідження форвардних контрактів, за якими здійснюються закупівлі зерна, дає можливість указати на деякі проблемні аспекти [14]:

- 1) Ускладнений порядок укладання договору.
- 2) Питання щодо здійснення попередньої оплати.

Форвардні контракти, або договори поставки продукції майбутнього врожаю, як свідчить практика, укладаються з державними компаніями – ПАТ «Аграрний фонд» та ПАТ «ДПЗКУ», що орієнтовані на зернову групу культур, та

приватними структурами (зернотрейдерами) – закупівля технічних культур. Умови проведення відображаються у форвардному контракті, де вказуються предмет, кількість, якість товару, термін поставки, ціна за одиницю товару, із зазначенням авансового платежу та сума доплати, терміни їх здійснення. Оскільки форвардні контракти укладаються не напряду з Аграрним фондом, а через посередника – брокера, який представляє інтереси біржі, йому також потрібно подати відповідні документи.

Такий механізм здійснення форвардних операцій передбачений для однієї з державних компаній – ПАТ «Аграрний фонд», тоді як інший державний учасник – ПАТ «ДПЗКУ» укладає такі договори без реєстрації на товарній біржі, чим зменшує процедуру оформлення та понесення додаткових витрат. Окрім державних структур, учасниками форвардних контрактів є приватні компанії, так звані зернотрейдери, у яких процедура оформлення та отримання авансу по форварду є набагато простіша. Вони зацікавлені в укладанні форвардних контрактів на технічні культури, тому термін виконання по таких зобов'язаннях є більш коротким і менш ризиковим.

Контракт оформляється у п'яти примірниках. Після укладання контракту товаровиробник подає до Аграрного фонду нотаріально засвідчений договір застави майбутнього врожаю між продавцем та покупцем або нотаріально засвідчений договір застави зерна, що перебуває у власності товаровиробника, або подвійне складське свідоцтво на зерно, що є предметом застави [15].

В умовах форвардного контракту можуть передбачатися штрафні санкції за його невиконання. Контрагент може вибрати сплату штрафу за певної ситуації на ринку, тому теоретично не існує гарантій виконання форвардного контракту [4].

З погляду бухгалтерського обліку форвардні контракти мають суттєву перевагу над іншими похідними інструментами, зокрема такими, як ф'ючерсні контракти, оскільки не потребують щоденної переоцінки за поточним курсом або ставками. Здійснення бухгалтерських проведення форвардного контракту в бухгалтерських регістрах відбувається на протязі дії всього періоду контракту, а основні відбуваються на дату укладання угоди; отримання авансів; відвантаження та передачі права власності на продукцію та на дату отримання кінцевого платежу

(табл. 1). Процес щоденної переоцінки фінансових інструментів підвищує мінливість прибутку, що у цілому небажано, а форвардні контракти дають змогу цього уникнути.

Аграрний фонд здійснює форвардні державні закупівлі зерна врожаю поточного року. Він проводить форвардні закупівлі за рахунок коштів, передбачених у державному бюджеті

України на відповідний рік, у межах маркетингового періоду за мінімальними інтервенційними цінами шляхом укладання на Аграрній біржі між Аграрним фондом та товаровиробником контракту. Форма форвардного біржового контракту на закупівлю Аграрним фондом зерна затверджена Наказом Міністерства аграрної політики України від 21 лютого 2008 р. № 77 [3].

Таблиця 1

**Бухгалтерський облік під час здійснення основних форвардних операцій  
у постачальника продукції майбутнього врожаю**

№ п/п	Зміст	Дт	Кт
Авансові платежі			
1	Отримано від покупця авансовий платіж	311	681
2	Нараховано ПДВ (20%)	643	641
	Фінансові витрати		
3	Розрахунки з брокером	949	311
4	Витрати на реєстраційний збір	949	311
5	Витрати на нотаріальні послуги	949	311
6	Витрати на страхування врожаю	949	311
7	Фінансові витрати (послуги банку)	949	311
Оприбуткування зерна			
8	Оприбутковано зерно за плановою собівартістю	271.1.1	231
9	Списано невикористовуванні мертві відходи та усушку (за плановою собівартістю методом «сторно»)	(271.1.1)	(231)
10	Оприбутковано повноцінне зерно після очистки та сушки	271.1.2	271.1.1
11	Оприбутковано цінні зернові відходи за плановою собівартістю	271.1.3	271.1.1
Передача зерна на елеватор			
12	Прийнято елеватором зерно	271.2	271.1.2
13	Утрачено зерно при транспортуванні	947	271.1.2
24	Списано облікову вартість зерна	901	271.2
14	Отримано послуги з дороботи	23	531
15	Відображено податковий кредит із ПДВ	641	631
16	Відображено послуги з дороботи	631	311
17	Оприбутковано вартість зерновідходів I і II категорій	276.2	271.2
18	Відображена різниця між балансовою вартістю списаного повноцінного зерна та оприбуткованих зерновідходів	947	271.2
19	Списано повноцінне зерно III категорії	947	271.2
20	Списано природній збиток зерна	947	271.2
Послуги зі зберігання			
21	Відображено послуги зі зберігання	93	631
22	Відображено податковий кредит із ПДВ	641	631
23	Оплачено послуги зі зберігання зерна	631	311
Реалізація зерна			
25	Списано облікову вартість зерновідходів	901	276.2
26	Нараховано виручку від реалізації:		
	– зерна	681	701
	– зерновідходів		
27	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	701	643
28	Отримано доплату за реалізоване зерно	311	681
Фінансовий результат			
29	Відображено собівартість реалізованої продукції	901	701
30	Відображена виручка від реалізації продукції	701	79
31	Відображено прибуток	79	441



Предметом договору є зерно майбутнього врожаю, яке також є заставною продукцією щодо виконання взятих на себе зобов'язань поставальником. Тому контроль за предметом договору розпочинається ще з моменту підписання договору до моменту його передачі покупцеві. Особливий контроль здійснюється під час передачі зерна на складське зберігання: у цей час необхідно визначити кількість і якість зерна та відобразити їх характеристики в бухгалтерських документах. У бухгалтерському обліку сільськогосподарське підприємство відображає запозичені позики, передачу зерна на відповідальне зберігання у рахунок заставної закупівлі та відображує на окремому субрахунку до рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва»: 271 «Продукція рослинництва на складі»; 271.1 «Продукція рослинництва на відповідальному зберіганні» та паралельно на позабалансовому рахунку 02 «Активи на відповідальному зберіганні». Аналітичний облік зерна підприємство здійснює у розрізі видів, класів, договорів на зберігання та зернових складів. Зерно, передане на зерновий склад (оскільки не відбувається перехід права власності), з балансу не списується, його можна перевести на окремий субрахунок, наприклад 2712 «Зерно пшениці на відповідальному зберіганні».

Для контролю над рухом зерна згідно з місцями зберігання його облік ведуть на окремих аналітичних рахунках до субрахунку 271 «Продукція рослинництва». Так, за первісного визнання зібране зерно обліковується за дебетом субрахунку 271.1 «Зерно на складі» (у розрізі окремих культур та класу).

Якщо зерно передається на елеватор без передачі права розпорядження ним, то його обліковує власник (поклажодавець) на субрахунок 271.2 «Зерно на відповідальному зберіганні» рахунку 27. Під час передачі зерна на елеватор поклажодавець робить проведення Дт 271.2 – Кт 271.1. Під час транспортування зерна на елеватор можливі втрати. Нестачі, виявлені під час транспортування, списуються так:

- у межах норм природного убутку – визнаються витратами звітного періоду з відображенням фактичної собівартості такого зерна за дебетом субрахунку 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей»;

- понад такі норми – за дебетом рахунку 374 «Розрахунки за претензіями», якщо претензію визнано поставальником (перевізником), а якщо не визнано – за дебетом субрахунку 947 з

одночасним обліком на забалансовому рахунку 072 «Невідшкодовані нестачі і втрати від псування цінностей» протягом трьох років (або до моменту визнання претензії). Якщо встановлено винну особу – працівника поклажодавця, у такому разі облік ведеться за дебетом субрахунку 375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків».

Під час передачі зерна на зберігання до зернового складу підприємство укладає договір складського зберігання зерна. Суб'єкти зберігання зерна, зокрема зернові склади (елеватори, хлібні бази, хлібоприймальні, борошномельні і комбікормові підприємства), відповідно до договорів складського зберігання, укладених із суб'єктами ринку зерна, гарантують забезпечення якості й дотримання нормативів природних утрат зерна протягом строку його зберігання.

Отже, якщо під час транспортування зерна до елеватора виникли втрати, то сільгосппідприємство має право включити до витрат під час обчислення податку на прибуток (якщо воно є платником цього податку) лише втрати в межах норм природного убутку. Якщо ж зерна втрачено більше, ніж передбачено нормами природного убутку, то під час обчислення податку на прибуток вартість перевищення до складу витрат не відносяться. Що стосується ПДВ, то продукція (зерно), втрачена понад норми, вважатиметься такою, що не використана в оподатковуваних операціях у господарській діяльності. Тому в податковому періоді, коли виникла така втрата зерна (оформлено відповідний акт), сільгосппідприємство повинне нарахувати податкові зобов'язання з ПДВ на вартість товарів/послуг, які були використані під час виробництва цього зерна та за якими було сформовано податковий кредит.

На підтвердження факту приймання зерна зерновий склад видає один із таких документів: подвійне складське свідоцтво; просте складське свідоцтво; складську квитанцію.

У процесі приймання зерна може виявитися невідповідність ваги, визначеної власником зерна, вазі, отриманій під час зважування у зерновому складі. Якщо розбіжність між вагою власника зерна та вагою зернового складу в межах допустимого розміру, то різниця відображається лише в кількісному обліку на підставі записів у типовій формі № 1-ТН та реєстрах. У таких випадках вартість зерна не змінюється, на рахунках бухгалтерського обліку ніякі записи



Таблиця 3

## Запропоновані зміни в обліку форвардних операцій

№	Господарська операція	Діюча система		Пропозиції	
		Дт	Кт	Дт	Кт
1	Отримано кошти від попередньої оплати	311	685	311	607
2	Нараховано ПДВ (20%)	643	641	-	-
3	Відображення витрати по оформленню форвардних операцій (брокерські послуги, нотаріальні послуги, послуги страхових компаній)	92	631	911.1	631
4	Відвантажено продукцію Аграрному фонду	685	701	607	701
5	Винагорода за користування попередньою оплатою	685	701	952.1	607
6	Нараховано ПДВ (20%)	701	643	701	641
7	Отримано кінцеву суму оплати	311	685	311	607
8	Фінансовий результат				
8.1	Відображено витрати, пов'язані з оформленням форвардних операцій	791	92	79	911.1
8.2	Витрати за користування попередньою оплатою	-	-	791	952.1
8.3	Відображена собівартість реалізованої продукції	791	901	791	901
8.4	Відображено дохід	701	791	701	791

не здійснюються, а якщо ж розбіжність перевищує допустимий розмір, то необхідно з'ясувати її причини. У бухгалтерському обліку власника зерна втрати понад установлений граничний розмір списуються в дебет субрахунку **947** «Нестачі і втрати від псування цінностей» [8].

Після приймання зерна на зерновому складі може здійснюватися його доробка (доведення до базових кондицій якості). Під час такої операції зерно очищується від сміттєвих домішок, дрібного та некондиційного зерна. Внаслідок цієї доробки отримують: відходи, які поділяються на зернові категорії (I та II) та списуються з основної продукції, та сміттєві відходи, які неможливо використати. Відходи I та II категорій оцінюються та списуються згідно з рахунками зернового складу та актом очищення (**форма № 34**), який передається складом разом із рахунком на оплату послуг. До цього акту додаються картки аналізу зерна (**форма № 47**) та відомості зважування (**форми № 171а, № 171б**) відходів і побічних продуктів (п. 2 розділ III Інструкції № 661). На підставі вказаного акту в кількісному обліку зерна, переданого на зберігання, також списується сміттєва домішка [8].

У процесі зберігання зерна можуть бути виявлені нестачі (тоді треба встановити їх причини) або надлишки, які слід оприбуткувати. У разі виявлення загальних природних втрат зерна визначають їх розмір відповідно до діючих норм природних втрат зерна. Зерно, що передається на зберігання, не списується його власником із балансу, а лише переноситься з рахунка обліку запасів на складі на рахунок обліку запасів, переданих на зберігання [8].

Аналітичний облік зерна, переданого на відповідальне зберігання, підприємством ведеться у розрізі його видів та сортів, договорів на зберігання та зернових складів.

Для забезпечення обліку вказаних запасів (зерна) слід відкрити відповідні субрахунки:

- до рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва»: 271 «Продукція сільськогосподарського виробництва на складі» та 272 «Продукція сільськогосподарського виробництва на відповідальному зберіганні»;

- до рахунку 28 «Товари»: 281 «Товари на складі» та 281.1 «Товари, передані на відповідальне зберігання».

Для списання відходів I та II категорій їхня вартість оцінюється за ціною можливої реалізації та списується з рахунку основної продукції на інший рахунок виробничих запасів або товарів.

Сміттєва домішка списується тільки у кількісному обліку зерна, переданого на зберігання, на підставі акту на очищення, сушіння зерна, насіння олійних культур і трав за формою № 34 [8]. Облік розрахунків із зерновим складом за послуги зі зберігання зерна здійснюється на субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» в розрізі зернових складів та договорів на зберігання зерна.

Для підтвердження обсягу наданих послуг зерновий склад додає до свого рахунку такі документи, як акт за формою № 34, відомості зважування (форми № 171-а, № 171-б), акти зачисток (форма № 30), виписки з особових рахунків про кількість зерна, що зберігалася, тощо [8].

Операція з передачі зерна на зберігання не передбачає переходу права власності на зерно,

тому не має податкових наслідків для підприємства-власника, що відвантажує зерно на зберігання до складу. Отже, операція з отримання зерна, що знаходилося на відповідальному зберіганні, після закінчення строку його зберігання не є об'єктом обкладення ПДВ, а вартість такого зерна не включається до складу доходу, якщо власник зерна є платником податку на прибуток. Витрати, понесені на доставку зерна на зерновий склад (вартість пально-мастильних матеріалів, заробітна плата водіїв і вантажників, оплата послуг сторонніх організацій тощо), є витратами, пов'язаними з виробничою діяльністю. Суми ПДВ, сплачені у вартості матеріальних цінностей, послуг (доставка залізницею, стороннім автотранспортом тощо), включаються до складу податкового кредиту. Вартість послуг зі зберігання зерна на складі, пов'язаних із господарською діяльністю сільгосппідприємства, згідно з нормами Податкового кодексу України, включається до його витрат, а ПДВ, сплачений (нарахований) у складі цієї вартості, відноситься до складу податкового кредиту власників зерна – платників ПДВ [24].

Держава до 01.01.2018 датувала сільського виробника шляхом надання йому пільг зі скасування оплати ПДВ у державний бюджет від реалізації виробленої ним продукції. Безперечно, у цьому є життєва потреба, оскільки за наявного штучного ціноутворення на тіньовому аграрному ринку, якщо від валової ціни реалізації зерна зняти ПДВ, то виробникові залишиться, у кращому разі, собівартість витрат з його виробництва. І все це тому, що держава віддала приватному трейдеру право регулювання ціноутворення на українському аграрному ринку. Далі з того ж державного бюджету воно компенсує трейдеру-експортеру 20% ПДВ під час експортних операцій. І в такому разі трейдер-експортер одержує на українському зерновому ринку товар практично за ціною собівартості витрат на його виробництво, при цьому не обтяживши себе виробництвом [20].

Процес нарахування податкових зобов'язань із податку на додану вартість (ПДВ) під час вирощування та передачі продукції власного виробництва є достатньо вивченим та законодавчо врегульованим, тоді як механізм проведення розрахунків із покупцем такої продукції – ні, оскільки під час отримання авансу за договором поставки майбутнього врожаю у покупця виникає податкове зобов'язання з ПДВ у сумі 20% від отриманої попередньої

оплати. Фактично сільськогосподарський товаровиробник через відсутність оборотних коштів змушений продавати продукцію «на корінню», при цьому несе високі ризики втрати такої продукції. Водночас на суму отриманого авансового платежу покупець під час остаточного розрахунку враховує відсоткову ставку за користування такими коштами (на 2018 р. відсоткова ставка в ПАТ «Аграрний фонд» – 25% річних, ПАТ «ДПЗКУ» – 11% річних), а шосту частину від суми продавець змушений повернути в бюджет у вигляді податкових зобов'язань із ПДВ, згідно зі ст. 187.1 Податкового кодексу України. Об'єктом нарахування таких зобов'язань є будь-яка з подій, що сталася раніше: або дата зарахування коштів від покупця на банківський рахунок, або дата відвантаження продукції, при цьому на цю суму сплачує відсотки продавцю. Таким чином, окрім витрат, понесених на оформлення документів, нотаріальне посвідчення, витрати за проведення торгів на біржі, страхування, інших витрат на супроводження форвардних операцій (сума яких за попередніми розрахунками становить до 15% від суми форвардних операцій) із суми сплачених обов'язкових податків, продавець сплачує відсотки.

Отже, аналізуючи діючий механізм уведення форвардних операцій, запропоновано деякі зміни спрощення та зменшення витрат під час укладання контрактів:

- реєстрацію договору поставки на товарній біржі не проводити, оскільки це додаткові витрати для підприємства, ц тому числі й витрати на брокерські послуги, а укладати такі договори за напрацьованим прикладом ПАТ «ДПЗКУ»;

- у рахунок забезпечення виконання зобов'язань укладати не нотаріально посвідчені договори застави, а звичайні договори застави майбутнього врожаю з реєстрацією права на обтяження в Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно або через оформлення аграрних розписок;

- найбільший відсоток у системі витрат, пов'язаних з організацією форвардних операцій, припадає на страхування врожаю в атестованих приватних страхових компаніях, що можливо здійснювати державними страховими компаніями за меншого відсотку, що дасть можливість скоротити витрати підприємства та отримати прибутки. У цьому разі особливої уваги могла б набути державна підтримка за допомогою відновлення страхування аграрних ризи-

Таблиця 3

## Запропоновані зміни в обліку форвардних операцій

№	Господарська операція	Діюча система		Пропозиції	
		Дт	Кт	Дт	Кт
1	Отримано кошти від попередньої оплати	311	685	311	607
2	Нараховано ПДВ (20%)	643	641	-	-
3	Відображення витрати по оформленню форвардних операцій (брокерські послуги, нотаріальні послуги, послуги страхових компаній)	92	631	911.1	631
4	Відвантажено продукцію Аграрному фонду	685	701	607	701
5	Винагорода за користування попередньою оплатою	685	701	952.1	607
6	Нараховано ПДВ (20%)	701	643	701	641
7	Отримано кінцеву суму оплати	311	685	311	607
8	Фінансовий результат				
8.1	Відображено витрати, пов'язані з оформленням форвардних операцій	791	92	79	911.1
8.2	Витрати за користування попередньою оплатою	-	-	791	952.1
8.3	Відображена собівартість реалізованої продукції	791	901	791	901
8.4	Відображено дохід	701	791	701	791

ків, що дасть змогу знизити страховий тариф на фінансовому ринку;

– рекомендовано застосувати касовий метод (нарахування податкових зобов'язань під час передачі продукції, а аванс уважати позичкою), що дасть можливість агровиробнику заощадити до 20% оборотних коштів від суми отриманого авансу під час нарахування та сплати податкових зобов'язань із ПДВ за форвардними операціями [24];

– для більш детального аналізу та розрахунку економічної ефективності від форвардних операцій облік форвардних операцій пропонується відображати на бухгалтерському рахунку 607 «Заборгованість по форвардних операціях», замість рахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»;

– також рекомендовано витрати, пов'язанні з оформленням та супроводженням форвардних операцій, більш деталізувати й обліковувати в розрізі кожного контрагента за допомогою бухгалтерського рахунку 91 на аналітичному субрахунку 911.1 «Загальновиробничі витрати по форвардних операціях у розрізі контрагентів», а сплачені відсотки по таким операціям – на бухгалтерському рахунку 952.1 «Інші фінансові витрати рослинництва».

Підводячи підсумки нашого дослідження, необхідно наголосити, що форвардні операції для аграрних товаровиробників, безумовно, є додатковим та вкрай необхідним джерелом додаткового поповнення обігових коштів. Проте механізм проведення форвардних операцій не є досконалим, зокрема потребує умов укладан-

ня договорів та зниження витрат, пов'язаних із його супроводженням.

Коли форвардні операції тільки починають розвиватися в Україні, для їх ефективного використання потрібно вдосконалювати процеси стосовно порядку укладання даного договору, його супроводження з мінімальними витратами для підприємств.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Враховуючи чинне законодавство, у тому числі систему оподаткування, обліку в Україні, форвардні операції є недосконалими, потребують чималих додаткових витрат на оформлення, їх супроводження, що є однією з негативних сторін, економічно не вигідним для сільськогосподарського товаровиробника, у той час коли оборотні кошти є необхідними для дотримання своєчасності технологічного процесу. Запровадження форвардних операцій та закупівля майбутнього врожаю державними структурами є позитивними сторонами, що дає можливість із боку останнього контролювати цінову політику на ринку та контролювати продовольчу безпеку країни.

Аналіз та достовірний облік форвардних операцій у бухгалтерських рахунках забезпечать його проведення та розрахунок економічної вигоди для всіх учасників таких операцій.

**Бібліографічний список:**

1. Закон України «Про державну підтримку сільськогосподарства» від 24 червня 2004 р. № 1877-IV. URL: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).

2. Закон України «Про зерно та ринок зерна» від 4 липня 2002 р. № 37-IV. URL: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
3. Постанова Кабінету Міністрів «Про запровадження державних форвардних закупівель зерна» від 16 травня 2007 р. № 736. URL: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
4. Цивільний кодекс від 16 січня 2003 р. URL: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
5. Статистична інформація Аграрного фонду. URL: [www.af.gov.ua](http://www.af.gov.ua).
6. Статистична інформація Аграрної біржі. URL: [www.agrex.gov.ua](http://www.agrex.gov.ua) УДК 35.07353:633.11.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 16 травня 2007 р. № 736 «Про запровадження державних форвардних закупівель зерна».
8. Наказ МінАПК від 13.10.08 № 661 «Порядок документального оформлення операцій із передачі зерна на зберігання встановлено Інструкцією про ведення обліку й оформлення операцій із зерном і продуктами його переробки на хлібоприймальних та зернопереробних підприємствах». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 5 березня 2012 р. № 180 «Про затвердження переліку об'єктів державного цінового регулювання з визначенням періодів такого регулювання у 2012–2013 роках».
10. Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 14 березня 2012 р. № 125 «Питання діяльності Аграрного фонду на організованому аграрному ринку у 2012/2013 маркетинговому періоді».
11. Проект закону України «Про форвардну заставну закупівлю сільськогосподарської продукції у дрібних і середніх сільськогосподарських підприємств» (№ 1059 від 12.12.2012).
12. Аграрний фонд. URL: [http://agrofond.gov.ua/doc\\_for\\_dog-postavky](http://agrofond.gov.ua/doc_for_dog-postavky).
13. Гмиря В.П. Кредитний механізм фінансування аграрного виробництва України. Вісник Університету банківської справи. 2015. № 2 (23). С. 54–62.
14. Григор'єва Х. Правовий аналіз форвардних закупівель зерна як засобу державної підтримки сільськогосподарських підприємств. Підприємництво, господарство і право. 2016. № 5. С. 47–52.
15. Ковальчук Т. Форвардні закупівлі по-українськи. Агробізнес сьогодні. 2011. № 12. С. 12–13.
16. Коваленко Т. Державні форвардні закупівлі зерна: особливості правового регулювання. Агробізнес сьогодні. 2012. № 3. С. 50–52.
17. Лупенко Ю.А., Фещенко В.В. Хеджування фінансових ризиків та сучасний ринок деривативів для підприємств аграрного сектору економіки. Фінанси України. 2014. № 11. С. 98–108.
18. Мартинова Л.В. Особливості державного регулювання ринку зерна в Україні. Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. 2015. № 4(221). С. 177–185.
19. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку. К.: КНЕУ, 2004. 468 с.
20. Тодоров О.В. Напрями активізації ринкових та виробничих процесів у галузі АПК на засадах сталого розвитку. Агросвіт. 2009. № 6. С. 28–35.
21. Шелудько В.М. Фінансовий ринок. К.: Знання-Прес, 2003. 535 с.
22. Яцук О.О. Форвардні операції як ефективний фінансовий інструмент в аграрному секторі економіки; ННЦ «Інститут аграрної економіки». К., 2013.
23. Яцук О.О. Механізм запровадження форвардних операцій на аграрному ринку та оцінка його ефективності. Одеса, 2015.
24. Цап В.Д. Трансакційні витрати при формуванні витрат виробництва сільськогосподарської продукції. Сучасні технології управління підприємством та можливості використання інформаційних систем: стан, проблеми, перспективи: X Міжнародна науково-практична конференція (Одеса, 29–30 квітня 2015 р.): тези доповіді. Одеса, 2015. С. 105–108.

### References:

1. Zakon Ukrainy "Pro derzhavnu pidtrymku silskoho hospodarstva" vid 24 chervnia 2004 roku № 1877-IV [Online]. Retrieved from: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
2. Zakon Ukrainy "Pro zerno ta rynok zerna" vid 4 lypnia 2002 roku № 37-IV [Online]. Retrieved from: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
3. Postanova Kabinetu Ministriv "Pro zaprovadzhennia derzhavnykh forvardnykh zakupivel zerna" vid 16 travnia 2007 roku № 736 [Online]. Retrieved from: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
4. Tsyvilnyi kodeks vid 16 sichnia 2003 roku [Online]. Retrieved from: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
5. Statystychna informatsiia Ahrarnoho fondu [Online]. Retrieved from: [www.af.gov.ua](http://www.af.gov.ua).
6. Statystychna informatsiia Ahrarnoi birzhi [Online]. Retrieved from: [www.agrex.gov.ua](http://www.agrex.gov.ua) UDK 35.07353:633.11.
7. Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy vid 16 travnia 2007 roku № 736 "Pro zaprovadzhennia derzhavnykh forvardnykh zakupivel zerna".
8. Nakazom MinAPK vid 13.10.08 r. № 661 "Poradok dokumentalnoho oformlennia operatsii iz peredachi zerna na zberihannia vstanovleno Instruksiiei pro vedennia obliku y oformlennia operatsii iz zernom i produktamy yoho pererobky na khlibopryimalnykh ta zernopererobnykh pidpriemstvakh. [Online]. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua>



9. Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy vid 5 bereznia 2012 roku № 180 "Pro zatverdzhennia pereliku ob'ektiv derzhavnoho tsinovoho rehuliuвання z vyznachenniam periodiv takoho rehuliuвання u 2012-2013 rokakh".
10. Nakaz Ministerstva ahrarynoyi polityky ta prodovolstva Ukrainy vid 14 bereznia 2012 roku № 125 "Pytannia diialnosti Ahrarynoho fondu na orhanizovanomu ahrarynomu rynku u 2012/2013 marketynhovomu periodi".
11. Proekt Zakonu Ukrainy "Pro forvardnu zastavnu zakupivliu silskohospodarskoi produktsii u dribnykh i serednykh silskohospodarskykh pidpriemstv" (№ 1059 vid 12.12.2012 r.).
12. Ahraryni fond. [Online]. Retrieved from: [http://agrofond.gov.ua/doc\\_for\\_dog-postavky](http://agrofond.gov.ua/doc_for_dog-postavky)
13. Hmyria, V.P. (2015) Kredytnyi mekhanizm finansuvannia ahrarynoho vyrobnytstva Ukrainy. Visnyk universytetu bankivskoi spravy, № 2 (23), p. 54-62.
14. Hryhorieva, Kh. (2016) Pravovyi analiz forvardnykh zakupivel zerna yak zasobu derzhavnoi pidtrymky silskohospodarskykh pidpriemstv. Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo, № 5, p. 47-52.
15. Kovalchuk, T. (2011) Forvardni zakupivli po-ukrainsky. Ahrobiznes sohodni, № 12, p. 12-13
16. Kovalenko, T. (2012) Derzhavni forvardni zakupivli zerna: osoblyvosti pravovoho rehuliuвання. Ahrobiznes sohodni, № 3, p. 50-52.
17. Lupenko, Yu.A., Feshchenko, V.V. (2014) Khedzhuvannia finansovykh ryzykiv ta suchasnyi rynek deryvatyviv dlia pidpriemstv ahrarynoho sektoru ekonomiky. Finansy Ukrainy, № 11, p. 98-108.
18. Martynova, L.V. (2015) Osoblyvosti derzhavnoho rehuliuвання rynku zerna v Ukraini. Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu im. V. Dalia, № 4 (221), p. 177-185.
19. Prymostka, L.O. (2004) Finansovy menedzhment u banku. K.: KNEU, 468 p.
20. Todorov, O.V. (2009) Napriamy aktyvizatsii rynkovykh ta vyrobnychykh protsesiv u haluzi APK na zasadakh staloho rozvytku. Ahrosvit, № 6, p. 28-35
21. Sheludko, V. M. Finansovy rynek. K.: Znan- nia-Pres, 2003, 535 p.
22. Iatsukh, O.O. (2013) Forvardni operatsii yak efektyvnyi finansovy instrument v ahrarynomu sektori ekonomiky. NNTs "Instytut ahrarynoyi ekonomiky", K.
23. Iatsukh, O.O. (2015) Mekhanizm zaprovadzhennia forvardnykh operatsii na ahrarynomu rynku ta otsinka yoho efektyvnosti Suchasni tekhnolohii upravlinnia pidpriemstvom ta mozhlyvosti vyko- rystannia informatsiinykh system: stan, problemy, perspektyvy: X Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia, m. Odesa, 29–30 kvitnia 2015 roku: tezy dopovidi. Odesa, p. 108-111.
24. Tsap, V. D. (2015) Transaktsiini vytraty pry for- muванні vytrat vyrobnytstva silskohospodarskoi produktsii. Suchasni tekhnolohii upravlinnia pidpr- iemstvom ta mozhlyvosti vykorystannia informat- siinykh system: stan, problemy, perspektyvy: X Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia, m. Odesa, 29–30 kvitnia 2015 roku: tezy dopovidi. Odesa, p. 105–108.



**Yatsukh O.O.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Department of Finance, Banking and Insurance,  
Tavria State Agrotechnological University

## **EVALUATION OF THE PERFORMING MECHANISM OF FORWARD OPERATIONS AND ITS ANALYTICAL SUPPLY**

**Formulation of the problem.** A forward transaction is a civil law concept, as it is used in many countries as a legal institution, but in Ukraine, taking into account political and economic reasons, it has almost been forgotten. So gradually the forward contract is started to be used in agriculture, but the order of keeping records of such operations is not completely determined. Therefore, taking into account new methods of using lending in agriculture, it is necessary to determine their efficiency in this field.

Recently, forward operations in the agricultural sector become practical, while in this area the tax burden increases due to the abolition of preferential taxation, which has weakened the requirements for accounting, accrual, and payment of taxes. At a time when forward operations are only beginning to develop in Ukraine, for their efficient use, it is necessary to improve processes concerning the procedure for the conclusion of this agreement, its maintenance, with minimal expenses for enterprises.

**Conclusions.** Taking into account the current legislation, including the system of taxation, accounting in Ukraine, forward operations are imperfect, require considerable additional expenses for registration, their maintenance, which is one of the negative aspects, is economically unprofitable for an agricultural commodity producer, while working capital is necessary to maintain the timeliness of the technological process. The introduction of forward operations and the purchase of future harvests by government agencies are a positive side, which enables the latter to control price policy in the market in this way and to control the country's food security. Analysis and reliable accounting of forward transactions in accounting accounts will ensure its carrying out and calculation of economic benefits for all parties to such transactions.

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.471.1:005.52:[658.87:665.7]

**Струк Н.С.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Львівського національного університету імені Івана Франка

**Мулінська Г.В.**

аспірант кафедри обліку і аудиту  
Львівського національного університету імені Івана Франка

### МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОГО РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ

*Представлено методичний підхід до аналізу витрат операційної діяльності підприємства роздрібною торгівлею нафтопродуктами. Здійснено адитивний факторний аналіз витрат операційної діяльності. Проведено аналіз показників структури і динаміки витрат операційної діяльності. Здійснено аналітичну інтерпретацію показників співвідношення операційних витрат та вартості реалізованої продукції. Надано рекомендації стосовно створення умов для аналізу операційних витрат за місцями їх виникнення та видами діяльності.*

**Ключові слова:** аналіз, витрати, елемент витрат, нафтопродукти, операційна діяльність, роздрібна торгівля.

*Представлен методический подход к анализу затрат операционной деятельности предприятия розничной торговли нефтепродуктами. Осуществлен аддитивный факторный анализ затрат операционной деятельности. Проведен анализ показателей структуры и динамики затрат операционной деятельности. Осуществлена аналитическая интерпретация показателей соотношения операционных затрат и стоимости реализованной продукции. Даны рекомендации по созданию условий для анализа операционных затрат по местам их возникновения и видам деятельности.*

**Ключевые слова:** анализ, затраты, элемент затрат, нефтепродукты, операционная деятельность, розничная торговля.

*The methodical approach to analysis of expenses the company's operating activities retailing of petroleum products is presented. An additive factorial analysis of operating expenses is realized. Indicators of structure and dynamics of operating expenses are analysed. Analytical interpretation of indicators of ratios of operating expenses and value of sold goods is performed. Recommendations on creating conditions for the analysis of the operating expenses of centers and activities are given.*

**Keywords:** analysis, expenses, expenses element, petroleum products, operating activities, retail.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вдалий вибір методики аналізу є передумовою для формування адекватної аналітично-інформаційної бази, яка слугує платформою для прийняття та реалізації управлінських рішень. Результати реалізації

методичних підходів до аналізу витрат операційної діяльності підприємств роздрібного ринку нафтопродуктів (НП) забезпечують оцінювання поточного стану підприємства, вибір правильних тактичних дій та формування довгострокової стратегії функціонування підприємства. У конкурентних умовах важливим є створення

повноцінної інформаційної бази та побудова алгоритму здійснення аналізу витрат операційної діяльності підприємства, який би забезпечив належне управління ними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблематику аналізу витрат досліджували: В.І. Ганін, Н.М. Гаркуша, О.О. Горошанська, Б.В. Гринів, Т.Г. Камінська, Н.Б. Кашена, А.А. Мазаракі, Є.В. Мних, І.Ф. Прокопенко, О.В. Цуканова, М.І. Чередниченко та ін. Проте додаткових досліджень потребують методичні підходи до аналізу витрат операційної діяльності підприємств роздрібного ринку НП.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розвиток методичного підходу до аналізу витрат операційної діяльності підприємств роздрібного ринку НП через вирішення таких завдань:

- розкриття теоретичних основ методичного підходу до аналізу витрат операційної діяльності підприємства роздрібної торгівлі НП;
- здійснення адитивного факторного аналізу витрат операційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі НП в Україні;
- проведення аналізу показників структури і динаміки витрат операційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі НП в Україні;
- аналітична інтерпретація показників співвідношення операційних витрат та вартості реалізованої продукції на підприємствах роздрібної торгівлі НП в Україні;
- надання рекомендацій стосовно створення умов для аналізу операційних витрат за місцями виникнення витрат (МВВ) та видами діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Насамперед зауважимо, що велике значення для створення повноцінної інформаційної бази аналізу витрат операційної діяльності має ступінь аналітичності інформації, тобто адекватність та відповідність вимогам аналітичного процесу. Найбільш повне тлумачення аналітичності інформації подається Т.Г. Камінською, зокрема пропонуються характерні показники: «1) повнота охоплення необхідних для аналізу відомостей, або ступінь забезпеченості інформацією; 2) універсальність інформації як можливість отримання похідних показників; 3) ступінь повторюваності аналогічних показників у різних формах звітності; 4) сту-

пінь взаємної відповідності різних видів інформації; 5) співставність і достовірність; 6) ступінь своєчасності отримання; 7) гнучкість як можливість своєчасного внесення коректив і водночас достатня стійкість до змін; 8) ступінь готовності до формалізованої обробки; 9) трудомісткість заповнення облікових форм і їх обробки; 10) ступінь взаємної відповідності різних видів інформації (планової, облікової та ін.); 11) ступінь достовірності (логічної та математичної); 12) співставність інформації, тобто можливість використання різних видів інформації без додаткової обробки» [1]. Саме вивчення аналітичності інформації дає підстави для вдосконалення інформаційної бази аналізу, а з'ясування інформаційного взаємозв'язку аналітичних завдань між собою дає змогу уникати дублювання інформації, що уможливорює встановлення черговості їх вирішення.

Аналіз операційних витрат здійснюється у розрізі його видів за такими ознаками: просторова форма (внутрішній, зовнішній), часова форма (стратегічний, оперативний, ретроспективний), зміст аналізу (комплексний і тематичний; управлінський і фінансовий); періодичність (періодичний і одноразовий); організаційна форма (централізований і децентралізований; не механізований і на базі ЕОМ); форма досліджуваних економічних відносин (техніко-економічний, соціально-економічний, функціонально-вартісний); рівень охоплення об'єкта (суцільний, вибірковий, внутрішньогосподарський, загальний, міжоб'єктний) та ін. [2, с. 93].

Обов'язковим складником процесу аналізу витрат є аналіз структури та динаміки витрат операційної діяльності, що дає змогу виявити статті витрат, які займають найбільшу частку у структурі, з'ясувати тенденції зміни в часі та розробити шляхи їх мінімізації. Широке застосування в аналізі показників операційних витрат мають логічні методи, методи комплексної економічної оцінки, економіко-математичні методи і моделі.

Величина витрат операційної діяльності формується під впливом значної кількості чинників, отже, важливе місце в методології аналізу витрат операційної діяльності посідає факторний аналіз. Зауважимо, що «методологія – це система принципів наукового дослідження; вчення про науковий метод пізнання законів природи за допомогою сукупності методів дослідження, що застосовуються у будь-якій науці відповідно до специфіки об'єкта її пізнання. Методика – по-

няття, в якому сконцентровано технічні прийоми, пов'язані з певним методом дослідження, операції, їх послідовність і взаємозв'язок» [3, с. 28–32].

Реалізацію завдань аналізу витрат операційної діяльності підприємства пропонуємо здійснювати за такими етапами:

1. факторний аналіз за елементами витрат;
2. аналіз показників структури витрат;
3. аналіз показників динаміки витрат;
4. аналіз показників співвідношення операційних витрат та вартості реалізованої продукції підприємствами роздрібною торгівлі НП;
5. аналіз витрат за MBV та видами діяльності.

Як стверджують Н.С. Барабаш та Є.В. Мних, «економічний аналіз – це насамперед факторний аналіз, який передбачає перехід від результатного параметра до його кінцевої факторної системи і, навпаки, розкриття повного набору корельованих факторів та їх кількісне й якісне вимірювання» [2, с. 47]. Під час прямого факторного аналізу виявляють окремі фактори впливу на результативний параметр, а також визначають форму функціонального зв'язку та ступінь впливу факторів. У разі прямого детермінованого факторного аналізу вихідні дані для аналізу подають у формі конкретних значень і отримують точні й однозначні результати. За прямого стохастичного факторного аналізу вихідні дані подають вибіркою, а результати отримують із певною ймовірністю. Розв'язок задач стохастичного факторного аналізу вимагає вибору достатньо корельованих факторів і виду регресії, яка б найкраще відображала зв'язок досліджуваного параметра з набором факторів, та визначення методу вимірювання зв'язку.

Серед детермінованих моделей найчастіше використовують чотири види, які відрізняються математичною формою зв'язку між змінними.

1. адитивні моделі:

$$Y = \sum_{j=1}^n X_j = X_1 + X_2 + \dots + X_n \quad (1)$$

2. мультиплікативні моделі:

$$Y = \prod_{j=1}^n X_j = X_1 \times X_2 \times \dots \times X_n \quad (2)$$

3. кратні моделі:

$$Y = \frac{X_1}{X_2} \quad (3)$$

$$Y = \frac{\sum_{j=1}^n X_j}{X_{j+1}} \quad (4)$$

$$Y = \frac{X_1}{\sum_{j=2}^n X_j} \quad (5)$$

$$Y = \frac{\sum_{j=1}^n X_j}{\sum_{j=1}^m X_j} \quad (3)$$

4. змішані (комбіновані) моделі, які є комбінацією попередніх моделей:

$$Y = \frac{X_1 + X_2}{X_3} \quad (7)$$

$$Y = (X_1 + X_2) \times X_3 \quad (4)$$

Для аналізу операційних витрат підприємств роздрібного ринку НП використаємо адитивну модель, оскільки результативний показник є алгебраїчною сумою факторних показників (елементів витрат). За даними статистичної звітності підприємств роздрібною торгівлі НП, а саме розділу 3 «Розподіл основних показників за видами економічної діяльності» форми № 1-підприємництво (річна), отриманих за допомогою листа-запиту до Державної служби статистики, обчислимо абсолютні прирости факторів впливу (елементів витрат) операційних витрат підприємств роздрібного ринку НП за 2013–2016 рр. (табл. 1).

Зауважимо, що на відміну від форми № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» у формі № 1-підприємництво (річна) елементи витрат «Матеріальні витрати» та «Інші операційні витрати» об'єднані в один елемент «Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг». Тобто «Інші операційні витрати» мають назву «Витрати на оплату послуг».

Для уніфікації форм статистичної та фінансової звітності пропонуємо у формі № 1-підприємництво (річна) розділити елемент «Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг» на елементи «Матеріальні витрати» та «Інші операційні витрати», як це є у формі № 2 фінансової звітності.

Оскільки елемент «Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг» займає найбільшу частку у структурі операційних витрат, у формах статистичної і фінансової звітності, то його доцільно подавати розшифруванням «Інших операційних витрат» за компонентами, наприклад: витрати на ремонти; витрати на обслуговування майнових комплексів; витрати на зв'язок; оплата державних послуг; послуги страхуван-

Таблиця 1

**Абсолютні прирости факторів впливу (елементів витрат) операційних витрат підприємств роздрібного ринку НП в Україні за 2013–2016 рр., тис. грн.**

Роки	Фактори впливу				Результативна ознака
	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$\Delta Y$
	Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг	Амортизація	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Витрати операційної діяльності
2012	X	X	X	X	X
2013	-2 125 605	-152 834	-147 195	-109 132	-2 534 765
2014	-150 259	-7 159	-553 412	-199 611	-910 441
2015	1 469 203	-48 945	262 562	48 608	1 731 428
2016	-3 009 632	35 301	-94 803	-167 064	-3 236 198

Джерело: сформовано та обчислено авторами

Таблиця 2

**Структура операційних витрат підприємств роздрібного ринку НП в Україні за 2012–2016 рр., %**

Роки	Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг	Амортизація	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Всього
2012	69%	4%	20%	7%	100%
2013	64%	4%	24%	8%	100%
2014	70%	4%	19%	6%	100%
2015	73%	3%	18%	6%	100%
2016	61%	5%	28%	6%	100%

Джерело: сформовано та обчислено авторами

ня; маркетингові послуги; інформаційно-консультативні послуги; послуги оренди; ліцензійні послуги; транспортні послуги; інші операційні витрати. Такий поділ варто затвердити на державному рівні шляхом внесення змін до П(С)БО 16 «Витрати» [4] та до Методичних рекомендацій із формування складу витрат та порядку їх планування у торговельній діяльності [5].

Приріст результативної ознаки  $\Delta Y$  в адитивних моделях складається з приростів відповідних чинників  $\Delta X_j$ :

$$\Delta Y = \Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3 + \Delta X_4, \quad (5)$$

де  $\Delta Y$  – приріст витрат операційної діяльності;

$\Delta X_1$  – приріст матеріальних витрат та витрат на оплату послуг;

$\Delta X_2$  – приріст амортизаційних витрат;

$\Delta X_3$  – приріст витрат на оплату праці;

$\Delta X_4$  – приріст відрахувань на соціальні заходи.

Таким чином, прирости витрат операційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі НП за 2013–2016 рр. будуть мати вигляд:

$$\Delta Y_{2013} = (-2125605) + (-152834) + (-147195) + (-109132) = -2534765 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta Y_{2014} = (-150259) + (-7159) + (-553412) + (-199611) = -910441 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta Y_{2015} = (1469203) + (-48945) + (262562) + (48608) = 1731428 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta Y_{2016} = (-3009632) + (35301) + (-94803) + (-167064) = -3236198 \text{ тис. грн}$$

Окрім показників адитивного факторного аналізу, важливими показниками у процесі аналізу витрат операційної діяльності є показники структури, динаміки та середні показники витрат на одне підприємство, яке здійснює роздрібну торгівлю НП, а також середні показники витрат на одну торгову точку, тобто АЗС.

Найбільшу питому вагу в структурі операційних витрат за 2012–2016 рр. мають матеріальні витрати та витрати на оплату послуг (61–69%), проте суттєво зростає частка витрат на оплату праці (з 20% у 2012 р. до 28% у 2016 р.). Найменшу питому вагу в структурі операційних витрат за 2012–2016 роки мають амортизаційні витрати (3–5%) (табл. 2).

Ланцюгові темпи приросту елементів витрат операційної діяльності обчислено в табл. 3.



У 2013–2014 рр. загальна сума операційних витрат демонструвала тенденції до зменшення на 26% та 12% відповідно (або на 2 534 млн. грн. та 910 млн. грн.), у 2015 р. витрати суттєво зросли, на 27% (1 731 млн. грн.), але в 2016 р. знову зменшилися на 39% (3 236 млн. грн.).

Динаміку операційних витрат підприємств роздрібного ринку НП в Україні за 2012–2016 рр. представлено на рис. 1.

Якщо аналізувати витрати на одне підприємство роздрібного ринку НП за 2012–2016 рр. (табл. 4), то очевидно, що найбільше значення спостерігаємо за середніми матеріальними витратами та витратами на оплату послуг, оскільки

саме матеріальні витрати та витрати на оплату послуг є найвагомішими у структурі операційних витрат. Загалом середні операційні витрати на одне підприємство роздрібного ринку в 2016 р. зменшилися на 40% (2 842 тис. грн.) порівняно з 2012 р. Причому зменшилися значення за усіма елементами витрат: матеріальні витрати та витрати на оплату послуг – на 2 310 тис. грн.; відрахування на соціальні заходи – на 265 тис. грн.; амортизація – на 87 тис. грн.

Також середні операційні витрати на одну АЗС у 2016 р. зменшилися на 43% (558 тис. грн.) порівняно з 2012 р. (табл. 5). Варто звернути

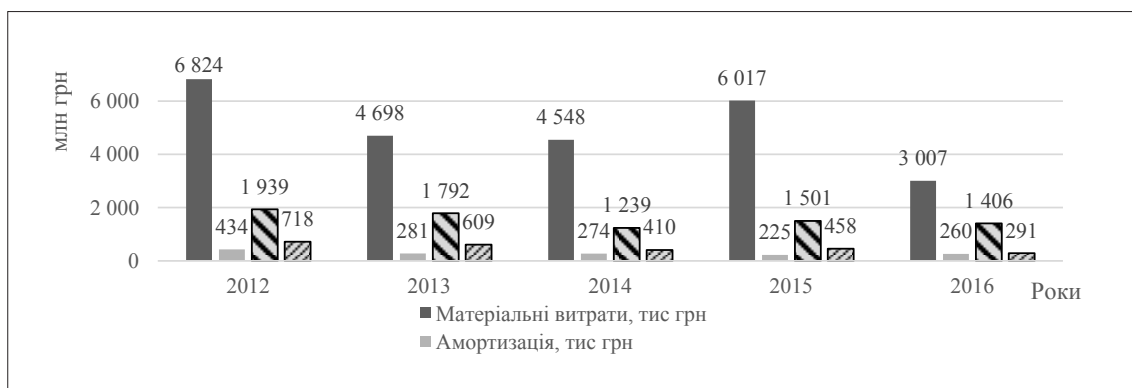


Рис. 1. Динаміка операційних витрат підприємств роздрібного ринку НП в Україні за 2012–2016 рр.

Джерело: сформовано авторами

Таблиця 3

**Ланцюгові темпи приросту операційних витрат підприємств роздрібного ринку НП в Україні за 2013–2016 рр., %**

Роки	Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг	Амортизація	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Всього
2012	Х	Х	Х	Х	Х
2013	-31%	-35%	-8%	-15%	-26%
2014	-3%	-3%	-31%	-33%	-12%
2015	32%	-18%	21%	12%	27%
2016	-50%	16%	-6%	-36%	-39%

Джерело: сформовано та обчислено авторами

Таблиця 4

**Значення операційних витрат на одне підприємство роздрібного ринку НП в Україні за 2012–2016 рр., тис. грн.**

Роки	Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг	Амортизаційні витрати	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Всього
2012	4 909	312	1 395	517	7 133
2013	3 200	191	1 221	415	5 027
2014	3 818	230	1 040	344	5 432
2015	4 791	179	1 195	365	6 530
2016	2 599	225	1 215	252	4 291

Джерело: сформовано авторами

увагу на те, що за 2012–2016 рр. суттєво зменшилася кількість підприємств та торгових точок (на 233 та 934 одиниці відповідно).

О.О. Горошанська та Н.Б. Кашена обґрунтовують методику комплексної оцінки ефективності операційних витрат підприємств торгівлі. Критеріями оцінки ефективності операційних витрат у підприємствах торгівлі, на їхню думку, є: економічність (засвідчує можливість збільшення обсягів діяльності за мінімальних витрат); результативність (характеризує здатність досягнення максимальних результатів за мінімальних витрат) [6, с. 163].

Уважаємо, що серед показників результативності варто виокремити співвідношення операційних витрат та вартості реалізованої продукції підприємствами роздрібною торгівлі НП, тому обчислимо, яка величина операційних витрат припадає на 100 грн. реалізованої продукції підприємствами роздрібного ринку НП за 2012–2016 рр. У 2013–2016 рр. операційні витрати були в діапазоні 7,70–11,13 грн., проте

в 2012 р. показники кардинально відрізняються – 129,99 грн. на 100 грн. реалізованих НП (табл. 6).

Для забезпечення аналізу витрат за МВВ доцільно запровадити ведення обліку за такими об'єктами, які генерують витрати обігу у роздрібній торгівлі НП, а для здійснення АВС-аналізу – ведення обліку за видами діяльності.

Передумовою ведення обліку витрат операційної діяльності за МВВ і за видами діяльності є заповнення обов'язкових реквізитів первинної документації підприємства – типу організаційно-структурної одиниці підприємства, МВВ та виду діяльності (рис. 2).

Для зручності заповнення таких реквізитів уведемо умовні скорочення назви типів структурних одиниць: О (центральный чи регіональний офіс); АЗС (автозаправна станція); Н (нафтобаза); Л (лабораторія). Аналогічно введемо умовні позначення назв видів діяльності: закупівля НП (ЗК), транспортування НП від постачальника до нафтобаз та роздрібних

Тип організаційно-структурної одиниці підприємства	Вид діяльності	Код МВВ	Назва МВВ

Рис. 2. Рекомендована форма додаткових реквізитів первинної документації підприємства роздрібною торгівлі НП

Джерело: сформовано авторами

Таблиця 5

**Значення операційних витрат на одну АЗС в Україні за 2012–2016 рр., тис. грн.**

Роки	Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг	Амортизаційні витрати	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Всього
2012	894	57	254	94	1 299
2013	607	36	232	79	954
2014	611	37	166	55	869
2015	924	34	230	70	1 259
2016	449	39	210	43	741

Джерело: сформовано авторами

Таблиця 6

**Значення операційних витрат на 100 грн. реалізованої продукції підприємствами роздрібного ринку НП в Україні за 2012–2016 рр., грн.**

Роки	Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг	Амортизація	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Всього
2012	89,46	5,68	25,42	9,42	129,99
2013	7,09	0,42	2,70	0,92	11,13
2014	6,95	0,42	1,89	0,63	9,89
2015	8,14	0,30	2,03	0,62	11,09
2016	4,66	0,40	2,18	0,45	7,70

Джерело: сформовано та обчислено авторами

точок (ТР); зберігання НП (ЗБ); реалізація товарів кінцевим споживачам (РЛ). За допомогою таких реквізитів витрати, відображені на рахунках 8 класу «Витрати за елементами», можна буде адекватно розподілити на адміністративні та збутові залежно від об'єкта, який генерує витрати, у кінці звітної періоду відобразити інформацію за рахунками 92 «Адміністративні витрати» та 93 «Витрати на збут», а також здійснити поділ витрат за видами діяльності.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Запропонований методичний підхід до реалізації завдань аналізу витрат операційної діяльності підприємства дає змогу стверджувати, що, оскільки елемент «Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг» займає найбільшу частку в структурі операційних витрат, у формах статистичної і фінансової звітності, розкриття інформації про нього доцільно здійснювати через виокремлення компонентів «Інших операційних витрат». Для уніфікації форм статистичної та фінансової звітності запропоновано у формі № 1-підприємництво (річна) розділити елемент «Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг» на елементи «Матеріальні витрати» та «Інші операційні витрати». Аналітичність інформації про витрати від операційної діяльності рекомендуємо підняти шляхом ведення обліку таких витрат за МБВ і за видами діяльності, для чого заповнювати пропонувані обов'язкові реквізити первинної документації підприємства.

Перспективою подальших досліджень є виокремлення основних напрямів використання результатів аналізу витрат операційної діяльності підприємств роздрібного ринку НП для розроблення рекомендацій щодо вибору правильних тактичних дій стосовно мінімізації витрат і формування довгострокової прибуткової стратегії функціонування таких підприємств.

#### Бібліографічний список:

1. Камінська Т.Г. Управлінський облік, аналіз і контроль в системі менеджменту на підприємстві. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/upravlinskiy-oblik-analiz-i-kontrol-v-sistemi-menedzhmentu-na-pidpriemstvi.html> (дата звернення: 02.06.2018).

2. Мних Є.В., Барабаш Н.С. Фінансовий аналіз: підручник. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 536 с.
3. Прокопенко І.Ф., Ганін В.І. Методика і методологія економічного аналізу: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 430 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення: 02.06.2018).
5. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності, затв. Наказом Міністерства економіки України від 02 березня 2010 р. № 226. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=a3b1cabe-f0d0-4d7a-a684-53b8f9d2795c> (дата звернення: 02.06.2018).
6. Горошанська О.О., Кашчена Н.Б. Комплексна оцінка ефективності витрат операційної діяльності підприємств торгівлі. Бізнес Інформ. 2016. № 11. С. 162–166.

#### References:

1. Kaminska, T. H. (2009), "Management accounting, analysis and control in the management system at the enterprise", *Oblik i finansy APK*, [Online], no. 3, available at: <http://magazine.faaf.org.ua/upravlinskiy-oblik-analiz-i-kontrol-v-sistemi-menedzhmentu-na-pidpriemstvi.html> (Accessed 2 June 2018).
2. Mnykh, Ye. V., Barabash, N. S. (2014), *Finansovyi analiz* [Financial analysis], *Kyivskyi natsionalnyi torhovelno-ekonomichnyi universytet*, Kyiv, Ukraine.
3. Prokopenko, I. F., Hanin, V. I. (2008), *Metodyka i metodolohiia ekonomichnoho analizu* [Methods and methodology of economic analysis], *Tsentr navchalnoi literatury*, Kyiv, Ukraine.
4. Ministry of Finance of Ukraine (1999), "Ukrainian Accounting standards "Expenses", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (Accessed 2 June 2018).
5. Ministry of economy of Ukraine (2010), "Methodical recommendations about formation of structure of expenses and their planning in trading activities", available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=a3b1cabe-f0d0-4d7a-a684-53b8f9d2795c> (Accessed 2 June 2018).
6. Horoshanska, O. O., Kashchena, N. B. (2016), "Comprehensive evaluation of the efficiency of operating expenses of trading enterprises", *Bi-znes Inform*, no. 11, pp. 162-166.

***Struk N.S.***

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit  
Ivan Franko National University of Lviv

***Mulinska H.V.***

Postgraduate Student at Department of Accounting and Audit,  
Ivan Franko National University of Lviv

## **THE METHODOICAL APPROACH TO THE ANALYSIS OF OPERATING EXPENSES OF PETROLEUM RETAILERS**

The authors presented a methodical approach to the analysis of expenses the company's operating activities retailing of petroleum products. An additive factorial analysis of operating expenses of petroleum retailers is conducted. Indicators of structure and dynamics of operating expenses of petroleum retailers are analysed. Analytical interpretation of indicators of ratios of operating expenses and value of sold goods of petroleum retailers is performed. Recommendations on creating conditions for the analysis of the operating expenses of centres and activities are given.

The proposed methodical approach allows us to assert that the item "Material costs and expenses for payment of services" occupies the largest share in the structure of operating expenses on the forms of statistical and financial reporting, therefore, disclosure of information about it is expedient to carry out through disclosure of components of "Other operating expenses". To unify the forms of statistical and financial reporting, the element "Material costs and expenses for payment of services" in the form "№ 1-pidpriemnytstvo (richna)" is proposed to divide into elements "Material costs" and "Other operating expenses". We recommend increasing the analytical information on the operating expenses by the accounting of such expenses for places of origin and for types of activities that will enable us to carry out the proposed mandatory requisites of the enterprise's primary documentation.

Prospects for further research is the allocation of the main directions of usage results of the analysis of operating expenses of petroleum retailers to develop recommendations for choosing the right tactical actions to minimize expenses and creating long-term profitable strategies of operation of such enterprises.