

УДК 005.336.4

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ  
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЇ»

**№ 6** НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ ХХІ»  
**2014** Заснований у 2010 році. Виходить 6 раз на рік.  
Реєстраційне свідоцтво КВ № 19206-9006 ПР від 05.07.2012 р.

Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань, що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки)  
(Підстава: наказ №41 Міністерства освіти і науки України від 17.01.2014 р.)

Засновники і видавці: Національний університет харчових технологій  
Громадська організація «Інститут проблем конкуренції»  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2589 від 17.08.2006 р.

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

Гуткевич Світлана Олександрівна - головний редактор  
*доктор економічних наук, професор*

Бернат Томаш - доктор, професор (Польща)

Бутнік-Сіверський Олександр Борисович - доктор економічних наук, професор

Воробйов Юрій Миколайович - доктор економічних наук, професор

Єрмошенко Микола Миколайович - доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Іванов Сергій Віталійович - доктор хімічних наук, професор

Киричок Петро Олексійович - доктор технічних наук, професор

Корінько Микола Данилович - доктор економічних наук, професор

Мусіна Аміна Аміржанівна - доктор економічних наук, професор (Казахстан)

Онщенко Ірина Григорівна - доктор політичних наук, професор

Руденко-Сударєва Лариса Володимирівна - доктор економічних наук, професор

Федулова Ірина Валентинівна - доктор економічних наук, професор

Юренієнє Віргінія - доктор, професор (Литва)

Солоха Дмитро Володимирович - відповідальний секретар  
*доктор економічних наук, доцент*

**Мова видання:** українська, російська, англійська.

**Програмні цілі видання:** розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки.

Відповідальність за точність поданих фактів, цитат, цифр і прізвищ несуть автори матеріалів.

Редакційна колегія матеріали не повертає.

Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.

У разі передруку посилання на журнал «Інтелект ХХІ» обов'язково.

**Адреса наукового журналу «Інтелект ХХІ»:**

<http://intelligence.org.ua>

E-mail: [intelekt21@mail.ru](mailto:intelekt21@mail.ru)

Технічний секретар – Дунда С.П., к.е.н., доц.

Офіційний сайт <http://intelligence.org.ua>

Підписано до друку 05.01.2015 р. Формат 70x100  $\frac{1}{16}$ . Папір офсетний.

Друк офсетний. Обл. вид. арк. 11,45. Ум. др. арк. 59,1.

Тираж 100 прим. Замовлення № 16-286

Друк з оригінал-макету НТУУ «КПІ» ВПК «Політехніка»

Свідоцтво ДК № 1665 від 28.01.2004 р.

03056, м. Київ, вул. Політехнічна, 14, корп. 15. Тел. (044) 406-81-78

**ІНТЕЛЕКТ ХХІ  
НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ**

**№ 6'2014**

**З М І С Т**

***I. СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ***

**Ковальський С.**

Вплив реформ спільної аграрної політики Євросоюзу на функціонування ринку зернових ..... 6

***II. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА***

**Гуткевич С. О.**

Прибуток як основа ефективного управління розвитком підприємства ..... 15

**Кудренко Н.В.**

Стан та перспективи розвитку борошномельно-круп'яної галузі України ..... 22

**Пріб К. А.**

Формування стратегії розвитку підприємств видавничо-поліграфічної галузі ..... 30

**Ралко О. С.**

Дослідження виробництва та споживання вина в Україні ..... 39

**Федулова І. В., Болотіна І. М.**

Методичні засади розвитку продовольчого ринку з використанням функцій попиту ..... 46

***III. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ***

**Корж Н. В.**

Фінансовий капітал як структурна складова капіталу ..... 59

**Петухова О. М.**

Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності ..... 66

***IV. БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ***

**Конарівська О.Б.**

Методика дослідження кон'юнктури ринку небанківських фінансових послуг ..... 71

**Корінько М. Д.**

Аудиторський контроль грошових коштів ..... 80

**Соломко А. С.**

Еволюція менеджменту: передумови виникнення та становлення ..... 86

**Шкабрій Н. О.**

Класифікатор порушень договору купівлі-продажу як основа методики внутрішнього аудиту ..... 93

***ІНФОРМАЦІЯ***

101

**ИНТЕЛЛЕКТ XXI  
НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

*№ 6'2014*

---

**СОДЕРЖАНИЕ**

---

***I. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ***

<b>Ковальский С.</b> Влияние реформ совместной аграрной политики Евросоюза на функционирование рынка зерновых .....	6
---	---

---

***II. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА***

<b>Гуткевич С. А.</b> Прибыль как основа эффективного управления развитием предприятия .....	15
<b>Кудренко Н. В.</b> Состояние и перспективы развития мукомольно-крупяной отрасли Украины .....	22
<b>Приб Е. А.</b> Формирование стратегии развития предприятий издательско-полиграфической отрасли ..	30
<b>Ралко А. С.</b> Исследование производства и потребления вина в Украине .....	39
<b>Федулова И. В., Болотина И. Н.</b> Методические основы развития продовольственного рынка с использованием функции спроса .....	46

---

***III. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ***

<b>Корж Н. В.</b> Финансовый капитал как структурная составляющая капитала .....	59
<b>Петухова О. М.</b> Информационное обеспечение инновационной деятельности .....	66

---

***IV. БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ***

<b>Конаривская О.Б.</b> Методика исследования конъюнктуры рынка небанковских финансовых услуг .....	71
<b>Коринько Н.Д.</b> Аудиторский контроль денежных средств .....	80
<b>Соломко А. С.</b> Эволюция менеджмента: предпосылки возникновения и становления .....	86
<b>Шкабрий Н. О.</b> Классификатор нарушений договора купли-продажи как основа методики внутреннего аудита .....	93

---

***ИНФОРМАЦИЯ***

101

**INTELECT XXI**  
**SCIENTIFIC JOURNAL**

*№ 6'2014*

---

**CONTENT**

---

***I. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS***

---

**Kowalski S.**

The effect of the common agricultural policy reforms in the functioning of cereal market in the EU (in Polish)

Wpływ reform wspólnej polityki rolnej na funkcjonowanie rynku zbóż w UE ..... 6

---

***II. NATIONAL ECONOMY***

---

**Gutkevych S.**

Profit as a basis for effective management of the enterprise development ..... 15

**Kudrenko N.**

Status and prospects of flour, cereal field Ukraine ..... 22

**Prib K.**

Formation of an enterprise development strategy of publishing and printing industry ..... 30

**Ralko O.**

Investigation of production and consumption of wine in Ukraine ..... 39

**Fedulova I., Bolotina I.**

The methodological basics of food market development by means of demand function .... 46

---

***III. INVESTMENT-INNOVATIVE ACTIVITY***

---

**Korz N.**

Financial capital as a structural component of the capital ..... 59

**Pietukhova O.**

Information support of innovation ..... 66

---

***IV. BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL***

---

**Konarivska O.**

Research methodology market conditions non-banking financial services ..... 71

**Korinko M.**

Audit control money ..... 80

**Solomko A.**

Evolution of management: occurrence and formation background ..... 86

**Shkabriy N.**

The sales contract violation classifier as the internal audit methods basis ..... 93

---

***INFORMATION***

---

101

УДК 339.7:339.92

Kowalski S.,

*dr inż., Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa  
w Płocku, ПОЛЬЩА***THE EFFECT OF THE COMMON AGRICULTURAL POLICY REFORMS IN THE  
FUNCTIONING OF CEREAL MARKET IN THE EU****WPLYW REFORM WSPÓLNEJ POLITYKI ROLNEJ NA FUNKCJONOWANIE RYNKU  
ZBÓŻ W UE\***

*The main objectives that guided the reform of CAP instruments analyzed were: increased production orientation to market needs, improve the competitiveness of the production, the maintenance of agricultural producers' income at the appropriate level, to ensure reasonable prices of agricultural products to consumers and to ensure the environmental sustainability of European agriculture. The changes CAP instruments used in the cereals sector favored free-market approach to crop production, while not significantly reducing the level of support, without limiting the availability of grain for the processing sector, and without adversely affecting the environment. Introduced measures were generally effective, as reflected, inter alia, reduce the expenditure of the budget of the European Union to support related to production and market intervention instruments of the CAP.*

*Keywords: agricultural policy, rural development, agriculture, the market for cereals, reforms.*

**ВПЛИВ РЕФОРМ СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОСОЮЗУ  
НА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЗЕРНОВИХ**

Ковальський С.

*Цілями реформи та інструментами спільної аграрної політики є: орієнтація виробництва на потреби ринку, підвищення конкурентоспроможності продукції, вміст на належному рівні доходів сільськогосподарських товаровиробників, забезпечення поміркованих цін на сільськогосподарську продукцію для споживачів та забезпечення рівноваги навколишнього середовища європейського сільського господарства. Зміни інструментів спільної аграрної політики в секторі зернових сприяли вільному ринковому підходу до виробництва сільськогосподарських культур, одночасно не знижуючи суттєво рівень підтримки, не допускаючи обмеження доступу зерна до переробної галузі та без шкоди для навколишнього середовища. Введені заходи дозволили зменшити витрати з бюджету Європейського Союзу. Це пов'язано з підвищенням виробництва та інструментами ринкової інтервенції спільної аграрної політики.*

---

\* Стаття друкується мовою оригіналу

*Ключові слова: аграрна політика, розвиток, сільське господарство, ринок зернових, реформи.*

## ВЛИЯНИЕ РЕФОРМ СОВМЕСТНОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ ЕВРОСОЮЗА НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА ЗЕРНОВЫХ

Ковальский С.

*Целями реформы и инструментами совместной аграрной политики являются: ориентация производства на потребности рынка, повышение конкурентоспособности продукции, содержание на должном уровне доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, обеспечение умеренных цен на сельскохозяйственную продукцию для потребителей и обеспечения равновесия окружающей среды европейского сельского хозяйства. Изменения инструментов общей аграрной политики в секторе зерновых способствовали свободному рыночному подходу к производству сельскохозяйственных культур, одновременно не снижая существенно уровень поддержки, не допуская ограничения доступа зерна в перерабатывающей отрасли и без вреда для окружающей среды. Введенные меры позволили сократить расходы из бюджета Европейского Союза. Это связано с повышением производства и инструментами рыночной интервенции совместной аграрной политики.*

*Ключевые слова: аграрная политика, развитие, сельское хозяйство, рынок зернових, реформи.*

**Wstęp.** Ustanowiona na początku lat sześćdziesiątych ubiegłego wieku wspólna organizacja rynku zbóż, obejmująca zestaw instrumentów wspólnej polityki rolnej skierowanych do tego sektora, przechodziła na przestrzeni kolejnych dziesięcioleci szereg zmian. Miały one dostosować ją do nowych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych, w jakich znajdowały się Wspólnoty Europejskie, a następnie Unia Europejska.

W Unii Europejskiej, w ramach realizowanej Wspólnej Polityki Rolnej, miały miejsce istotne zmiany instrumentów WPR stosowanych w sektorze zbóż. Otrzymywane uprzednio przez rolników wsparcie powiązane z rodzajem prowadzonej produkcji rolnej, było sukcesywnie wygaszane i zastępowane płatnościami niezwiązanymi z produkcją. Ograniczono także pozostałe instrumenty, które powodowały, że ceny na rynku UE sztucznie odbiegały od notowanych na świecie. W konsekwencji znaczna część dostępnych obecnie instrumentów Unii Europejskiej nakierowana jest na wspieranie dochodów producentów rolnych poprzez płatności bezpośrednie, nie zaś na dotowanie konkretnych działań produkcji rolnej. Natomiast zreformowane instrumenty rynkowe służą w tej chwili wyłącznie jako siatka bezpieczeństwa na wypadek poważnych kryzysów, promując konkurencyjną produkcję zbóż. Biorąc pod uwagę efekty przeprowadzonych reform należy stwierdzić, że większość zakładanych celów została osiągnięta.

Celem artykułu jest wskazanie zmian, jakich dokonano w ramach reform WPR na przestrzeni ostatnich lat, ze szczególnym uwzględnieniem rynku zbóż. Rynek zbóż jest rynkiem strategicznym w polityce rolnej większości krajów, wpływającym na cenę produktów rolnych i opłacalność produkcji rolnej. Dlatego tak ważna jest ocena zmian dokonanych na przestrzeni lat w ramach WPR w odniesieniu do zasad jego funkcjonowania.

## 1. Reformy WPR w kontekście funkcjonowania rynku zbóż

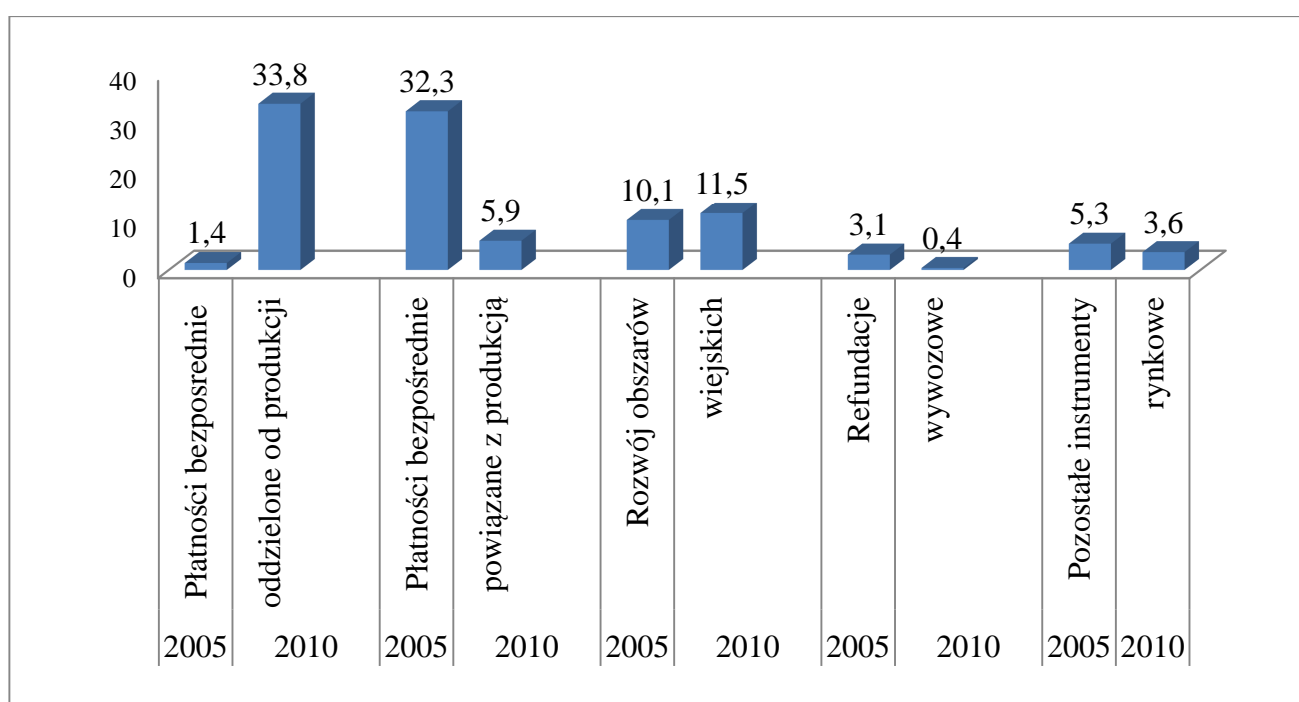
Reformą, która dokonała zasadniczego przełomu w stosowanym poprzednio instrumentarium, była uzgodniona w 1992 roku tzw. reforma MacSharry'ego, w wyniku której drastycznie zredukowany został poziom gwarantowanych cen produktów rolnych, w tym również zbóż. W połączeniu z wprowadzeniem obowiązku odłogowania części gruntów przez producentów rolnych przyczyniło się to do zwiększenia równowagi podaży-popytu na wspólnotowym rynku zbóż oraz poprawiło konkurencyjność produkcji roślin zbożowych. Dodatkowo producentom rolnym przyznano płatności kompensacyjne, wyrównujące część ich dochodów utraconych z tytułu obniżki cen interwencyjnych. Kierunek zmian zapoczątkowany podczas tej reformy był kontynuowany i znalazł odzwierciedlenie w postanowieniach tzw. Agendy 2000, jak również w przeglądzie średniookresowym WPR z 2003 roku (tzw. reforma Fischlera), który w istotny sposób przekształcił instrumenty WPR stosowane w sektorze zbóż, tuż przed największym w historii jednorazowym rozszerzeniem Unii Europejskiej o nowe państwa członkowskie.

W wyniku reformy WPR z 2003 roku wprowadzony został m.in. oparty na uprawnieniach system płatności jednolitej, w którym wysokość płatności bezpośrednich dla producentów rolnych została oddzielona od produkcji, a możliwość ich uzyskania została powiązana z koniecznością przestrzegania określonych wymogów rolnośrodowiskowych. Podstawową zmianą dotyczącą instrumentów rynkowych WPR było wyłączenie żyta z systemu interwencji publicznej. Ostatnie znaczące modyfikacje stosowanych w sektorze zbóż instrumentów wprowadzone zostały w wyniku przeglądu funkcjonowania WPR (z ang. *Health Check*) z 2008 roku. Ich głównym celem było dalsze uproszczenie polityki rolnej oraz zwiększenie ukierunkowania produkcji zbóż na potrzeby rynku. Postanowienia przeglądu WPR z 2008 roku ostatecznie określiły zakres instrumentów, które obecnie funkcjonują na unijnym rynku zbóż. W skrócie można podzielić je na trzy podstawowe grupy [5]:

- instrumenty wsparcia rynku wewnętrznego (interwencyjny zakup i sprzedaż zbóż, specjalne środki interwencyjne);
- instrumenty handlu zagranicznego z krajami trzecimi (system pozwoleń na przywóz i wywóz zbóż, system stałych i zmiennych opłat przywozowych, taryfowe kontyngenty przywozowe, system refundacji wywozowych, kontrola wywozu oraz inne specjalne instrumenty możliwe do zastosowania w przypadku poważnych zakłóceń rynkowych);
- instrumenty wsparcia bezpośredniego producentów rolnych – w zależności od rozwiązań przyjętych w poszczególnych państwach członkowskich – płatności bezpośrednie dla producentów rolnych w ramach systemu płatności jednolitej, z ang. *Single Payment Scheme – SPS* (stosowanego obecnie przez kraje UE-15 oraz Malte i Słowenię), lub systemu jednolitej płatności obszarowej, z ang. *Single Area Payment Scheme – SAPS* (stosowanego obecnie przez pozostałe państwa członkowskie).

Za bieżące zarządzanie wdrażaniem poszczególnych instrumentów WPR w państwach członkowskich i nadzór nad ich wdrażaniem odpowiada Komisja Europejska, która podejmuje także regularne działania związane z oceną skuteczności stosowanych środków polityki rolnej. Takie działania z mocy prawa prowadzone są również w odniesieniu do instrumentów WPR stosowanych w sektorze zbóż i zazwyczaj zlecane są przez Komisję Europejską niezależnym jednostkom badawczym.

Głównymi celami, jakie przyświecały analizowanym reformom instrumentów WPR, były: zwiększenie orientacji produkcji na potrzeby rynku, poprawa konkurencyjności produkcji, utrzymanie dochodów producentów rolnych na odpowiednim poziomie, zagwarantowanie rozsądnych cen produktów rolnych dla konsumentów oraz zapewnienie równowagi środowiskowej europejskiego rolnictwa. Przeprowadzone zmiany instrumentów WPR stosowanych w sektorze zbóż sprzyjały wolnorynkowemu podejściu do produkcji zbóż, jednocześnie nie zmniejszając w istotny sposób poziomu wsparcia, nie ograniczając dostępności zbóż dla sektora ich przetwórstwa oraz nie wpływając negatywnie na stan środowiska naturalnego. Wprowadzone środki były z reguły skuteczne, co znalazło odzwierciedlenie m.in. w zmniejszeniu wydatków z budżetu Unii Europejskiej na wsparcie powiązane z wielkością produkcji oraz na instrumenty interwencji rynkowej WPR (rys. 1).



**Rysunek 1. Wydatki z budżetu UE na poszczególne instrumenty WPR w latach 2005 i 2010 (mld euro)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu pt. *Evaluation of measures applied under the Common Agricultural Policy to the cereals sector, 2012.*

## 2. Regulacje dotyczące funkcjonowania rynku zbóż

Od dnia 1 maja 2004 w Polsce obowiązuje [2]:

- unijny system podtrzymywania rynkowych cen zbóż (system cen i interwencyjnych zakupów);
- nowy, różniący się od unijnego, system bezpośredniego wspierania dochodów producentów ziemiopłodów, w tym także zbóż;
- unijny system regulacji handlu zagranicznego zbożami.

Nowe uregulowania zmieniają w istotny sposób ekonomiczne warunki prowadzenia działalności gospodarczej w rolnictwie i w przetwórstwie rolno-spożywczym.



Zastąpienie dotychczasowego systemu podtrzymywania cen pszenicy i żyta systemem unijnym oznacza:

- przejście do podtrzymywania cen i interwencji na rynkach dwóch nowych gatunków zbóż, tj. jęczmienia i kukurydzy, natomiast nie będzie kontynuowana interwencja na rynku żyta;
- ujednoczenie cen interwencyjnych na poszczególne gatunki zbóż (pszenicę, jęczmień i kukurydzę) na poziomie 101,31 euro za tonę;
- wprowadzenie miesięcznych podwyżek ceny interwencyjnej (reports) w wysokości 0,46 euro/t w okresie od listopada do maja roku następnego (dla częściowej kompensaty kosztów przechowywania ziarna);
- przesunięcie terminów prowadzenia interwencyjnego skupu zbóż z 1 lipca – 31 października na okres 1 listopad danego roku – 31 maj roku następnego;
- poszerzenie kręgu uprawnionych do sprzedaży zbóż w skupie interwencyjnym o hurtowników;
- przejście unijnego systemu oceny jakościowej ziarna oferowanego do skupu interwencyjnego, tj. obowiązujących na obszarze UE norm i metod określania jego jakości oraz potrąceń i premii w zależności od parametrów jakościowych ziarna;
- wprowadzenie minimalnej pojedynczej partii zboża oferowanej do skupu interwencyjnego, która nie może być mniejsza niż 80 ton;
- przyjęcie zasady, że płatność za sprzedane ziarno w skupie interwencyjnym następuje w terminie 30–35 dni od daty zrealizowania dostawy.

Ziarno dostarczane do skupu interwencyjnego musi spełniać minimalne wymogi jakościowe w przeciwnym przypadku transakcja nie dochodzi do skutku ze stratą dla dostawcy z tytułu poniesionych kosztów transportu i kosztów poniesionych przez agencję interwencyjną. Ziarno musi być zdrowe i o jakości akceptowanej w obrocie handlowym tj. o typowym zabarwieniu i zapachu, wolne od żywych organizmów i zanieczyszczeń, o maksymalnej zawartości wilgoci 14,5% i odpowiedniej minimalnej gęstości zsypanej ustalonej na poziomie: 78 kg/hl dla pszenicy durum, 73 kg/hl dla pszenicy zwykłej, 70 kg/hl dla żyta i 62 kg/hl dla jęczmienia. W przypadku pszenicy zwykłej liczba opadania Hagberga musi wynosić co najmniej 220 sekund zaś wskaźnik sedimentacyjny Zeleny'ego co najmniej 22.

Minimalne wymogi jakościowe stanowią jedynie kryterium przesądzające o tym czy oferowane agencji interwencyjnej ziarno zbóż zostanie przez nią zakupione, czy też nie. Podstawą do rozliczeń finansowych między dostawcami i agencją są natomiast standardy jakościowe powszechnie obowiązujące w krajowym i międzynarodowym obrocie handlowym, ponieważ z nimi powiązana jest cena interwencyjna.

Wprowadzony w Polsce i innych nowych krajach członkowskich UE system bezpośredniego wsparcia dochodów producentów zbóż i innych roślin w postaci dopłat bezpośrednich różni się zasadniczo od obecnie funkcjonującego w krajach UE. Różnice dotyczą głównie wysokości stawek dopłat bezpośrednich, źródeł finansowania tych dopłat oraz sposobu ich podziału między gospodarstwa rolne (system uproszczony).

W pierwszych trzech latach 2004–2006 rolnicy otrzymywali z budżetu UE jednolite dopłaty obszarowe, których wysokość wynikała z przyjęcia unijnych stawek dopłat na tonę plonu referencyjnego oraz stawek do wybranych kierunków produkcji zwierzęcej odpowiednio na poziomie 25, 30 i 35% pełnego ich wymiaru (dopłaty podstawowe). Stawki te zostały podwyższone

o 30 punktów procentowych tj. do 55, 60 i 65% poziomu unijnego, poprzez wykorzystanie na ten cel części przypadających Polsce środków finansowych w ramach II filaru WPR oraz środków z budżetu krajowego (dopłaty uzupełniające). Krajowa kwota dopłat podstawowych została podzielona między gospodarstwa rolne na każdy hektar użytków rolnych utrzymanych w dobrej kulturze (z pominięciem działek mniejszych niż 0,1 ha). Dopłaty uzupełniające do produkcji roślinnej będą dzielone według powierzchni upraw, które kwalifikują się do dopłat.

W odróżnieniu od krajów UE uzyskanie dopłat bezpośrednich do upraw polowych nie jest uzależnione od odłogowania gruntów zaś w przypadku dopłat do produkcji zwierzęcej rolnicy nie są zobowiązani do raportowania o stanie utrzymywanego pogłowia zwierząt gospodarskich.

Dopłaty bezpośrednie dla gospodarstw rolnych, w których uprawiane są zboża i rośliny wysokobiałkowe objęte płatnościami uzupełniającymi, w 2004 roku maksymalnie wyniosły około 106,33 euro. W dalszych latach kwoty dopłat obszarowych będą rosły, do czasu aż stawki dopłat zrównają się z unijnymi, co nastąpi w 2013 roku.

Po wejściu Polski do UE i objęciu naszego kraju wspólną polityką handlową zwiększył się poziom ochrony rynku zbóż. Na rynku tym obowiązuje uzyskanie licencji na import lub eksport niewielkich nawet partii towaru. W dziedzinie zbóż głównym celem licznych regulacji importowych jest ochrona rynku UE przed tanim importem z krajów trzecich. W systemie ochrony rynku unijnego wspomniane wcześniej licencje uzupełniane są staryfikowanymi opłatami celnymi. W określonych przypadkach mogą być stosowane środki szczególne, jak klauzula bezpieczeństwa SSG, nakładająca dodatkowe opłaty celne.

Eksport zbóż jest podstawowym sposobem zagospodarowywania ich nadwyżek w UE. W przeszłości znacznie wyższe ceny zbóż w krajach UE niż na rynkach światowych sprawiały, że eksport nie był możliwy bez różnych form jego subsydiowania. Postanowienia Rundy Urugwajskiej GATT (WTO) ograniczyły zarówno wolumen subsydiowanego eksportu zbóż, jak i łączne wydatki na ten cel.

Zboże może być z UE eksportowane na kilka możliwych sposobów:

- bezpośrednio z rynku UE do krajów trzecich z wykorzystaniem refundacji eksportowych ze stawką ustalaną przez Komisję na drodze cotygodniowych otwartych przetargów,
- bezpośrednio z zapasów interwencyjnych UE do krajów trzecich w ramach interwencyjnej sprzedaży eksportowej,
- bezpośrednio z rynku UE do krajów trzecich z wykorzystaniem stałych refundacji eksportowych ustalanych okresowo przez Komisję,
- w formie pomocy żywnościowej.

Znaczenie subsydiów eksportowych zmniejsza się w ostatnich latach, gdyż coraz częściej zboża z krajów UE są konkurencyjne na rynkach światowych, ze względu na malejące lub całkiem zanikające różnice cen. Od momentu wejścia Polski do UE polscy eksporterzy zbóż mają możliwość korzystania z subsydiów [2].

### **3. Wpływ reformna produkcję zbóż**

W latach 2000-2010 odnotowano zmniejszenie powierzchni uprawy zbóż. Konsekwencją tego był wzrost powierzchni upraw roślin oleistych (tabela 1). W porównaniu z okresem przed reformami powierzchnia uprawy zbóż w okresie po reformach zmniejszyła się o około 4%, podczas gdy powierzchnia uprawy roślin oleistych w Unii Europejskiej wzrosła o 26%. W tym samym czasie

powierzchnia uprawy roślin białkowych spadła o 25%, zaś całkowita powierzchnia uprawy zbóż, roślinoleistych i białkowych w Unii Europejskiej zmniejszyła się o 0,6 mln ha.

**Tabela 1. Średnia roczna powierzchnia uprawy zbóż, roślin oleistych i białkowych w UE w latach 2000-2010 (mln ha)**

Wyszczególnienie	2000-2003	2004-2006	2007-2010
Zboża ogółem, w tym:	60,4	59,0	58,0
Pszenica zwyczajna	22,4	22,4	22,9
Pszenica durum	3,9	3,6	2,9
Jęczmień	14,2	13,8	13,6
Kukurydza	9,5	9,2	8,4
Żyto i mieszanki żyta z pszenicą	3,3	2,6	2,8
Owies i mieszanki zbóż	4,7	4,5	4,4
Inne zboża	2,3	2,7	3,0
Rośliny oleiste	8,3	9,1	10,5
Rośliny białkowe	1,7	1,9	1,3
Razem: zboża, oleiste i białkowe	70,4	69,9	69,8

Źródło: Raport nt. Evolution of measures applied under the Common Agricultural Policy to the cereals sector, 2012

W latach 2000-2010 odnotowano wzrost powierzchni uprawy pszenicy zwyczajnej oraz pszenżyta, które z uwagi na skalę produkcji nie jest zaliczane do kategorii głównych zbóż Unii Europejskiej, lecz do kategorii „inne zboża”. Z drugiej strony powierzchnia uprawy pozostałych głównych zbóż, w tym m.in. jęczmienia, kukurydzy, żyta i pszenicy durum spadła. Mimo to produkcja zbóż w analizowanym okresie wzrosła o 5%, głównie z powodu większych średnich plonów zbóż. Zmiany wielkości produkcji głównych zbóż w UE zostały przedstawione tabeli 2.

**Tabela 2. Średnia roczna produkcja głównych zbóż w UE w latach 2000-2010 (mln ton).**

Wyszczególnienie	2000-2003	2004-2006	2007-2010
Pszenica zwyczajna	116,4	126,7	127,3
Pszenica durum	9,0	10,1	9,0
Jęczmień	58,5	58,3	58,7
Kukurydza	56,2	63,2	56,8
Żyto	9,6	7,8	8,5
Owies	9,0	8,3	8,4

Źródło: Raport nt. Evolution of measures applied under the Common Agricultural Policy to the cereals sector, 2012

Reforma WPR powodująca odejście od płatności powiązanych z produkcją umożliwiło producentom rolnym podejmowanie decyzji o tym, co produkować, w oparciu o sygnały płynące z rynku i inne czynniki ekonomiczne związane m.in. ze specyfiką danego gospodarstwa rolnego czy regionu produkcji, a nie w oparciu o poziom wsparcia Unii Europejskiej do konkretnego rodzaju upraw. Wprowadzone reformy osiągnęły w tym zakresie zakładane rezultaty. Potwierdza to m.in. obserwowany w analizowanym okresie wzrost powierzchni uprawy pszenicy zwyczajnej kosztem innych zbóż. Było to widoczne zwłaszcza w krajach UE-15, gdzie efekty reform miały być z założenia najbardziej odczuwalne [4].

Uprawa pszenicy zwyczajnej w Unii Europejskiej może być konkurencyjna z uwagi na niższe koszty jej produkcji w porównaniu z niektórymi innymi światowymi producentami tego zboża. Ograniczenie wsparcia produkcji pszenicy durum, które przyznawane było producentom tego zboża w tradycyjnych regionach produkcji, spowodowało zmniejszenie powierzchni jego uprawy w tych regionach o około 26%, tj. do poziomu 2,74 mln ha. Natomiast w regionach, które otrzymywały mniejsze wsparcie do produkcji pszenicy durum lub nie otrzymywały go w późniejszym okresie wcale, odnotowano wzrost powierzchni upraw tego zboża o 64%, do poziomu 0,24 mln ha. Podobną tendencję zaobserwowano w przypadku kukurydzy produkowanej w UE. W trzech krajach UE-15 (Francja, Hiszpania, Portugalia), które przed reformą z 2003 roku stosowały wysokie wsparcie powiązane z produkcją tego zboża, zaobserwowano spadek powierzchni jego zasiewów po oddzieleniu dopłat od produkcji. Z drugiej strony, kraje, które nie stosowały wysokich dopłat do produkcji kukurydzy, zwiększyły łączną powierzchnię uprawy tego zboża po wdrożeniu postanowień reform. W krajach UE-12 odnotowano wzrost produkcji zbóż zaliczanych do kategorii „inne zboża”, które wykorzystywane są głównie jako pasze w produkcji zwierzęcej prowadzonej na miejscu w uprawiających je gospodarstwach. Raport wskazuje, że mogło się do tego przyczynić kontynuowane jeszcze przez pewien czas powiązane z produkcją wsparcie stosowane w wybranych sektorach produkcji zwierzęcej, które mogło generować większe zapotrzebowanie na pasze.

Zmiana funkcji systemu interwencji, jaka nastąpiła w wyniku ocenianych w raporcie reform, zwłaszcza wyeliminowanie z tego systemu żyta, a następnie znaczne ograniczenie dostępności interwencji publicznej dla kukurydzy, jęczmienia, pszenicy durum i sorgo, w ocenie autorów raportu również wpłynęły na kierunki produkcji zbóż w UE. W krajach UE-15, które w dużym stopniu korzystały ze wsparcia cenowego na rynku żyta, nastąpiło zmniejszenie powierzchni jego uprawy. Jednak bardziej drastyczny spadek produkcji żyta po wdrożeniu postanowień reformy Fischlera z 2003 roku odnotowano w nowych państwach członkowskich. Dotyczyło to zwłaszcza Polski, gdzie zaobserwowano zmniejszenie powierzchni uprawy tego zboża na rzecz pszenżyta, które – podobnie jak żyto – nie jest objęte systemem interwencji publicznej, jednak w podobnych warunkach pozwala na uzyskanie większych plonów. Może to świadczyć o wolnorynkowym podejściu do uprawy zbóż wśród ich producentów. Należy również zwrócić uwagę na pojawienie się pewnych niekorzystnych praktyk w zakresie płodozmianu, przejawiających się nieprzeznaczaniem niektórych regionów Unii Europejskiej zalecanych okresów rotacji roślin oleistych i zbóż, co zwiększa ryzyko porażenia roślin chorobami i szkodnikami, a także obniżenia jakości gleby. Takim praktykom sprzyjają zachęty do produkcji roślin oleistych do produkcji biopaliw, tworzone przez politykę unijną, oraz zasady wspierania odnawialnych źródeł energii przyjmowane przez poszczególne państwa.

**Podsumowanie.** Funkcjonujący obecnie na obszarze UE system podtrzymywania dochodów producentów zbóż i innych upraw polowych, w wyniku kolejnej reformy WPR, której założenia zostały przyjęte w czerwcu 2003 na szczycie w Luksemburgu, ulegnie istotnym zmianom. Idą one głównie w kierunku:

- oddzielenia dopłat bezpośrednich od produkcji (decoupling) poprzez zastąpienie dotychczasowego systemu dopłat do poszczególnych upraw polowych i gałęzi produkcji zwierzęcej jedną (ryczałtową) kwotą dopłaty bezpośredniej należnej gospodarstwu rolnemu (single farm payment). Wysokość ryczałtowej kwoty przypadającej na gospodarstwo ma być wyliczana jako średnia dopłat bezpośrednich do upraw polowych i produkcji zwierzęcej uzyskiwanych przez to

gospodarstwo w latach 2000–2002. W myśl założeń reformy poszczególne kraje członkowskie mogą dokonać całkowitego rozdzielenia dopłat od produkcji lub zachować do 25% krajowej kwoty dopłat w powiązaniu z produkcją. Uzyskanie wsparcia w postaci dopłaty bezpośredniej tak jak dotychczas uzależnione ma być od partycypacji gospodarstwa w programie odłogowania gruntów (gospodarstwa o powierzchni bazowej umożliwiającej wyprodukowanie ponad 92 tony ziarna zbóż), a także, co stanowi novum, od spełniania przez gospodarstwa określonych wymogów dotyczących ochrony środowiska, dobrostanu zwierząt i bezpiecznej żywności (zasada cross – compliance);

- redukcji bezpośredniego wsparcia dochodów rolników na rzecz zwiększenia funduszy przeznaczanych na rozwój obszarów wiejskich (modulation of direct payments). Zgodnie z założeniami reformy z roku 2003 redukcja kwot dopłat bezpośrednich nie obejmie gospodarstw, które dotychczas uzyskiwały dopłaty w wysokości do 5000 euro rocznie. W przypadku gospodarstw uzyskujących ponad 5000 euro rocznie kwoty dopłat bezpośrednich będą sukcesywnie redukowane – w roku 2005 o 3%, w roku 2006 o 4%, w roku 2007 o 5%, zaś w latach 2008–2013 o dalsze 5%. 80% zaoszczędzonych z tego tytułu środków finansowych pozostanie w krajach członkowskich, a 20% ma zasilić budżet Wspólnoty;

- obniżenie poziomu pośredniego wsparcia dochodów rolników poprzez likwidację systemu interwencji na rynku żyta oraz obniżenie o połowę – z 0,93 do 0,46 euro – miesięcznych dopłat do interwencyjnej ceny zbóż (od sezonu 2004/05).

Reformy WPR mają przyczynić się do lepszego zaspokojenia potrzeb konsumentów i podatników, dając zarazem rolnikom swobodę wyboru profilu produkcji zgodnie z wymogami rynku, poprawić stan bezpieczeństwa żywnościowego oraz zapewnić bardziej skuteczną ochronę środowiska i polepszyć dobrostan zwierząt.

1. *Drygas M. Ewolucja wspólnej polityki rolnej oraz aktualne kierunki reformy na lata 2014-2020 / M. Drygas // Agencja Rynku Rolnego, Biuletyn Informacyjny. – 2013. - № 3.*

2. *Kosewska M. Rynek zbóż i rzepaku / M. Kosewska, W. Rodkiewicz. – FAPA, Warszawa, 2009.*

3. *Wilkin J. Ekonomia polityczna systemu wsparcia bezpośredniego w ramach WPR, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji w nowych państwach członkowskich UE / J. Wilkin. – UKIE, Warszawa, 2008.*

4. *Zaręba P. Reformy wspólnej polityki rolnej a unijny rynek zbóż / P. Zaręba, M. Malinowski // Agencja Rynku Rolnego, Biuletyn Informacyjny. – 2013. - № 2.*

5. *Zespół SAEPR, WPR. Nowoczesna polityka rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. – FAPA, Warszawa, 2007.*

УДК 338.515

Гуткевич С.О.,

д.е.н., професор, зав. кафедри міжнародної економіки,  
Національний університет харчових технологій, м. Київ

### ПРИБУТОК ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

*Сутність і значення економічної категорії «прибуток» в міру розвитку економіки постійно ускладнюється. На сучасному етапі прибуток є основою розвитку підприємства і основним джерелом його інвестування. Для підприємства важлива не сума прибутку як така, а та його частина, яка буде використана як джерело самофінансування і розвитку. Процес отримання прибутку, як будь-який процес, потребує управління і здійснюється через функції з урахуванням факторів, що впливають на прибуток та ефективність діяльності підприємства.*

*Ключові слова:* прибуток, розвиток, ефект, джерела, інвестиції, пріоритетність, функції, фактори, ризик, підприємство.

### ПРИБЫЛЬ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гуткевич С. А.

*Сущность и значение экономической категории «прибыль» по мере развития экономики постоянно усложняется. На современном этапе прибыль является основой развития предприятия и основным источником его инвестирования. Для предприятия важна не сумма прибыли как таковая, а та её часть, которая будет использована как источник самофинансирования и развития. Процесс получения прибыли, как любой процесс, требует управления и осуществляется через функции с учётом факторов, влияющих на прибыль и эффективность деятельности предприятия.*

*Ключевые слова:* прибыль, развитие, эффект, источники, инвестиции, пріоритетность, функции, факторы, риск, предприятие.

### PROFIT AS A BASIS FOR EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT

Gutkevych S.

*The essence of the economic category of profit becomes more difficult with the level of economic development. In modern conditions, profit is the base of enterprise's development and the main source of it investing. It is important for enterprise not the sum of profit, rather its part that will be used as the source of self-financing and development. The process of getting profit, as any other process, needs management, and is performed through the functions in view factors that influence the profit and efficiency of the enterprise. Making a profit should be viewed primarily as a result of any activity that is based on raising capital in any form. In modern terms, profit is the main effective source of development and result of the activity any object on macro and macro levels. An income as basic source of investing is basis of making decision exactly.*

**Keywords:** *profit, development, effect, sources, investment, priorities, functions, factors, risk, enterprise.*

**Постановка проблеми.** Отримання прибутку необхідно розглядати, насамперед, як результат якої-небудь діяльності, яка заснована на залученні капіталу в будь-якій формі. В сучасних умовах прибуток є основним ефективним джерелом розвитку і результатом діяльності будь-якого об'єкта на макро- і макрорівнях. Прибуток за юридичним визначенням – це дохід, отримуваний від виробництва і реалізації товару або послуги, тому мета підприємства і основа його розвитку – це отримання прибутку як джерела інвестування. Для аналізу прибутку як основи розвитку підприємств необхідно дати характеристику джерел його інвестування, функції прибутку і фактори, які впливають на його отримання. Саме прибуток як основне джерело інвестування є основою прийняття рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання фінансування розвитку підприємств є одним з найголовніших при дослідженні інвестиційної діяльності. Бабо А. [1], Бернар А. [2], Бланк А.І. [3], Саблук П.Т. [5] та інші вчені-економісти займаються даними проблемами, пов'язаними з активізацією інвестиційної діяльності та залученням капіталу в нашу країну. Цікавий, з наукової точки зору, підхід до визначення сутності і значення прибутку Андре Бабо [1], який розглядає прибуток як один з важливих показників діяльності підприємств, а також як джерело його самофінансування, тобто власне джерело інвестування.

Але недостатньо повно досліджені питання, пов'язані з прибутком як джерелом інвестування, його зв'язок з іншими джерелами і впливу прибутку на інвестиційну діяльність підприємств. Це стало основою написання даної статті.

**Мета статті.** Показати на основі аналізу прибуток як основний орієнтир і пріоритет при прийнятті управлінських рішень, в тому числі інвестиційних.

**Основні результати дослідження.** Як показав аналіз руху потоків капіталу, інвестиційний капітал підприємства включає і залежить від таких джерел фінансових надходжень як:

- прибуток від реалізації продукції / послуг суб'єктів підприємництва;
- зовнішні інвестиції: як іноземні, так і вітчизняні;
- залучені кошти – кредити;
- заощадження населення.

На основі проведеного аналізу руху потоків капіталу, виходячи зі стратегії розвитку, складений алгоритм фінансування об'єкта інвестування, яким може бути будь-яке підприємство, організація (рис.1). Розглянемо цей процес більш детально. Ефективно функціонуючі підприємства мають можливість самостійно формувати джерела власного інвестування, які включають, насамперед, прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, амортизаційні фонди, сформовані резервні фонди.

В збиткових підприємствах, особливо в умовах інфляції таке джерело фінансування капітальних вкладень, як амортизаційні кошти – амортизаційний фонд, може використовуватися не за призначенням, а на інші платежі, хоча при сприятливому розвитку кон'юнктури він є найбільш стійким джерелом фінансових ресурсів і використовується на модернізацію виробництва.

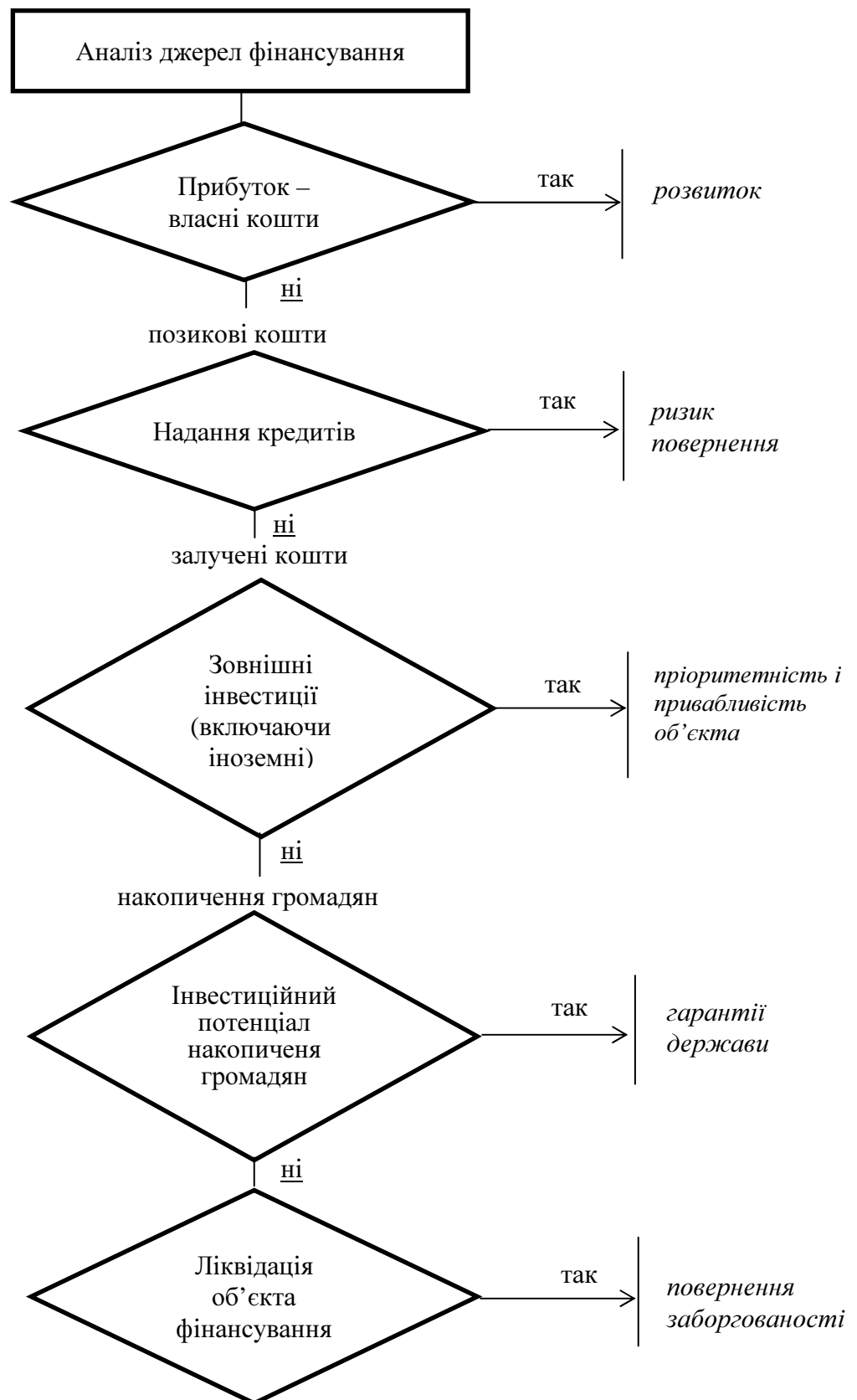


Рис.1. Схема фінансування об'єкта



Амортизаційні фонди створюються як цільові накопичення грошових коштів підприємствами та організаціями шляхом амортизаційних відрахувань і не залежать від результатів господарювання. Вони формуються пропорційно кругообороту основних засобів, їх нормативи встановлюються в законодавчому порядку і повинні сприяти розширеному відтворенню. Однак, як вже зазначалося, можливості використання амортизаційних відрахувань в умовах інфляції знижуються і полягають у підтримці діючого виробництва.

Аналіз джерел самофінансування дозволяє визначити прибуток як основне джерело інвестування підприємств.

Прибуток є основою ухвалення інвестиційного рішення і розглядається з двох позицій:

- по-перше, прибуток, отриманий в результаті виробництва і реалізації продукції або послуг;

- по-друге, прибуток у вигляді відсотків або дивідендів, отриманих від придбання / вкладів цінних паперів.

Прибутковість підприємства визначається як сукупність ознак, що дозволяють в той чи інший момент прогнозувати рівень прибутку підприємства [2] і оцінюються в грошовому вираженні з урахуванням різних факторів: уміння успішно вести переговори про залучення коштів, тобто, умови кредитування; позицій на ринку; рівня технології; якості управління; зростання номінальної вартості підприємства. У ході дослідження визначені і проаналізовані чинники, які формують прибуток.

На основі проведеного дослідження визначені основні фактори і функції прибутку. Так, до факторів впливу на рівень прибутку відносяться: інновації, рівень ризику підприємства, розмір інфляції, місткість ринку. Розглянуті фактори взаємопов'язані і взаємозалежні і, формуючи прибуток, вони впливають на формування інвестиційної привабливості і на розвиток інноваційного процесу. Інновації як форма інвестицій, пов'язані з процесом постійного оновлення і модернізації, включають всі зміни, що сприяють поліпшенню ефективності діяльності підприємства при контролі за рентабельністю роботи всіх його ланок.

Інноваційний процес сприяє поліпшенню умов праці; підвищенню рівня механізації та автоматизації трудомістких процесів; професіоналізму працюючих; якості управлінської праці, стимулює розвиток інноваційних ідей, а також підвищення кваліфікації співробітників.

При інвестуванні інноваційного проекту потрібні обґрунтування та оцінка його ефективності, тому на основі системного аналізу інноваційної діяльності підприємства визначають його потенційні ринкові можливості, які є привабливими для інвестора.

Ефективна інноваційна діяльність забезпечує приріст прибутку в основному за рахунок: випуску нової продукції; освоєння нових ринків збуту; зростання продуктивності праці; використання нових сировинних джерел. Також фактором, що впливає на прибуток, є масштаби або розмір підприємства. На великих підприємствах передбачається більш високий технічний і економічний рівень, що забезпечує високу продуктивність праці і її оплату. У розвинутих країнах прослідковується пряма залежність між зростанням масштабів компанії або підприємства, скороченням ризиків та ймовірністю його банкрутства.

На регіональному рівні великі за розмірами підприємства більш конкурентоспроможні, мають можливість провести диверсифікацію виробництва, впливають на ринок. Але фактор

збільшення розмірів підприємства має певну межу і тенденцію стабілізації зростання прибутку або його зниження в залежності від галузі.

Аналіз факторної залежності між прибутком і ринком показав, що виходячи з того, що інвестор віддає перевагу найбільш дохідним активам або інвестиційним товарам з максимальною нормою прибутку на вкладений капітал, підприємство повинно прагнути ефективно використовувати свої конкурентні переваги, що забезпечують йому економічну стійкість в ринкових нестабільних відносинах і отримання доходів. Залежно від кількості в регіоні підприємств, що виробляють інвестиційний товар, визначається рівень конкуренції і ціна реалізації.

Розрахунковий прибуток або передбачуваний, очікуваний прибуток, встановлюється розрахунковим шляхом як основа оподаткування. Очікуваний рівень прибутковості інвестицій сприяє їх збільшенню і навпаки, при зниженні доходності зменшується попит на інвестиційні товари. Альтернативою прямого інвестування є вкладання грошей в банк з метою отримання процентної ставки.

Фінансові ринки в сучасних умовах використовують заощадження для створення нового капіталу, збільшення прибутку підприємства. На прибуток впливає інфляція, яка відображає підвищення середнього рівня цін в економіці і дозволяє підприємствам приховати реальні результативні дані своєї діяльності, роблячи істотний вплив на одержуваний прибуток.

Без регулювання державою процесу інфляції прибуток стає механізмом перерозподілу грошей від вкладників та платників податків до торговців і банкірів. Держава повинна здійснювати функції контролю над прибутком, забезпечуючи у виробництві певний рівень доходів. Фактори, які формують прибуток, дозволяють виконувати прибутку ряд функцій, що впливають на інвестиційний процес. Виходячи з визначення очікуваного і фактично отриманого прибутку, можна виділити такі функції, виконувані прибутком:

- планування, виходячи з того, що очікуваний прибуток- це основа ухвалення інвестиційного рішення;
- розвиток, оскільки отриманий прибуток визначає ефективність діяльності підприємства;
- самофінансування, тому що частина отриманого прибутку є джерелом фінансування розвитку або відтворення;
- стимулювання, характеризує прибутковість інвестицій, пов'язане з надходженням частини прибутку в якості винагороди власникам капіталу (підприємцям).

Ці функції можна розглядати як класичні в умовах ринку. Перші дві функції взаємопов'язані, оскільки перша набуває сенсу лише за умови існування другої, третя функція сприяє розвитку виробництва. Четверта функція передбачає часткове вирішення проблеми привласнення прибутку, розширення виробництва [4].

Розглянуті функції безпосередньо впливають із проблеми розвитку підприємства і пов'язані з прийняттям ефективних інвестиційних рішень. Значення прибутку в прийнятті інвестиційного рішення залежить і визначається її виглядом: короткостроковий очікуваний прибуток – це повне самофінансування, що передбачає швидке здійснення інвестицій. Інвестиційні витрати дозволяють розвивати діяльність підприємства їх вкладають в будівлі, споруди, техніку, обладнання тощо.

В основному інвестування передбачає довгострокові вкладення, тому наступний вид прибутку – довгостроковий очікуваний прибуток. Він пов'язаний з циклом виробництва товару. Очікувані за ряд років суми прибутку складаються при умові вимірювання в однакових одиницях, тобто приводяться до розрахункового періоду або дисконтуються. У розвинених країнах єдиним можливим критерієм напрямку інвестиційних процесів є отримання максимально можливого прибутку (у короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому планах) [1].

У державному секторі економіки критерії інвестиційних рішень ґрунтуються на критерії загальної вигоди або вигоди виробника. Жодна сфера економіки і жодна економічна система не можуть існувати без критерію, визначального розподіл інвестицій між галузями і підприємствами. Інвестиційний процес не повинен обмежуватися прогнозуванням отримання прибутку, необхідно управляти процесом його отримання.

Джерелом інвестування підприємств є кредити комерційних банків та інших фінансових структур. Це джерело характеризує активність вітчизняних потенційних інвесторів і рівень кредитування національної економіки комерційними банками. В основі управління підприємством платоспроможність позначає можливість підприємства дотримуватися термінів виконання зобов'язань за отриманими позиками (кредитами). Вона являє додаткову можливість перевірки платоспроможності або кредитоспроможності.

Кредити комерційних банків, їх розміри залежать від рівня позичкового відсотка. Якщо ціна кредиту перевищує фінансову ефективність виробництва (його рентабельність), то відсутні фінансові можливості або гарантії повернення кредиту. Банківський капітал, враховуючи характер аграрного сектора економіки, направляється в основному в окремі високоефективні галузі. Для інвестування можуть використовуватися довгострокові кредити у формі інвестиційного лізингу. Лізингові угоди найбільш вигідні банкам і фінансовим компаніям, оскільки мають заставу – об'єкт лізингу. Лізинг включає як відносини купівлі-продажу, так і відносини оренди, а в його основі – кредитна угода між банком (лізинговою компанією) і лізингодержувачем. Він надає консультаційні послуги з використання наданої оренди.

Особливо інвестиційний лізинг вигідний сільськогосподарським виробникам, які не мають нових технічних засобів, обладнання, яке можна взяти в оренду навіть на час виконання сезонних робіт. Стимулювання інвестиційного лізингу передбачає різноманітні пільги в регіонах, галузях, особливо в галузях з низьким технічним оснащенням, що виробляють складну технічну продукцію, сировину, продукти харчування.

Створення в агропромисловому комплексі професійних об'єднань товаровиробників дозволить більш ефективно використовувати кредити банків. Можливе створення промислово-фінансових або фінансово-промислово-торговельних об'єднань для великомасштабних виробництв, що передбачає об'єднання фінансистів і товаровиробників [5].

У розвинених ринкових економіках частина інвестицій, які здійснюються за рахунок заощаджень громадян, складає близько 70% від усіх інвестицій, включаючи іноземні. Приватним інвестором може бути кожен громадянин країни, що має вільні грошові кошти. У розвинених країнах це джерело має велике економічне значення. Завдання держави у сфері інвестицій полягає в розробці мотиваційного механізму, що сприяє залученню коштів

населення в інвестиційний процес, підвищує ефективність їх використання. Перш за все, необхідно повернути довіру населення до грошових коштів як до засобу накопичення. Це взаємопов'язано з необхідністю індексації вкладів, підвищення працевлаштування працівників і їх заробітної плати, що відіб'ється на активізації інвестиційного процесу, тому що підвищиться платоспроможність населення, стабілізується виробнича діяльність.

Через систему спрямованого обмеження використання інфляційного приросту вкладів утворюються недержавні інвестиційні структури: ринок цінних паперів, пенсійні та страхові фонди тощо. Відновлення довіри до грошей як засобу накопичення, але тільки в формі вкладів, дозволить скоротити поточні витрати, збільшити надходження грошей в банки і кредитні ресурси банку, якими як інвестиційними коштами зможе розпоряджатися держава. Можливе використання валютних збережень громадян за умови реальних гарантій, що забезпечують зворотність інвестицій та їх доходність. Відсутність інвестиційної альтернативи в країні сприяє відтоку капіталу.

**Висновок.** Дослідження розвитку підприємств показало, що основним його джерелом інвестування є самофінансування. Діяльність підприємств заснована на багатоваріантній оцінці факторів і тенденцій, що впливають на прийняття управлінського рішення з інвестування. Важливими чинниками прийняття управлінського інвестиційного рішення є інвестиційна привабливість та пріоритетність вибору об'єкта інвестування з урахуванням розміру отримання доходів залежно від рівня ризиків.

1. *Бабо А. Прибыль / А. Бабо. – М.: АО «Прогресс», «Универс». – 1993.*
2. *Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2-х т./ И. Бернар, Ж. Колли. – М.: Международные отношения, 1997.*
3. *Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – М.: Эльга Ника-Центр, - 2001.*
4. *Модель розвитку галузей економіки України : [монографія] / за ред. С.О. Гуткевич. – К.: НТУУ «КПІ», 2011.*
5. *Саблук П. Т. Засади трансформаційних процесів в аграрній сфері / П. Т. Саблук // Інтелект XXI. – 2014. - № 4.*

УДК 338.012

Кудренко Н.В.,

к. е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,  
Національний університет харчових технологій, м. Київ

## СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БОРОШНОМЕЛЬНО-КРУП'ЯНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

*Продовольча безпека населення України залежить від стану та перспектив розвитку борошномельно-круп'яної галузі АПК. Підприємства борошномельно-круп'яної галузі забезпечують населення соціально важливими продуктами харчування. Основне виробництво круп та борошна в Україні зосереджене в зонах вирощування зернової сировини та споживання. Продукція вітчизняної борошномельно-круп'яної галузі має значний експортний потенціал. Найбільш ефективно працюють ті підприємства галузі, які входять до складу українських фінансово-промислових груп та вертикально-інтегрованих холдингів.*

*Ключові слова:* розвиток, галузь, виробництво, продукція, борошно, крупи, управління, підприємство, резерви прибутковості.

## СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МУКОМОЛЬНО-КРУПЯНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Кудренко Н. В.

*Продовольственная безопасность населения Украины зависит от состояния и перспектив развития мукомольно-крупяной отрасли АПК. Предприятия мукомольно-крупяной отрасли обеспечивают население социально важными продуктами питания. Основное производство круп и муки в Украине сосредоточено в зонах выращивания зернового сырья и потребления. Продукция отечественной мукомольной отрасли имеет значительный экспортный потенциал. Наиболее эффективно работают те предприятия отрасли, которые входят в состав украинских финансово-промышленных групп и вертикально-интегрированных холдингов.*

*Ключевые слова:* развитие, отрасль, производство, продукция, мука, крупы, управление, предприятие, резервы прибыльности.

## STATUS AND PROSPECTS OF FLOUR, CEREAL FIELD UKRAINE

Kudrenko N.

*Food security of Ukraine's population depends on the condition and prospects of milling field of agriculture. Enterprises milling industry provide people socially important food products. Primary production of cereals and flour in Ukraine is concentrated in the areas of cultivation of grain and raw materials consumption. Production milling domestic industry has considerable export potential. The most effective are those of the industry, are part of the Ukrainian financial-industrial groups and vertically integrated structures. During the last ten years have seen significant improvements in the development and effectiveness of milling industry. Thus, many enterprises the reconstruction, modernization, upgrade production technology, achieved*

*considerable range and variety of high quality products. Today, the main issue further effective development of enterprises milling industry is expanding foreign markets for products and additional investments, loans to finance the expansion. As everywhere in agriculture, milling industry has a number of problems, including a lack of working capital, lack of investment resources, high interest rates, rising prices for raw grain.*

**Keywords:** *development, industry, manufacturing, products, flour, cereals, management, enterprise, profitability reserves.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах господарювання борошномельно-круп'яна галузь є однією з основних складових агропромислового комплексу України. Підприємства борошномельно-круп'яної галузі займаються переробленням зернової сировини та виробництвом найважливіших соціально-необхідних видів продукції: борошна та круп. Як доводять дослідження, основними видами продуктів, які споживає населення щодня є крупи та хлібобулочні вироби тому, саме борошномельно-круп'яна галузь є основою продовольчої безпеки населення України. Обсяги та якість виробництва борошна та круп залежить від постачання зернових видів сировини (борошномельно-круп'яна галузь є матеріаломісткою, зернова складова понад 70%), які є невід'ємною складовою для забезпечення безперервності виробничих процесів підприємства.

На вітчизняному ринку найефективніше працюють ті підприємства борошномельно-круп'яної галузі, які входять до вертикально-інтегрованих агропромислових об'єднань та продукція яких реалізується під відомими серед населення торговими марками: «Слобода», «Козачок», «Жменька», «Олімп», «Кашка Вкусняшка», «КАМА», «Господарочка» та ін. Саме агропромислові холдинги до складу яких входять сільськогосподарські підприємства, які займаються вирощуванням зернових, переробні підприємства, які виробляють борошно, крупи та макаронні вироби, реалізують готову продукцію через власну торгівельну мережу, працюють найефективніше, з найвищими показниками прибутковості та рентабельності. В вертикально інтегрованих структурах є можливість уникати додаткових витрат на транспортування та посередників.

Оскільки борошномельно-круп'яна галузь України є соціально важливою тому, з метою забезпечення продовольчої безпеки населення, ціни на основні види продукції регулюються державою.

**Аналіз останніх джерел та публікацій.** Сучасний стан, проблеми та перспективи функціонування підприємств борошномельно-круп'яної галузі досліджували в своїх роботах відомі вчені: М. Гладченко, О. Вишневецька [7], А. Камінська [8], С. Князєв [9], В. Шевцова, Т. Якимчук та ін. Питання щодо стану вітчизняного ринку борошна досліджували українські учені: І. Відоменко, І. Кузнецова, О. Прядко, С. Черненко та інші.

У своїх працях науковці відзначають, що більшість підприємств борошномельно-круп'яної галузі потребують технічного і технологічного переоснащення. З метою підвищення ефективності функціонування всієї борошномельно-круп'яної галузі, актуальним залишається питанням впровадження у виробничі процеси міжнародних стандартів якості ISO, ресурсозберігаючих технологій, проведення модернізації, реконструкції та повної заміни обладнання на підприємствах. Не менш важливою проблемою ефективного розвитку підприємств борошномельно-круп'яної галузі є недостатні

обсяги інвестицій та брак оборотних коштів для розширення виробництва. Тому стан, перспективи розвитку, пошук нових шляхів зростання показників прибутковості та рентабельності соціально-важливої галузі АПК, борошномельно-круп'яної, потребує проведення подальших більш детальних науково-обґрунтованих досліджень.

**Мета статті.** Дослідити особливості функціонування борошномельно-круп'яної галузі України в сучасних умовах господарювання з метою прийняття ефективних управлінських рішень та пошуку резервів зростання прибутковості підприємств.

**Основні результати дослідження.** Борошномельно-круп'яна галузь агропромислового комплексу України є основою продовольчої безпеки населення, оскільки на підприємствах виготовляються основні види продуктів харчування: борошно та крупи.

Аналіз показав, що протягом останніх десяти років спостерігаємо суттєві позитивні зміни в розвитку та ефективності функціонування борошномельно-круп'яної галузі. Наприклад, на багатьох підприємствах проводиться реконструкція, модернізація, оновлення технологій виробництва, досягнуто значної різноманітності асортименту та високої якості продукції. На сьогоднішній день, основним питанням подальшого ефективного розвитку підприємств борошномельно-круп'яної галузі є розширення зовнішніх ринків збуту продукції та залучення додаткових інвестицій, кредитних ресурсів для розширення виробництва. Як і у всьому агропромисловому комплексі, борошномельно-круп'яна галузь має ряд проблем, зокрема, брак оборотних коштів, недостатність інвестиційних ресурсів, високі кредитні ставки, зростання цін на зернову сировину.

Особливість борошномельно-круп'яної галузі України полягає в концентрації основних виробничих потужностей на великих підприємствах і, одночасно, наявністю великої кількості малих підприємств різних форм власності. Налічується понад 700 великих підприємств, які займаються переробкою зернової сировини, із них 200 – комбінати хлібопродуктів. Виробничі потужності галузі становлять понад 11 млн. тонн, що в три рази перевищує потреби внутрішнього ринку, необхідного власного обсягу споживання [3].

Основне виробництво круп та борошна зосереджене в вертикально інтегрованих структурах до яких входять сільськогосподарські підприємства (виробники зернової сировини), переробні підприємства (виробництво борошна, круп), готові вироби реалізується через власну торгівельну мережу під відомими серед населення марками. На сьогоднішній день, спостерігаємо злиття і поглинання суб'єктів малого підприємництва, місцевих дрібних гравців ринку ключовими групами вертикальної інтеграції.

Ринок борошна характеризується значним зростанням попиту в пекарнях, тоді як на традиційні види борошна переважає попит кінцевих споживачів, зокрема домогосподарств. Зростає також, споживання та попит на борошно та крупи в зв'язку з значним дорожчанням цін на рибну та м'ясну продукцію. Так, протягом 2014 року, у зв'язку з високими цінами на м'ясні та рибні види продукції, в раціоні вітчизняного населення основними видами продуктів харчування є хлібобулочні вироби власного виробництва та крупи.

Основою затверджених норм збалансованої раціональної структури споживання згідно законодавства України для всіх вікових груп населення є м'ясні і молочні продукти тваринного походження, які залежать від чисельності поголів'я великої рогатої худоби, свиней, птиці, а також якості споживання кормів. Протягом останніх років в усіх вітчизняних

господарствах та переробних підприємствах зберігається негативна тенденція до скорочення виробництва м'яса великої рогатої худоби.

Як показав аналіз норм споживання наборів харчових продуктів, вони за останнє десятиріччя не переглядались, тому опосередковано впливають на рівень споживання продуктів тваринництва. Для розрахунку прожиткового мінімуму відповідно до ст. 7 Закону України «Про прожитковий мінімум» на основі рішення експертної комісії, прийнятого Постановою Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 року № 656 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» затверджені основні набори продуктів харчування для українського населення.

На державному рівні потрібно переглядати і узгоджувати норми споживання продуктів харчування, оскільки змінюється статеві-вікова структура населення, технології харчової промисловості, тенденції і звички в харчуванні, регіональні умови, природно-кліматичні умови, традиції харчування, релігійні переконання.

За даними аналізу, в найближчі роки споживання борошна та круп серед вітчизняного населення продовжуватиме тенденцію до зростання. Хоча, за даними Державної служби статистики в Україні в період з 2000 по 2013 роки споживання хліба та хлібобулочних продуктів мало тенденцію до зниження. Нами проаналізовано особливості споживання продуктів харчування (табл. 1).

**Таблиця 1. Динаміка споживання продуктів харчування в домогосподарствах України у 2000-2013 рр.**

Споживання продуктів у середньому на одну особу за місяць	Роки									Темп росту у 2013 р. до 2005 р., %
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
м'ясо і м'ясопродукти, кг	4,4	4,7	5,1	5,1	4,8	5,1	5,1	5,1	5,1	115,9
молоко і молочні продукти, кг	21,7	22,3	22,1	22,6	19,8	19,1	18,9	19,6	20,2	93,1
яйця, шт.	21	19	20	20	20	20	20	20	20,0	95,2
риба і рибпродукти, кг	1,8	1,9	1,9	2,1	1,8	1,8	1,7	1,7	1,8	100,0
цукор, кг	3,6	3,2	3,2	3,4	3,2	3	3,1	3,1	3,0	83,3
олія та інші рослинні жири, кг	1,9	1,7	1,7	1,8	1,9	1,8	1,8	1,8	1,7	89,5
картопля, кг	9,6	8,7	8,3	8,4	8	7,6	7,7	7,6	7,0	72,9
овочі та баштанні, кг	9,1	9,4	8,7	9,3	10,1	9,5	10,1	10,2	9,4	103,3
фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	3,1	3	3,6	3,7	3,6	3,7	3,7	3,8	4,2	135,5
хліб і хлібні продукти, кг	10,3	9,8	9,6	9,6	9,3	9,3	9,2	9,1	9,0	87,4

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України



Так, у 2013 році, порівняно з 2000 роком споживання хліба та хлібних продуктів у середньому на одну особу за місяць знизилось на 12,6%, тоді як зросло споживання овочів і баштанних на 3,3% та м'яса і м'ясопродуктів на 15,9%.

Ефективність функціонування підприємств борошномельно-круп'яної галузі залежить від обсягів та якості зернової сировини, тому держава з метою стабілізації цін на внутрішньому ринку та забезпечення продовольчої безпеки населення, регулює обсяги квотування зернових, які імпортуються за межі митної території України.

Аналіз показав, що зберігання зернової сировини зосереджене в регіонах, які мають морські та річкові порти. Так, найбільші обсяги зерна за даними Державної служби статистики, зберігаються в Одеській (14,9%), Харківській (9,6%) та Дніпропетровській областях (9,1%) [1].

Основне виробництво круп та борошна в Україні зосереджене в зонах вирощування зернової сировини та споживання. Значні обсяги круп виробляються на підприємствах Харківської, Київської та Дніпропетровської областей. На підприємствах Черкаській області виробляється 24% круп загальних обсягів виробництва.

В табл. 2 наведено дані щодо виробництва круп та протягом 2005-2013 років в Україні.

Аналіз статистичних даних показав, що у 2013 році було вироблено 2542,0 тис. тонн борошна (на 13,7% менше ніж у 2005 році) та 367,0 тис. тонн круп (на 7,3% більше ніж у 2005 році). Основне виробництво борошна (41,6%) зосереджене в 5 областях України, таких як: Харківська (11,3%), Донецька (10,3%), Вінницька (7,3%), Луганська (6,9%) та Черкаська (5,8%) [2].

**Таблиця 2. Виробництво круп та борошна в Україні у 2005-2013 рр., тис. т**

Показники	Роки									Темп росту у 2013 році до 2005 року, %
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Виробництво круп	342,0	322,0	318,0	363,0	397,0	340,0	356,0	365,0	367,0	107,3
Виробництво борошна	2944,0	2696,0	2908,0	3030,0	2734,0	2632,0	2596,0	2605,0	2542,0	86,3

*Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України*

Відповідно до проведених досліджень вітчизняного ринку борошна, можемо відмітити, що виробництво на 90% складається з промислового та 10% побутового споживання. Продукція, яка виготовляється є конкурентоспроможною та має потенційні можливості для зростання експорту. Однак, нажаль, Україна є одним з основних постачальників зернової сировини на міжнародному ринку тоді як експорт круп та борошна залишається на низькому рівні. Звичайно, значно вигідніше за цінними показниками, експортувати готову продукцію, а не зернову сировину.

Виробництво борошна контролюється 60 крупними виробниками, які входять до складу українських фінансово-промислових груп та вертикально-інтегрованих холдингів. Це складає близько 70% ринку. На ринку борошна топ-20 виробників контролює 50% обсягів загального виробництва, всі регіональні ринки України розподілені між 6 ключовими вертикально інтегрованими агрохолдингами, до складу яких входять сільськогосподарські

підприємства – постачальники зернової сировини, переробні підприємства та продукція яких реалізується під власними, відомими серед населення, зареєстрованими торговими марками.

Відповідно до даних Української зернової асоціації, офіційна середня рентабельність виробництва борошна становить 8-10%. Виробництво борошна орієнтоване на внутрішнє споживання, однак, на думку експертів, ринок має значний експортний потенціал. Лише незначне зменшення загального річного споживання серед українського населення та пекарень (1-5%), компенсується за рахунок зростання експорту борошна із України. Ринок борошна характеризується незначними об'ємами імпорту, що впливає на зростання якості виробництва та конкуренції серед українських виробників.

Основним видом борошна, яке виготовляється в Україні є пшеничне - 92%, на житнє припадає близько – 7%, кукурудзяне – 1%.

В табл. 3 наведені основні виробники борошномельної та макаронної продукції на ринку України.

**Таблиця 3. Підприємства-лідери по виробництву борошномельної та макаронної продукції на ринку України в 2013 - 2014 рр.**

Назва підприємства	Регіон / місто	Діяльність
ПрАТ «Київмлин»	м. Київ	основний виробник борошна, яке поставляється до хлібозаводів та кондитерських підприємств. Виробничі потужності підприємства становлять 1270 т зерна на добу
ТОВ «Торгівельна компанія «Урожай»»	м. Донецьк	макаронні вироби під торговою маркою «Козачок» (вермішель, спагеті).
ДП «Новопокровський КХП»	Харківська область	зернопереробне підприємство, яке є найсучаснішим в Харківській області. Продукція підприємства відома під торговою маркою «Покрівчанка».
ПАТ «Сімферопольський КХП»	м. Сімферополь	одне з найбільших зернопереробних підприємств, яке входить до складу холдингу «Т и С». Продукція підприємства реалізується під торговою маркою «Булкін».
ТОВ «Дніпропетровський млиновий комбінат»	м. Дніпропетровськ	найбільший в дніпропетровській області виробник борошна. Підприємство оснащено новітнім устаткуванням та впроваджено сучасні технології переробки зерна, що дозволяють випускати продукцію високої якості. На ТОВ «Дніпропетровський млиновий комбінат» виробляється борошно пшеничне сортове, житнє, крупа манна, висівки, харчовий зародок.

*Джерело: Державна служба статистики України*

Як показав проведений аналіз, основним виробником борошномельної продукції на ринку України є ПрАТ «Київмлин». Основне виробництво борошномельної та макаронної

продукції на вітчизняному ринку сконцентроване у великих містах та орієнтоване на споживання. Лідери по виробництву круп в Україні показані в табл. 4.

**Таблиця 4. Підприємства-лідери по виробництву круп в Україні в 2013 - 2014 рр.**

Назва підприємства	Регіон / місто	Діяльність
Компанія «Альтера Ацтека Міллінг Україна»	Черкаська область	виробництво та реалізація круп та кукурудзяного борошна. Підприємство з квітня 2010 року входить до складу корпорації «GRUMA». ТОВ «Альтера» (стара назва) виробляє майже 50% всієї вітчизняної кукурудзяної крупи
ТОВ «Терра»	Харківська область	виробництво зернобобових круп і пластівців, каш швидкого приготування. Крупи і пластівці під торговими марками «ТЕРРА», «ТЕРРА-ГЕРКУЛЕС» відомі не тільки серед вітчизняних споживачів, але й експортуються до країн США, Європейського Союзу, Африки, Сходу, Азії, СНГ та Кавказу.
ТОВ «Олімп»	м. Харків	займається виробництвом та переробкою круп. ТОВ «Олімп» (м. Харків) входить до складу холдингу CerealUkraine та є офіційним дистриб'ютором торгових марок «Олімп», «КАМА», «Кашка Вкусняшка», «Господарочка» та інших.
ТОВ «Скви́рський КХП»	Київська область	виробляє гречану крупу, дієтичне і кондитерське гречане борошно, гречані та перлові пластівці. ТОВ «Скви́рський КХП» є одним із найбільших вітчизняних виробників гречаної крупи, дієтичного і кондитерського гречаного борошна, а також пластівців, які не потребують варіння. Підприємство оснащено сучасним швейцарським обладнанням компанії «BUHLERAG». На підприємстві в 2010 році впроваджено інтегровані системи управління якістю і безпечністю відповідно ДСТУ ISO 9001-2009 та ДСТУ ISO 22000:2007. ТОВ «Скви́рський комбінат хлібопродуктів» є постачальником сировини для виробництва дитячого харчування для відомих брендів: «Nestle», «Heinz», «Hipp», «Danone», «DrogaKolinska», «Vivera», «Біллакт» ПАТ «Хорольський МККДП»
ТОВ «ТПК» «Слобода»	м. Харків	спеціалізується на виробництві та розфасовці круп під власною торговою маркою «Слобода». Підприємство входить до складу агропромислового холдингу «Агросвіт», який випускає продукцію під торговою маркою WHEATFLOUR

*Джерело: Державна служба статистики України*

Відповідно до проведеного аналізу можемо відмітити, що вітчизняне виробництво круп та комбікормів є монополізованим, а лідерами на ринку є підприємства, які входять до вертикально інтегрованих агропромислових об'єднань в яких поєднано повний виробничий ланцюг: постачальники сировини (сільськогосподарські підприємства) – переробні

підприємства (підприємство по виробництву круп) – роздрібна та оптова торгівля. Що дозволяє зменшити витрати підприємств шляхом зменшення численної кількості посередників, які необгрунтовано «накручують» ціни на сировину, товари, послуги.

**Висновки.** Проведені дослідження показали, що ефективний розвиток та функціонування вітчизняної борошномельно-круп'яної галузі залежить від обсягів постачання сировини сільськогосподарськими підприємствами та рівня споживання населення. Український ринок виробництва круп та борошна є монополізованим, орієнтованим на внутрішнє споживання та має значні експортні можливості, а основне виробництво круп та борошна зосереджене на 50 підприємствах, які входять до вертикально інтегрованих агропромислових об'єднань. Ефективність діяльності підприємств вітчизняної борошномельно-круп'яної галузі залежить від державної політики, оскільки держава регулює ціни на продукцію та експорт зернових. Підприємства борошномельно-круп'яної галузі потребують додаткових інвестицій з метою розширення виробництва, закупівлі сучасного обладнання і технологій переробки зернових, які б відповідали світовим вимогам щодо управління виробничими процесами та якості, зокрема, ISO. Борошномельно-круп'яна галузь має значний експортний потенціал. Однак, на світовий ринок Україна експортує зернову сировину, а не готову продукцію та технології щодо її переробки, які розробляють вітчизняні науково-дослідні інститути. В ЄС Україна znana як постачальник зернових (пшениця, кукурудза, ячмінь), круп та інших продуктів рослинництва.

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України (2012), «Борошномельно-круп'яна промисловість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/press-center/interview-articles>

3. Статистичний збірник «Україна в цифрах 2011 рік» / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2012.

4. Украина: рынок муки и круп. Исследование информационной компании «ПроАгро». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.proagro.com.ua/news/proagro/>.

5. Міжнародний портал бізнес-інтересів лідерів ринку Pavtrade [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pavtrade.com/companies/10670>

6. Україна сьогодні: каталог провідних підприємств України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.com.ua/ukr/catalog/28890/>

7. Вишневецька О.В. Розвиток ринку продуктів харчування в Україні / О. В. Вишневецька // Економіка АПК. — 2012. — № 7.

8. Камінська А. І. Проблеми формування та розвитку ринку круп'яних культур в Україні / А. І. Камінська // Економіка АПК. — 2011. — № 8 (202).

9. Князев С.І. Ефективність розвитку борошномельно-круп'яної і комбікормової промисловості в Україні: дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01 / Князев Святослав Ігорович. – К., 2002.

УДК 658+655.41

Приб К. А.,

д. е. н., доцент, професор кафедри менеджменту,  
Інститут підготовки кадрів державної служби  
зайнятості України, м. Київ

### ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ

*В статті запропоновано підходи до формування стратегії розвитку підприємств видавничо-поліграфічної галузі. В результаті вивчення основних тенденцій функціонування галузі виявлено, що вона характеризується диверсифікованістю, має значні регіональні особливості та чутлива до впливу макроекономічних дестабілізуючих чинників. Доведено, що стабільного розвитку видавничо-поліграфічних підприємств можна досягнути виключно на засадах запровадження стратегічного підходу в управлінні та розробки бізнес- й корпоративних стратегій діяльності. Обґрунтовано, що розробка і впровадження стратегії включають визначення основної місії діяльності та диференціації її у системі приватних цілей, дослідження стану середовища й оцінювання потенціалу споживчого ринку і можливостей самого підприємства, визначення найперспективніших стратегій розвитку окремих напрямів та видів діяльності, узагальнення обраних бізнес-стратегій в єдиній корпоративній стратегії, диференціацію її на відокремлені функціональні та операційні стратегії, реалізацію стратегії та контроль за вчасністю й ефективністю її виконання.*

*Ключові слова:* стратегія, стратегічне управління, підприємство, видавничо-поліграфічна галузь, стратегічний аналіз.

### ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ИЗДАТЕЛЬСКО-ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Приб Е. А.

*В статье предложены подходы к формированию стратегии развития предприятий издательско-полиграфической отрасли. В результате изучения основных тенденций функционирования отрасли выявлено, что она характеризуется диверсификацией, имеет значительные региональные особенности и чувствительна к воздействию макроэкономических дестабилизирующих факторов. Доказано, что стабильного развития издательско-полиграфических предприятий можно достичь только на основе внедрения стратегического подхода в управлении и разработки бизнес и корпоративных стратегий деятельности. Обосновано, что разработка и внедрение стратегии включают: определение основной миссии деятельности и дифференциации ее в системе частных целей, исследование состояния среды, оценку потенциала потребительского рынка и возможностей самого предприятия, определение перспективных стратегий развития отдельных направлений и видов деятельности, обобщение избранных бизнес-стратегий в единой корпоративной стратегии, дифференциацию ее на отдельные функциональные и операционные стратегии,*

*реализацию стратегии и контроль за своевременностью и эффективностью ее выполнения.*

*Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, предприятие, издательско-полиграфическая отрасль, стратегический анализ.*

## FORMATION OF AN ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY OF PUBLISHING AND PRINTING INDUSTRY

Prib K.

*This paper deals with the formation of an enterprise development strategy of publishing and printing industry. A study of the major trends of the functioning industry revealed that it is characterized by diversification what needs to be taken into account, the formation of enterprise strategies in high-risk conditions. It suffers from significant regional differences that indicating a need for in-depth analysis of regional markets in the process of assessment of the environment and taking into account their co-standing when evaluating strategic alternatives. Branch is sensitive to repay the macroeconomic destabilizing factors which proves the need to analyze a remote environment. It is proved that the stable development of publishing and printing companies can only be achieved through the introduction of a strategic approach to the management and development of business strategies and corporate activities. The initial stage of the development and implementation of the strategy is to identify the core mission activities and its differentiation in the private purposes. Main element is the study of the state of internal and external environment, assessment of the potential consumer market and opportunities for the enterprise. A key step in an overall strategy is the definition of promising strategies for the development of certain areas and activities. These strategies are summarized in a single corporate strategy, differentiated into separate functional and operational strategy. In the process of implementation of the strategy is necessary to ensure control over the timeliness and efficiency of its implementation.*

*Keywords: strategy, strategic management, enterprise, publishing and printing industry, strategic analysis.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах розвитку суспільства все більше посилюється вплив інформації на формування суспільної думки і, як наслідок, на перебіг соціально-політичних, економічних та інших процесів в соціумі. Тому забезпечення громадян вчасною, якісною, достовірною і об'єктивною інформацією залишається одним з основних пріоритетів в системі цінностей, що супроводжують розвиток демократичного суспільства.

Незважаючи на поширення мережі Internet, теле- і радіомовлення, інших нових і традиційних джерел розповсюдження відомостей, друковані засоби масової інформації залишають важливою складовою забезпечення поінформованості суспільства, що обумовлює важливість подальшого розвитку видавничо-поліграфічної справи в Україні.

Необхідно відзначити, що підприємства видавничо-поліграфічної галузі забезпечують видання не тільки газет, журналів, альманахів, збірок, бюлетенів, а й книжок, найрізноманітніших листівок, бланків, тиражування зображень тощо. У такий спосіб крім функції інформування вони сприяють розвитку комунікаційних зв'язків, підвищенню

культурного й інтелектуального рівня населення, розвитку науки і освіти, поширенню суспільно значимих цінностей тощо, що додатково підтверджує важливість їх розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значимість видавничо-поліграфічної галузі в житті суспільства обумовила формування підвищеного інтересу у науковців і практиків до механізмів, методів й інструментів забезпечення її розвитку. Нині здійснюються активні дослідження щодо оцінювання сучасного стану і конкурентоспроможності, а також прогнозування перспектив галузі. Зокрема, чисельні дослідження присвячені виявленню чинників, вплив яких гальмує та ускладнює розвиток галузі. Так, Л. А. Швайка серед основних з таких чинників виділив: корпоративну революцію в галузі, перехід права власності на деякі стратегічні підприємства у приватні руки і втрату державою керованості суб'єктами господарювання всіх рівнів. Науковець зазначає, що через дію цих чинників «утворилася ситуація, внаслідок якої держава не керує і не спрямовує діяльності галузі в бажаному для суспільства напрямі, відповідно до державних інтересів, а навпаки — власники підприємств видавничо-поліграфічної галузі роблять спроби готувати і забезпечувати прийняття державних рішень на користь власних корпоративних інтересів, які здебільшого не збігаються з національними інтересами. Результатом такої політики стало погіршення конкурентних позицій підприємств галузі, що автоматично позначилося на їх фінансовій стабільності» [1].

Натомість Г. І. Пушак обґрунтовує, що чинників негативного впливу на видавничо-поліграфічну галузь значно більше й виділяє наступні: 1) економічні (нерівномірне територіальне розміщення суб'єктів виробничо-поліграфічної галузі, їх нестійкий фінансовий стан, неповна (або/й недостовірна) інформованість про суб'єкти господарювання, неефективна митна та податкова політики держави, зростаючий вплив тіньової економіки); 2) нормативно-правові (нестабільність діючого цивільного, підприємницького, зовнішньоекономічного законодавства, недостатній правовий захист суб'єктів господарювання від монополій і змов, відсутність системи пільгового кредитування в інвестиції та податкових пільг); 3) науково-технічні (недостатнє впровадження в практику роботи видавництв і поліграфічних підприємств сучасних досягнень техніки та технології, нестача висококваліфікованих працівників, роздрібненість наукової бази галузі, недостатня технічна оснащеність її виробничо-дослідницької частини, відсутність чіткої стратегії розробки актуальних проблем та координації науково-дослідних робіт) [2].

В сучасній науковій літературі точиться дискусія з приводу обґрунтування найефективніших шляхів розбудови видавничо-поліграфічної сфери. Я. В. Котляревський вбачає у основні забезпечення розвитку видавничо-поліграфічних підприємств в умовах інформаційного суспільства перш за усе узгодження економічних інтересів держави, споживачів, власне видавничих підприємств та усіх інших суб'єктів видавничо-поліграфічного бізнесу, що уможливить формування оптимальних умов функціонування галузі й гарантує інформаційну безпеку нашої країни [3]. Т. В. Кузньова запропонувала ряд заходів, впровадження яких забезпечить модернізацію видавничо-поліграфічної галузі, зокрема: посилення контролю за ввезенням поліграфічної продукції в Україну, удосконалення механізмів квотування, оподаткування та лімітування вітчизняної та зарубіжної видавничої продукції, оптимізацію організаційних засад регулювання видавничої діяльності на основі створення спеціалізованого органу виконавчої влади, надання

преференцій виробникам у разі заміщення імпорту, розробка механізмів щодо купівлі авторських прав на видання творів зарубіжних авторів, запровадження нових кодів статистичного обліку для гуртового та роздрібного продажу періодичної та неперіодичної літератури, удосконалення цінової і тарифної політики, оплати праці, державної підтримки галузі тощо [4]. В свою чергу О. Микитів наполягає на необхідності впровадження системних засад у видавничо-поліграфічну сферу для формування національного інформаційного простору новітньої України, зокрема використовувати європейський та світовий досвід, інвестувати у видавничі проекти, спрямовані на інтенсифікацію розвитку регіонів, впроваджувати новітні інформаційні технології, розширювати на державному рівні міжнародну співпрацю у видавничо-поліграфічній сфері, поглиблювати співпрацю видавництв, поліграфічних підприємств, друкарень і бібліотек, створювати комбіновані бібліотеки тощо [5].

Незважаючи на значний інтерес до проблем розвитку підприємств видавничо-поліграфічної галузі у наукових дослідженнях не приділяється належної уваги питанням формування і реалізації бізнес- та корпоративних стратегій господарюючих суб'єктів, що є особливо важливим з огляду на нестабільність соціально-економічної ситуації в нашій державі, посилення конкуренції у комунікативно-інформаційній сфері, набуття популярності інших способів розповсюдження інформації тощо.

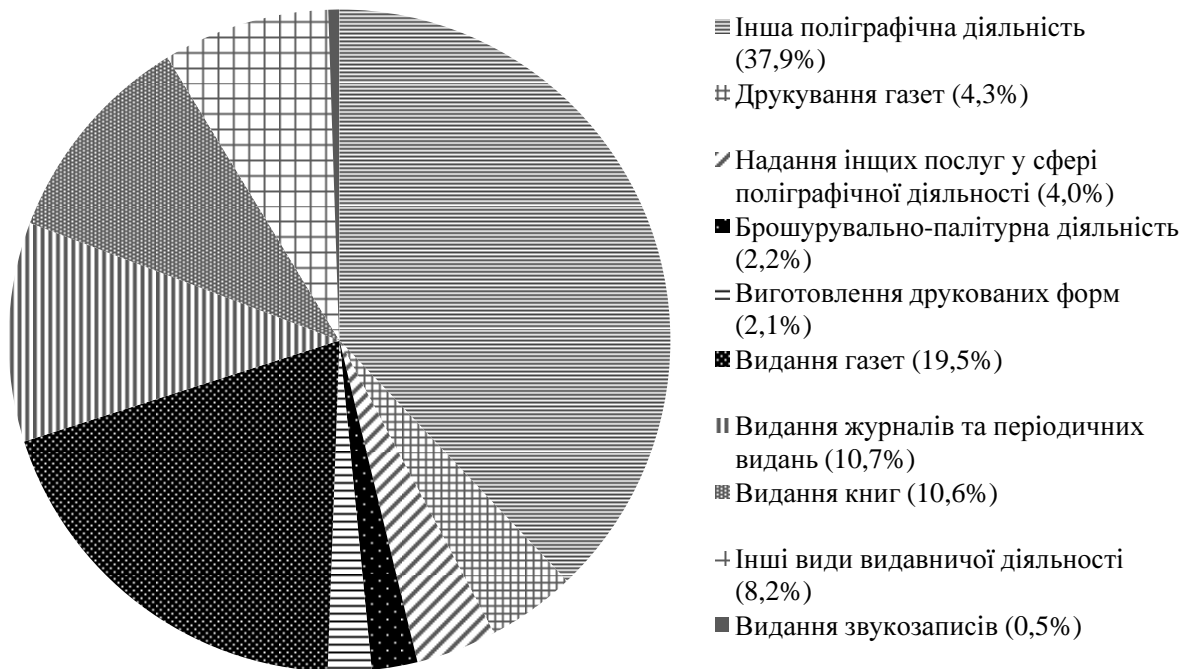
**Мета статті.** На основі оцінювання сучасного стану галузі удосконалити підходи до формування стратегії розвитку видавничо-поліграфічних підприємств з урахуванням специфіки їх функціонування, стану і кон'юнктури ринку.

**Основні результати дослідження.** Частка видавничо-поліграфічної діяльності у вітчизняній промисловості незначна. Так, за даними Державної служби статистики України [6] упродовж 2013–2014 рр. вона сягала лише 0,55–0,57 % у сукупному промисловому виробництві та 0,82–0,83 % – в структурі виробництва переробної промисловості. Проте, її реальне значення важко переоцінити. Адже в сучасних умовах розвитку суспільства, коли інформаційна складова відіграє вирішальну роль не лише у формуванні культурно-інтелектуального рівня нації, а загалом визначає її національну безпеку, цей сегмент економіки став стратегічно важливим.

Підприємства, що ведуть видавничо-поліграфічну діяльність, виконують друкування такої продукції, як газети, книги, періодичні видання, бланки, вітальні листівки тощо, а також здійснюють інтегральну складову поліграфічної діяльності – палітурну справу, виготовлення друкарських форм, оброблення зображень. Сукупна кількість видавничо-поліграфічних підприємств в Україні за даними інформаційного порталу «Бізнес-гід» [7] сягає майже 8,5 тис. Серед них виділяється три основні групи господарюючих суб'єктів, що функціонують у відокремлених сегментах: поліграфічній діяльності, видавничій діяльності, тиражуванні записаних носіїв. Частка підприємств поліграфічної, що здійснюють друкування газет, брошурувально-палітурну діяльність, виготовлення друкарських форм, надання інших послуг та здійснення іншої поліграфічної діяльності, сягає майже 50 %. Трохи меншу частку становлять підприємства видавничої діяльності, що здійснюють видання газет, журналів та періодичних видань, книг, звукозаписів, а також інші види видавничої діяльності. Найменшим (1,13 %) є сегмент тиражування записаних носіїв, підприємства якого здійснюють тиражування звукозаписів, відеозаписів та програмного забезпечення. На рис. 1



подана структура підприємств поліграфічного і видавничого сегментів.



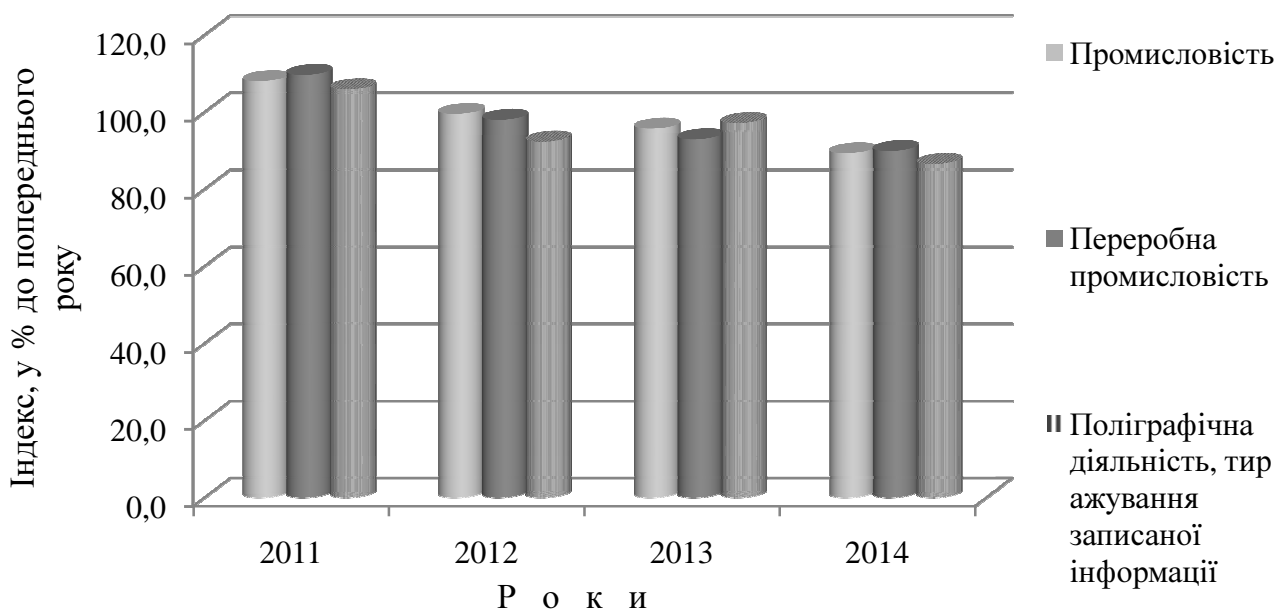
**Рис. 1. Структура підприємств України у сфері видавничої та поліграфічної діяльності**

Різноманітність видів видавничо-поліграфічної діяльності, а також внутрішню структуру галузі необхідно враховувати при розробці стратегій розвитку підприємств у тих випадках, коли ситуація на ринку та у внутрішньому середовищі господарюючого суб'єкта є високоризиковою, а напрями роботи потребують диверсифікації.

В сучасних умовах, коли складаються підвалини для посилення ролі регіонів у суспільно-економічному житті держави та формуються основи їх реальної автономії, важливим є вивчення територіального розташування господарюючих суб'єктів видавничо-поліграфічної діяльності. Структура підприємств галузі у розрізі регіонів виглядає наступним чином. Більш, ніж третина з них (понад 36,8 %) розташовані у Києві. Серед областей виділяються два видавничих центри – Харківська область, у якій зосереджено близько 7,7 % господарюючих суб'єктів, та Львівська – з 6,5 % підприємств. Наступним значимим видавничо-поліграфічним центром до початку військового конфлікту була Донецька область (5,3 %), проте нині її частка знижується. У Дніпропетровській області розміщено 4,9 % підприємств, в Одеській 4,0 %, у Запорізькій, Київській та Луганській – по 3 % відповідно, у Полтавській області – 2,2 %. Усі інші господарюючі суб'єкти відносно рівномірно розташовані на решті території країни, а частка областей у регіональній структурі підприємств видавничо-поліграфічної галузі коливається від 1,2 до 1,9 %. Тому при формуванні бізнес-стратегій розвитку окремих видів видавничо-поліграфічної діяльності необхідно обов'язково поглиблено аналізувати регіональні ринки та враховувати їх характеристики при оцінюванні стратегічних альтернатив.

На діяльності підприємств видавничо-поліграфічної галузі в останні роки відбиваються загальні макроекономічні стагнаційні тенденції, про що свідчать дані рис. 2. Динамічні

індекси обсягів виробництва тут зазвичай гірші порівняно із промисловістю в цілому та переробною промисловістю зокрема, до якої належить галузь. Якщо у 2011 р. спостерігалось загальне зростання на тлі виходу з економічної кризи 2008-2009 рр., обсяги виробництва продукції промисловості сягнули 108,0 % порівняно з 2010 р., зокрема переробної промисловості 109,6 %, то у видавничо-поліграфічній діяльності вони зупинилися на позначці 105,9 %. Наступного 2012 р. почалася нова хвиля економічного зниження, коли промисловість виробила на піввідсотка менше продукції, ніж у попередньому році, переробна промисловість – на два відсотки, а видавничо-поліграфічна діяльність – на 7,7 %. У 2013 р. економічне зниження у галузі було порівняно не таким значним, а у 2014 знову посилювалося – виробництво видавничо-поліграфічної продукції сягнуло лише 86,5 % порівняно з 2013 р., тоді як у переробній промисловості становило 89,9, а у промисловості в цілому – 89,3 %.



**Рис. 2. Порівняльна характеристика індексів видавничо-поліграфічної діяльності та промислової продукції у 2011-2014 рр.**

Виявлена схильність галузі до негативного впливу макроекономічних дестабілізаційних чинників свідчить про необхідність у процесі розробки бізнес-стратегій поглиблено вивчати стан зовнішнього середовища, особливо у розрізі віддаленого оточення, а також зважати на макроекономічні тенденції при аналізі стратегічних альтернатив та узгоджені загальної корпоративної стратегії.

В цілому можна стверджувати, що з огляду на значну диверсифікацію видавничо-поліграфічного бізнесу, регіональні особливості його функціонування та схильність до впливу макроекономічних дестабілізуючих чинників, подальший розвиток видавничо-поліграфічних підприємств можна досягнути лише на засадах запровадження стратегічного управління, розробки і реалізації бізнес- і корпоративних стратегій функціонування.

Стратегічне управління, розробка і реалізації стратегій розвитку на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі має багато спільних рис з суб'єктами господарювання в інших сферах економічної діяльності. Однак, внаслідок особливостей роботи галузі, її

специфічного положення в економіці й суспільної ролі вони мають й окремі особливості, на яких зосереджене дане дослідження.

Так, впровадження стратегічного управління на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі дозволить сформулювати довгострокові цілі функціонування, обрати пріоритетні види діяльності та перспективні напрями розвитку виходячи із кон'юнктури ринку, векторів інформаційної політики держави, нових потреб і уподобань споживачів. Поряд з тим, таке управління сприятиме більш ефективному розподілу й використанню матеріальних, фінансових, кадрових, технічних й інших ресурсів господарюючих суб'єктів в умовах нестабільності макроекономічного середовища. Основною особливістю стратегічного управління підприємствами видавничо-поліграфічної галузі, яка має стати вирішальним чинником у формуванні бізнес-стратегій та узагальненої корпоративної стратегії розвитку господарюючого суб'єкта, є те, що нині видавничо-поліграфічна діяльність, як і уся інформаційна сфера, стала суб'єктом не лише соціально-економічних та культурних процесів, а й політичних та навіть військових.

Увесь процес стратегічного управління підприємствами видавничо-поліграфічної галузі зводиться до реалізації наступних етапів: I) обґрунтування основної місії діяльності та диференціації її у системі приватних цілей; II) дослідження стану середовища, в якому функціонує господарюючий суб'єкт, та оцінювання потенціалу споживчого ринку і можливостей самого підприємства; III) генерація перспективних стратегій розвитку окремих напрямів та видів діяльності, окремих сегментів бізнесу; IV) оцінювання визначених стратегій та вибір найбільш ефективної для кожного бізнес-сегменту; V) узагальнення обраних бізнес-стратегій в єдиній корпоративній стратегії, диференціація її на відокремлені функціональні та операційні стратегії; VI) реалізація корпоративної стратегії, контроль за вчасністю та ефективністю виконання окремих її компонентів, за потреби подальше удосконалення з урахуванням змінюваних умов діяльності.

Місія підприємств галузі має спрямовуватися на задоволення інтересів споживачів у видавничо-поліграфічній продукції, відповідати доктрині інформаційної політики держави, сприяти загальному посиленню інформаційної безпеки українського суспільства. При цьому цілі діяльності, що конкретизують визначену місію, мають ґрунтуватися на узгоджені інтересів власне виробника, а також його споживачів та держави.

Важливим елементом стратегічного управління та визначальним етапом у формуванні стратегії розвитку є аналіз середовища, а також ринкового і господарського потенціалу. Як уже зазначалося, внаслідок значного впливу макроекономічних чинників на стан і розвиток підприємств видавничо-поліграфічної галузі, необхідно здійснювати поглиблений аналіз віддаленого оточення. Особливо це стосується таких індикаторів, як: загальний вектор економічної динаміки, рівень політичної та національної самосвідомості громадянського суспільства, розвиток культурних й інтелектуальних цінностей, вимоги і дії держави, спрямовані на посилення інформаційної безпеки, ситуація зі свободою слова й стан інформаційної свободи, розвиток альтернативних джерел і механізмів поширення інформації й організації комунікаційних процесів тощо.

Аналіз близького оточення, що зорієнтований на вивчення стану і впливу на діяльність видавничо-поліграфічного підприємства споживачів, постачальників, конкурентів та «товарів-замінників», також має ряд особливостей. Так, при аналізі споживачів необхідно

особливу увагу приділяти їх інтересам і уподобанням, рівню самосвідомості, сприйняттю та ставленню до сучасних інформаційних технологій. При аналізі «товарів-замінників» мають вивчатися не стільки аналогові видання, скільки альтернативні джерела просування інформації. Зокрема необхідно оцінювати наявні на ринку та нові, які тільки виходять на ринок, технології просування інформації, розвиток теле- і радіомовлення, мережі Інтернет, електронних видань тощо.

Ще одна особливість розробки стратегії для підприємств видавничо-поліграфічної діяльності пов'язана з необхідністю поглибленої сегментації ринку – розподілу споживачів на відокремлені групи з однаковими потребами і вимогами щодо складу і якості продукції галузі. Такий розподіл уможливує виявлення стратегічних зон господарювання, тобто тих сегментів ринку, на яких уже працює або лише намагається вийти і закріпитися виробничо-поліграфічне підприємство. Обов'язково має оцінюватися потенціал ринку й визначатися максимальний попит на ньому у певний проміжок часу.

Аналіз середовища і ринку дозволяє виявити та кількісно виміряти основні орієнтири майбутньої стратегії. Стратегія видавничо-поліграфічного підприємства представляє собою узагальнений план його розвитку на перспективу з урахуванням ймовірних змін внутрішнього і, особливо, зовнішнього середовища. Загальна (корпоративна) стратегія для підприємства у разі диверсифікованої діяльності поділяється на відокремлені бізнес-стратегії для кожного бізнес-сегменту, а також на відокремлені функціональні стратегії (виробничу, маркетингову, кадрову, фінансову, інноваційну тощо). Якщо ж підприємство здійснює один вид видавничо-поліграфічної діяльності, корпоративна стратегія цілком збігається з його бізнес-стратегією і диференціюється лише на окремі функціональні компоненти. Функціональні та бізнес-стратегії, в свою чергу, можуть подрібнюватися на операційні стратегії.

Основні напрями бізнес-стратегій для підприємств видавничо-поліграфічної галузі необхідно формулювати виходячи з того, яке положення прагне посісти господарюючий суб'єкт на ринку чи в конкурентному середовищі, які для цього потрібні ресурси, якою має бути тактика просування на ринок, які фінансові й інші інтереси очікуються. Натомість корпоративна стратегія має висвітлювати: перспективні напрями та види діяльності, загальні обсяги видань, очікувана частка ринку та конкурентні позиції, потреба в інвестиціях, забезпеченість ресурсами, стійкість та захищеність від впливу ризиків. Стратегії можуть спрямовуватися на забезпечення зростання, стабілізацію діяльності, виживання і навіть на скорочення окремих сегментів діяльності. Стратегія зростання потрібна тим підприємствам, в яких доволі значний потенціал розвитку, а зовнішні умови сприяють збільшенню обсягів діяльності. Стратегія стабілізації потрібна для закріплення досягнутих конкурентних позицій та обсягів діяльності. Стратегія виживання актуальна в умовах впливу різноманітних стагнаційних процесів в економіці і соціумі. Стратегія скорочення має застосовуватися у разі безперспективності продовження діяльності внаслідок згасання попиту на ринку або нестачі потенціалу підприємства.

В цілому розробка і реалізація стратегій підприємств видавничо-поліграфічної галузі дозволить підвищити їхню стійкість в умовах перманентних змін зовнішнього середовища та утворить умови для розвитку на перспективу.

**Висновки.** Функціонування підприємств видавничо-поліграфічної галузі

характеризується диверсифікацією, має значні регіональні особливості та чутливе до впливу макроекономічних дестабілізуючих чинників. Їх стабільного розвитку у перспективі можна досягнути виключно на засадах запровадження стратегічного підходу в управлінні та розробки бізнес- й корпоративних стратегій діяльності. Розробка і впровадження стратегії включають обґрунтування основної місії діяльності та диференціації її у системі приватних цілей, дослідження стану середовища й оцінювання потенціалу споживчого ринку і можливостей самого підприємства, визначення найперспективніших стратегій розвитку окремих напрямів та видів діяльності, узагальнення обраних бізнес-стратегій в єдиній корпоративній стратегії, диференціацію її на відокремлені функціональні та операційні стратегії, реалізацію стратегії та контроль за вчасністю й ефективністю її виконання.

Перспективи подальших наукових розвідок у даному напрямку полягають в удосконаленні засад стратегічного аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища видавничо-поліграфічних підприємств, оцінювання потенціалу й сегментації ринку, обґрунтуванні підходів щодо генерації і аналізу стратегічних альтернатив.

1. Швайка Л. А. *Видавничо-поліграфічна справа в Україні: стан, конкурентоспроможність, перспективи* / Л. А. Швайка // *Поліграфія і видавнича справа*. – 2011. – № 2 (54).

2. Пушак Г. І. *Фактори макросередовища як чинник регіонального розвитку видавничо-поліграфічного комплексу* [Електронний ресурс] / Пушак Г.І. // *Інформаційний ресурс наукових конференцій «Publishing house Education and Sciences.r.o.»*. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/14\\_NPRT\\_2010/Economics/66978.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66978.doc.htm).

3. Котляревський Я. В. *Методологічні засади забезпечення розвитку видавничо-поліграфічної галузі через узгодження економічних інтересів в системі книговидання* [Електронний ресурс] / Я. В. Котляревський // *Електронне наукове фахове видання «Ефективне економіка»*. – 2014. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3067>.

4. Кузнякова Т. В. *Видавнича діяльність як складова інформаційного суспільства в умовах модернізації України* [Електронний ресурс] / Т. В. Кузнякова // *Теорія та практика державного управління*. – 2010. – Вип. 3 (30). – Режим доступу: <http://www.kbuaa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2010-3/doc/1/08.pdf>.

5. Микитів О. *Сучасний стан і системні засади функціонування видавничої справи України в умовах глобалізації та кризи* [Електронний ресурс] / О. Микитів // *Сайт Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»*. – Режим доступу: [http://www.vmirol.com.ua/index.php?idd=us\\_publication&group=4&us\\_publication=382](http://www.vmirol.com.ua/index.php?idd=us_publication&group=4&us_publication=382).

6. *Офіційний сайт Державної служби статистики України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

7. *Інформація порталу «Бізнес-гід»* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://business-guide.com.ua/enterprises?q=&o=&v=302>.

УДК 338.43:634.8(477)

Ралко О.С.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту,  
Національний університет харчових технологій, м. Київ

### ДОСЛІДЖЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ТА СПОЖИВАННЯ ВИНА В УКРАЇНІ

*В статті визначено місце виноробної галузі України у світі за рівнем виробництва, споживання та величиною площ для вирощування винограду у 2011-2014 рр. Розглянуто споживання алкогольних напоїв в Україні, в тому числі вина, на основі якого здійснено прогноз до 2025 року. Внаслідок проведеного аналізу, зроблено висновок про низьку культуру споживання вина в Україні, загальне зниження як виробництва, так і споживання вина за досліджуваний період. У статті досліджено причини низької культури споживання вина та розроблено напрями розвитку галузі. Розглянуто стан сировинної бази для виноробних підприємств за структурою валового урожаю винограду та обсягами переробки винограду на виноматеріали. Досліджено втрати виноробної галузі України внаслідок анексії АР Крим.*

*Ключові слова:* вино, споживання вина, виробництво вина, структура споживання вина, структура виробництва вина.

### ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ ВИНА В УКРАИНЕ

Ралко А.С.

*В статье определено место винодельческой отрасли Украины в мире по уровню производства, потребления и величине площадей для выращивания винограда в 2011-2014 гг. Рассмотрено потребление алкогольных напитков в Украине, в том числе вина, на основе которого осуществлен прогноз до 2025 года. В результате проведенного анализа сделан вывод о низкой культуре потребления вина в Украине, общее снижение как производства, так и потребления вина за исследуемый период. В статье исследованы причины низкой культуры потребления вина и разработаны направления развития отрасли. Рассмотрено состояние сырьевой базы для винодельческих предприятий по структуре валового урожая винограда и объемами переработки винограда на виноматериалы. Исследованы потери винодельческой отрасли Украины в результате аннексии АР Крым.*

*Ключевые слова:* вино, потребление вина, производство вина, структура потребления вина, структура производства вина.

### INVESTIGATION OF PRODUCTION AND CONSUMPTION OF WINE IN UKRAINE

Ralko O.

*In the article are investigated the place of wine industry of Ukraine in the world by amount of production, consumption and vineyard in 2011-2014. In the article is considered alcohol consumption in Ukraine, including wine, on the basis of which has made forecast by 2025. As a result of the analysis the author underlines the low culture of wine consumption in Ukraine, a*

*general decrease in both production and consumption of wine in the research period. Remarkable is that during the research period the major changes undergone in own wine production, the volume of which decreased by 22.79%, while wine exports grew by 95.9%.*

*The author explores the reasons caused the low culture of wine consumption and identifies directions for further development of this industry. The author investigates the state of the resource base for wineries on the gross harvest of grapes and grape processing volumes on wine materials. As the result of research of resource base for wine production, the author found that the proportion of grapes grown in Ukraine on wine materials for processing purposes is only 17,12%, while imports of wine materials is 82.9%, respectively. In the article is investigated the loss of the wine industry of Ukraine due to the annexation of the Crimea.*

**Keywords:** *wine, wine consumption, wine production, wine consumption structure, the structure of wine production.*

**Постановка проблеми.** Стрімкі зміни економічної ситуації в країні, невизначеність із подальших функціонуванням підприємств АР Крим викликають необхідність вивчення та пошуку шляхів вирішення проблем виноробних підприємств з метою визначення шляхів їх розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Економічні проблеми виноградарства та виноробства вивчалися у працях Авласенко О.А. [1], Власова В.В. [2], Джабурія Л.В. [2], Белоус І.В. [2,3], Іванченко К.В. [4] та інших вітчизняних науковців. Зокрема, у їх роботах проведений огляд ринку виноробної галузі України, проаналізовано динаміку обсягів виробництва вина, досліджено стан виноградарства України з точки зору урожайності винограду та чинників, що впливають на її рівень, визначено основні проблеми розвитку галузі.

Вітчизняними та зарубіжними вченими були проведені ґрунтовні дослідження виноробної галузі України, проте недостатньо вивченими залишаються питання співставлення рівня виробництва та споживання вина в Україні з метою визначення основних причин зменшення обсягів його виробництва протягом останніх років. Крім того, найбільшого впливу виноробна галузь зазнала внаслідок тимчасової анексії АР Крим Росією у 2014 році, оскільки цей регіон з точки зору природно-кліматичних умов є найсприятливішим для вирощування винограду та його переробки на виноматеріали.

**Мета статті.** Дослідити сучасний стан виробництва і споживання вина в Україні з розробкою на його основі пріоритетних напрямів розвитку галузі.

**Основні результати дослідження.** Споживання вина в Україні завжди було традиційне, хоча і більшість експертів стверджують, що культура споживання вина в Україні є ще нерозвинутою у порівнянні з країнами Західної Європи. На недостатній розвиток саме культури споживання вина в Україні здебільшого впливають наступні фактори: закріплений міф про те, що Україна є східною країною, для якої характерне споживання саме міцних алкогольних напоїв, таких як горілка; нерозвиненість власної сировинної бази; висока вартість кінцевого продукту через нестачу виноматеріалів власного виробництва; високі енергетичні витрати через відсутність енергозберігаючих технологій; постійне зростання податкового навантаження на галузь.

Низька культура споживання вина в Україні підтверджується і дослідженням, проведеним Каліфорнійським інститутом вина у 2012 році (табл. 1).

**Таблиця 1. Виробництво та споживання вина у світі за 2012 рік**

Виробництво вина, тис. л	Споживання вина на душу населення, л/особу
1. Італія (4082900)	1. Ватикан (73,78)
2. Франція (4047700)	2. Андорра (46,41)
3. Іспанія (3150000)	3. Франція (44,19)
4. США (2760400)	4. Сен-П'єр та Мікелон (43,57)
5. Китай (1381600)	5. Словенія (43,47)
6. Аргентина (1177800)	6. Хорватія (42,59)
7. Австралія (1155000)	7. Македонія (41,54)
8. ПАР (1086500)	8. Португалія (40,93)
9. Чилі (1001000)	9. Швейцарія (40,44)
10. Німеччина (890300)	10. Острів Норфолк (39,90)
11. Росія (620000)	11. Італія (37,54)
...	....
18. Україна (215000)	88. Україна (4,61)

*Джерело: згруповано автором на основі [5].*

Так, якщо за рівнем виробництва вина Україна займала 18 місце у світі, то за рівнем споживання вина на душу населення тільки 88.

Споживання вина є дійсно непоширеним в Україні, так в оприлюдненому Всесвітньому звіті по здоров'ю та алкоголю 2014 року були представлені наступні дані (табл. 2):

**Таблиця 2. Споживання алкогольних напоїв в Україні**

Показник	Значення
1. Споживання алкоголю на душу населення у перерахунку на л чистого спирту за 2010, в тому числі:	20,3
Частка споживання міцних алкогольних напоїв на душу населення у загальній структурі споживання, %	48,0
Частка споживання пива на душу населення у загальній структурі споживання, %	40,5
Частка споживання вина на душу населення у загальній структурі споживання, %	9
Частка споживання інших алкогольних виробів на душу населення у загальній структурі споживання, %	2,6
2. Прогноз споживання алкоголю на душу населення у перерахунку на л чистого спирту на 2015 рік	11,8
3. Прогноз споживання алкоголю на душу населення у перерахунку на л чистого спирту на 2020 рік	11,3
4. Прогноз споживання алкоголю на душу населення у перерахунку на л чистого спирту на 2025 рік	11,3

*Джерело: узагальнено автором на основі [6]*

Таким чином, для українців традиційним є споживання саме міцних алкогольних напоїв, що у структурі споживання на особу займають найбільшу питому вагу, а саме 48%. Незначна частка споживання вина у загальній структурі споживання алкогольних напоїв, з урахуванням 18 місця України у світовому рейтингу по виробництву вина, свідчать, що в Україні ще недостатньо розвинута культура споживання вина.



Варто звернути увагу на прогноз споживання алкогольних виробів в Україні, так, якщо фактичне споживання алкогольних виробів у 2010 році на особу складало 20,3 л чистого спирту, то експерти прогнозують, що у 2015 році цей показник буде становити 11,8 л, тобто на 42% менше. Даний прогноз має фактичне підтвердження, так практично всі основні оператори ринку пива та горілки констатують зменшення обсягів споживання алкоголю в Україні.

За дослідженням проведеним the Companion group, у 2014 році обсяг виробництва пива знизився на 12,8 % у порівнянні з попереднім періодом, горілчаних виробів, - на майже 20% (дані за 8 місяців 2014 року у порівнянні з аналогічним періодом у 2013 році), вина на 37,7% (дані за 6 місяців 2014 року у порівнянні з аналогічним періодом у 2013 році). Проте більшість експертів спад виробництва алкогольних виробів пов'язують в першу чергу із зниженням купівельної спроможності населення, підвищенням ціни реалізації готових виробів внаслідок підвищення акцизних зборів та збільшенням тіньового ринку України.

Розглядаючи власне виробництво вина, слід звернути увагу, що воно повністю задовольняє внутрішній ринок і, навіть з урахуванням імпорту, дозволяє вітчизняним товаровиробникам експортувати продукцію (табл. 3).

**Таблиця 3. Виробництво і споживання вина в Україні за 2011-2014 рр., тис. дал**

Рік	Власне виробництво	Імпорт	Експорт	Споживання
2011	23430,3	5294,8	3349,6	25375,5
2012	21500,0	3706,8	4530,5	20676,3
2013	18089,9	3870,8	6562,9	15397,8
6 місяців 2013	7981,2	1676,0	3349,6	6307,6
6 місяців 2014	4974,6	1386,1	2432,6	3928,1

*Джерело: складено автором на основі даних [5, 7]*

Отже, можна зробити висновок, що виробництво вина в Україні та його споживання постійно скорочуються протягом 2011-2014 рр. Ще одним підтвердженням факту низького рівня споживання вина та високої залежності обсягів реалізації цього продукту від рівня купівельної спроможності населення є і динаміка імпорту вина в Україну, що має тенденцію до постійного скорочення. Найбільших змін зазнало власне виробництво. За 3 роки його обсяг скоротився на 5340,4 тис.дал, або 22,79%. За цей же період експорт вина виріс на 95,9%, або 3213,3 тис.дал.

Проведемо порівняння темпів зміни виробництва і споживання вина (табл.4).

**Таблиця 4. Темпи зміни виробництва і споживання вина в Україні за 2011-2014 рр.**

Показник\Період	2012\2011	2013\2012	2014\2013
Темп зміни виробництва вина	0,918	0,841	0,623
Темп зміни споживання вина	0,815	0,745	0,623

*Джерело: розраховано автором на основі даних[5,7]*

Таким чином, можна зробити висновки: виробництво і споживання вина в Україні постійно скорочується, споживання вина в Україні скорочувалось більш швидкими темпами, ніж виробництво у період 2011-2013рр., у 2014 р. ситуація вирівнялась.

В такій ситуації стратегія розвитку виноробної галузі повинна ґрунтуватись на двох взаємодоповнюючих напрямках:

- за умов низької культури споживання вина в Україні та за наявності достатньо потужної бази для його промислового виробництва необхідно розвивати експорт продукції, - такий напрям розвитку є дуже перспективним особливо з огляду на налагодження торгівельних взаємовідносин між Україною та Європейським Союзом, адже в останньому культура споживання вина дуже потужна, так за словами голови Укрвинпрому В. Кучеренко, виноробна галузь є локомотивом економіки Європи, приносячи щорічно близько 8 млн. євро в бюджет регіону [8];

- іншим напрямком розвитку виробної галузі України окрім експорту має стати пропаганда споживання цього продукту на внутрішньому ринку, що також є перспективним напрямком, оскільки питома вага споживання пива у загальній структурі споживання складає в Україні 40,5%, що фактично є потенційним ринком для виробників вина, проте такий розвиток культури споживання повинен ґрунтуватись в першу чергу не на рекламі окремих продуктів та виробників, а на пропагуванні самої культури споживання вина.

Аналізуючи стан та перспективи розвитку виноробної галузі України першочергово постає питання про обсяг втрат через анексію АР Крим Росією. Розглянемо це питання детальніше.

У Галузевій Програмі розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року зазначається, що площі під вирощування винограду займають незначну питому вагу в площі сільськогосподарських угідь від 0,9% в Миколаївській і Херсонській областях, до 4,4% - в АР Крим станом на 2008 рік [9]. З огляду на анексію Криму, фактична сировинна база залишається тільки в Одеській, Миколаївській, Херсонській та в незначній кількості в інших областях України. Позитивною тенденцією є нарощення площ під вирощення винограду в Одеській області, що відобразилось і в структурі валового урожаю винограду за 2012-2014 рр. (табл. 5).

**Таблиця 5. Структура валового урожаю винограду за територіальним розподілом за 2012-2014 рр.**

Регіон	Питома вага валового урожаю регіону у загальній структурі за, %:		
	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Одеська область	46,6	44,6	61,12
АР Крим	20,6	16,6	-
Миколаївська область	11,5	11,4	19,5
Херсонська область	8,7	10,9	15,8
Інші	12,7	16,6	3,58

*Джерело: побудовано автором на основі [7, 10]*

Позитивним з огляду на поточний стан України є дві тенденції: найбільша питома вага урожаю в Одеській області та скорочення урожаю в АР Крим на 4% у 2013 році, у 2014 році із зрозумілих причин АР Крим не враховувалась офіційною статистикою. Проте, як зазначає голова Укрвинпрому Володимир Кучеренко АР Крим залишається найбільш сприятливим регіоном для вирощування винограду, у 2014 році після анексії Криму сировинна база для виноробства на материковій частині стала 50 тис. га, що унеможливило розвиток галузі за

рахунок власного виробництва виноматеріалів та за відсутності державної та міжнародної підтримки [8].

Для порівняння розглянемо площі для вирощування винограду в інших країнах. Так, станом на 2012 рік за даними дослідження Каліфорнійського інституту вина та Статистичного бюро Міжнародної організації виноградарства та виноробства, площі посівів під вирощування винограду у лідерів ринку становили [5]: Іспанія 911,36 тис. га, Франція 756,1 тис. га та замикає трійку лідерів за площами під вирощування винограду Італія, - 715,78 тис. га.

Розглянемо ще один показник стану виноробної галузі України, обсяги переробки винограду на виноматеріали (табл. 6):

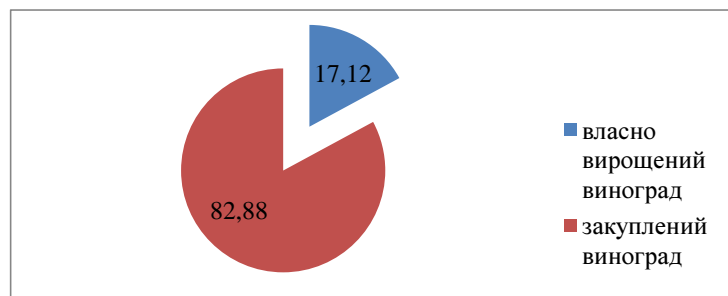
**Таблиця 6. Обсяги переробки винограду на виноматеріали за регіонами України за 2013-2014 рр., т**

Регіон	Обсяг переробки винограду на виноматеріали		У тому числі виноград	
	2014р.	у % до 2013р.	власно вирощений	закуплений
Україна	228933,1	74,3	39176,6	189722,9
Миколаївська	44674,7	62,7	4767,1	39907,6
Одеська	139921,9	75,4	26848,3	113073,6
Херсонська	36136,9	86,6	7457,7	28645,6
Закарпатська та Запорізька області	8199,6	дані відсутні	103,5	8096,1

*Джерело: дані Державного комітету статистики України [10]*

Отже, обсяг переробки винограду на виноматеріали в Україні суттєво скоротився, а саме на 25,7% у 2014 році порівняно з 2013 роком, окрім зниження потреби у виноматеріалах через скорочення обсягів виробництва вина в Україні на це вплинула не в останню чергу тимчасова анексія АР Крим Росією. Порівняно з 2013 роком, у 2014 році переробка власно вирощеного винограду скоротилася на 57,5%, а закупленого на 19,31% [10,11].

Розглянемо структуру обсягів винограду для переробки на виноматеріали за 2014 рік (рис. 1).



**Рис.1. Структура обсягів переробки винограду на виноматеріали за 2014 рік, %**

*Джерело: побудовано автором на основі [10]*

Таким чином, для існування підприємств виноробної галузі гостро постає питання щодо розвитку власної сировинної бази, оскільки частка вирощеного винограду в Україні на переробку на виноматеріали складає всього 17,12%.

**Висновки.** Обсяг виробництва та споживання вина в Україні протягом 2011-2014 рр. скорочується, що в першу чергу обумовлено низькою культурою споживання вина в країні. Так, за даними міжнародних досліджень, Україна посідає за обсягом виробництвом вина 12 місце в світі, а за рівнем споживання на душу населення - 88 місце. Низька культура споживання підтверджується і низькою питомою вагою споживання вина у загальній структурі споживання алкогольних виробів, а саме 9% станом на 2010 рік. Станом на 2014 рік вітчизняні підприємства виноробної галузі забезпечені власною сировиною тільки на 17,12%, що менше на 57,5% порівняно з 2013 роком. Враховуючи такі тенденції на ринку та найскладніший за історію розвитку галузі 2014 рік через анексію Криму галузь має потенціал для розвитку, проте потребує як ніколи виваженої та системної політики управління та підтримки, особливо зі сторони держави.

1. Авласенко О.А. Сучасні тенденції розвитку виноробства в Україні і її регіонах [Електронний ресурс] / О.А. Авласенко // Ефективна економіка. – 2014. - № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3128>

2. Винная дорога Одецины / В. В. Власов, Л. В. Джабурия, И. В. Белоус [и др.] // Виноград. – 2010. – № 1-2.

3. Белоус І. В. Особливості сучасного економічного розвитку виноградарства і виноробства України / І. В. Белоус // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2010. - Вип.2(53).

4. Іванченко К.В. Розробка раціональної технології газованих напівігристих вин : Автореф. дис... канд. техн. наук : 05.18.07 / К. В. Іванченко; Нац. ун-т харч. технологій. - Х., 2004.

5. World Statistics of the Wine Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wineinstitute.org/resources/statistics>

6. Global status report on alcohol and health 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.who.int/substance\\_abuse/publications/global\\_alcohol\\_report/msb\\_gsr\\_2014\\_3.pdf](http://www.who.int/substance_abuse/publications/global_alcohol_report/msb_gsr_2014_3.pdf)

7. Обзор рынка вина в Украине от инвестиционного портала Inventure [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://inventure.com.ua/analytics/investments/obzor\\_rynka\\_vina\\_ukrainu](https://inventure.com.ua/analytics/investments/obzor_rynka_vina_ukrainu)

8. Кучеренко В. Открываем Америку / В. Кучеренко // Companion. – 2014. – № 39-40.

9. Галузева Програма розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uazakon.com/documents/date\\_cu/pg\\_gbwsl/](http://www.uazakon.com/documents/date_cu/pg_gbwsl/)

10. Експрес-випуск Державної служби статистики України «Переробка винограду та виробництво виноматеріалів у 2014 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk/express/expr2015/01/02pdf.zip>

11. Експрес-випуск Державної служби статистики України «Переробка винограду та виробництво виноматеріалів у 2013 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.org/uk/express/expr2013/expres\\_u\\_2013.html](http://ukrstat.org/uk/express/expr2013/expres_u_2013.html)

УДК 338.439.02

Федулова І.В.,

д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту

Болотіна І.М.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,

Національний університет харчових технологій, м. Київ

### МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ З ВИКОРИСТАННЯМ ФУНКЦІЙ ПОПИТУ

*Виробництво продуктів харчування потрібно проводити з урахуванням фізіологічної потреби у продуктах харчування, платоспроможного попиту населення і товарної пропозиції виробників. Проведено дослідження попиту на основні продукти харчування за допомогою функцій попиту в залежності від доходу. Для цього побудовані регресійні функції залежності середньомісячного споживання на одну особу основних продуктів харчування від середньомісячної заробітної плати найманих працівників. Коефіцієнти еластичності дозволяють провести класифікацію товарів за відношенням до них споживачів. Така класифікація виступає підґрунтям визначення основних характеристик товарів в уявленні споживачів. Проведено аналіз функцій попиту в залежності від доходів населення по основним продуктам харчування і виявлені основні тенденції в їх розвитку. Проведене дослідження дозволило сформувати матрицю співвідношення еластичності попиту продукту і рівня задоволення його споживання раціональним нормам. За допомогою побудованих функцій попиту і основних індикаторів продовольчої безпеки можна прогнозувати розвиток окремих галузей харчової промисловості.*

*Ключові слова:* споживання, достатність споживання, доход, попит, функції попиту, еластичність попиту, продовольча безпека.

### МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ФУНКЦИИ СПРОСА

Федулова И. В., Болотина И. Н.

*Производство продуктов питания нужно проводить с учетом физиологической потребности в продуктах питания, платежеспособного спроса населения и предложения производителей. Проведено исследование спроса на основные продукты питания с помощью функций спроса в зависимости от дохода. Для этого построены регрессионные функции зависимости среднемесячного потребления на одного человека основных продуктов питания от среднемесячной заработной платы наемных работников. Коэффициенты эластичности позволяют провести классификацию товаров по отношению к ним потребителей. Такая классификация выступает основой определения основных характеристик товаров в представлении потребителей. Проведен анализ функций спроса в зависимости от доходов населения по основным продуктам питания и выявлены основные тенденции в их развитии. Проведенное исследование позволило сформировать матрицу соотношения эластичности спроса*

*продукта и уровня удовлетворения его потребления рациональным нормам. С помощью построенных функций спроса и основных индикаторов продовольственной безопасности можно прогнозировать развитие отдельных отраслей пищевой промышленности.*

*Ключевые слова: потребление, достаточность потребления, доход, спрос, функции спроса, эластичность спроса, продовольственная безопасность.*

## THE METHODOLOGICAL BASICS OF FOOD MARKET DEVELOPMENT BY MEANS OF DEMAND FUNCTION

Fedulova I., Bolotina I.

*Food production should be carried out taking into account the physiological need for food, effective public demand and commodity supply manufacturers. A study of the demand for basic food using demand functions depending on income. For this purpose built regression functions depending average consumption per capita staple food of average salaries. Elasticity allow for the classification of goods by reference to their customers. This classification serves basis determine the main characteristics of the goods in the representation of consumers. Analysis of demand functions depending on income on basic foodstuffs and identified key trends in their development. The study allowed forming a matrix ratio elasticity of demand and product satisfaction rational consumption norms. With built demand, functions and key indicators of food security can predict the development of certain sectors of the food industry.*

*Keywords: consumption, consumption adequacy, income, demand, demand function, elasticity of demand, food security.*

**Постановка проблеми.** Забезпечена продовольчими ресурсами і гарантіями здатність держави задовольняти потреби населення країни в цілому і кожного громадянина окремо продуктами харчування та питною водою незалежно від зовнішніх і внутрішніх умов і загроз являє собою продовольчу безпеку країни. При цьому обсяг, якість і асортимент повинні бути достатні для фізичного і соціального розвитку особистості, збереження здоров'я і розширеного відтворення народонаселення. За нормами ВООЗ, людина повинна споживати 959,7 кг продуктів на рік, включаючи питну воду.

Україна є аграрно-індустріальною країною. Конкурувати з економічно розвиненими країнами у сфері виробництва високотехнологічних продуктів для неї дуже складно. Однак використовувати свій аграрний потенціал у сфері виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції цілком реально. Для досягнення задоволення потреб споживачів продуктами харчування на підприємствах харчовій промисловості необхідно виробити такий товар, який знайде безумовний попит і який буде продано з необхідним прибутком. А тому підприємницька діяльність починається з вивчення попиту на продукти харчування і визначення обсягу ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У вивченні проблем формування продовольчої безпеки України і задоволення населення основними продуктами харчування у відповідності із раціональними нормами харчування вагомих внесок зробили багато вітчизняних вчених: В.І. Власов, О.І. Гойчук, О. Кочетков, А.С. Лисецький, Р. Марков, Т. Л. Мостенська, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук. Водночас по окремим продуктам харчування

сьогодні в Україні спостерігається низький рівень обсягу та якості споживання. Внаслідок цього існує потреба вивчення факторів, які впливають на поліпшення структури та якості споживання окремих груп продуктів харчування. Тому дослідження попиту за основними факторами, а в першу чергу за ціною і доходом є актуальним як з теоретичного, так і практичного погляду. Дослідження попиту допомагає з'ясувати поведінку покупців і здійснити прогностичні розрахунки обсягу реалізації продукції, визначити конкурентну стратегію підприємства, максимізувати прибуток, провести порівняння світової еластичності попиту від ціни з вітчизняною еластичністю.

**Мета статті.** Дослідження попиту на основні продукти харчування за допомогою функцій попиту від доходу і виявлення за ними перспектив розвитку окремих галузей харчової промисловості.

**Основні результати дослідження.** Цільова функція виробництва продуктів харчування здійснюється з урахуванням трьох основних факторів: фізіологічної потреби у продуктах харчування, платоспроможного попиту населення і товарної пропозиції виробників. Рівень і структура споживання продуктів харчування свідчать про стабільність і якість життя населення країни.

Витрати споживачів на продукти харчування відзначаються двома тенденціями: одна - значне збільшення витрат на харчування, друга - зниження частки витрат на продукти харчування у споживчому доході. Витрати споживачів на продовольчі товари зростають із трьох причин: збільшення кількості населення і кількості споживаної їжі; підвищення цін на продукти харчування; надання переваг споживачами більш дорогим продуктам та маркетинговому сервісу.

Ефективний попит на продовольство складається з потреб, а також можливостей і бажання задовольнити ці потреби за рахунок доходів. Потреба не реєструється на ринку, якщо вона не підкріплюється купівельною спроможністю. Багато країн і люди низькими доходами мають високу потребу в продуктах харчування, але не мають коштів для реєстрації ефективного попиту ринку. Країни з високими доходами, такі як США, звичайно відзначаються дуже ефективним попитом на продовольство.

Покупці здійснюють купівлю товарів та послуг за зазначених цін і наявного доходу. Функції попиту від доходу широко застосовуються під час аналізу ринку, і відповідні цим функціям криві називаються кривими Енгеля [1; 2].

Чим більш чутливе споживання до зміни доходів, тим вища гнучкість доходу. Якщо кількість спожитої їжі збільшується разом із зростанням доходів, продукт кваліфікують як нормальний товар. Якщо зменшується - продукт називається низькосортним, низькоякісним товаром.

Товари (послуги), попит на які за незмінних цін збільшується зі зростанням доходу, називаються нормальними. Нормальні товари за характеристикою споживчої корисності поділяються, у свою чергу: а) на товари першої необхідності (продовольчі товари); б) товари другої необхідності (промислові товари, послуги); в) товари престижного споживання.

Товари (послуги), попит на які зменшується зі збільшенням доходу за незмінних цін, називаються другорядними, або товарами нижчої споживчої корисності. Таке розмежування товарів не є абсолютним: один і той самий товар, який є нормальним за дуже низького рівня доходу, буде товаром нижчої цінності за достатньо високого рівня доходу [3].

Залежно від значень коефіцієнта еластичності по доходу можна товари (послуги) розмежувати так [2]:

- якщо  $K_{ел} > 0$ , товар вважається нормальним;
- якщо  $K_{ел} < 0$ , (від'ємний) — товар називається другорядним;
- якщо  $K_{ел} > 1$  — товар називається предметом розкоші;
- якщо  $K_{ел} < 1$  — товар першої необхідності;
- якщо  $K_{ел} = 1$  — товар другої необхідності.

У цілому продукти харчування мають більш низьку гнучкість доходу, ніж інші споживчі товари. Як показали дослідження, чим вищий дохід, тим "кращий" раціон. Але на якість харчування впливають і інші фактори, тому високий дохід ще не забезпечує кращого раціону.

В Україні дія законів попиту має свої особливості. Взагалі попит на продовольчі товари повільно зростає, хоча за основними продуктами харчування раціональні норми споживання ще далекі до досягнення, що підтверджують дані Держкомстату України. Значно нижче норм у 2012 р. споживалось молока та молочних продуктів – 56,6% від раціональної норми, м'яса та м'ясопродуктів – 67,5%, фруктів та винограду – 58,9%, риби та рибопродуктів – 68%. Лише за такими позиціями, як «хліб і хлібопродукти», «картопля», «олія», «цукор», «овочі та баштанні» фактичне споживання у 2011-2012 роках перевищило раціональну норму. Проте таке перевищення по зазначених групах продовольства є свідченням незбалансованості харчування населення, яке намагається забезпечити власні енергетичні потреби за рахунок більш економічно доступних продуктів[4].

Енергетична цінність і вміст протеїну добового раціону харчування середнього українця в цілому майже витримується за рекомендованими раціональними нормами, але білки тваринного походження в наборі основних продуктів становлять 64-68% раціональних норм. Таким чином в Україні спостерігається одноманітне жирowo-вуглеводне харчування більшої частини населення. Енергетична цінність раціону як дорослих, так і дітей забезпечується вуглеводами на 60-80% за рахунок хлібобулочних і кондитерських виробів, картоплі та цукру[5]. Дослідження регресійних функцій залежності середньомісячного споживання на одну особу м'яса і м'ясопродуктів від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (табл. 1) показало, що дана залежність найкращим чином описується експоненційною функцією.

**Таблиця 1. Регресійні функції залежності середньомісячного споживання на одну особу м'яса і м'ясопродуктів (Y) від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (X)**

Назва функції	Рівняння	Рівень апроксимації
Ступенева функція	$y = 3,2243x^{3,9087}$	$R^2 = 0,8534$
Лінійна функція	$y = 969,83x - 2939,4$	$R^2 = 0,7057$
Експоненційна функція	$y = 12,292e^{0,9967x}$	$R^2 = 0,8871$
Логарифмічна функція	$y = 3752,3\ln(x) - 4167,2$	$R^2 = 0,6608$
Квадратична функція	$y = 624,67x^2 - 4153,4x + 7135$	$R^2 = 0,8102$

Джерело: розраховано за [4; 5]



Аналіз регресійної функції показує, що існує достатньо тісний зв'язок між споживанням м'яса і м'ясопродуктів і доходами населення, коефіцієнт еластичності показує, що зростання середньомісячної заробітної плати на 1% призводить до зростання споживання м'яса і м'ясопродуктів на 2,33 %.

Якщо значення коефіцієнту еластичності більше одиниці, то такий попит є відносно еластичний, він говорить про те, що темп зростання попиту вище за темп зниження доходу. Якщо менше одиниці, то такий попит називають відносно нееластичний. Тобто темп зростання попиту менше за темп зниження доходу.

По м'ясу і м'ясним продуктам попит по доходу відносно еластичний, а значить підвищення доходу в першу чергу визиває зростання споживання цих продуктів, особливо в умовах, коли середньостатистичний споживач в Україні не задовольняє свої потреби в цих продуктах на рівні фізіологічних норм споживання.

Дослідження регресійних функцій залежності середньомісячного споживання на одну особу молока і молокопродуктів від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (табл. 2) показало, що дана залежність найкращим чином описується експоненційною функцією.

**Таблиця 2. Регресійні функції залежності середньомісячного споживання на одну особу молока і молокопродуктів (Y) від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (X)**

Назва функції	Рівняння	Рівень апроксимації
Лінійна функція	$y = 218,18x - 3617,8$	$R^2 = 0,7796$
Логарифмічна функція	$y = 4261,9\ln(x) - 11999$	$R^2 = 0,7602$
Квадратична функція	$y = 54,002x^2 - 1930,9x + 17537$	$R^2 = 0,8716$
Ступенева функція	$y = 6E-06x^{6,1623}$	$R^2 = 0,9289$
Експоненційна функція	$y = 1,1523e^{0,3129x}$	$R^2 = 0,937$

Джерело: розраховано за [4; 5]

Аналіз регресійної функції показує, що існує достатньо тісний зв'язок між споживанням молока і молокопродуктів і доходами населення, коефіцієнт еластичності показує, що зростання середньомісячної заробітної плати на 1% призводить до зростання споживання цих продуктів на 1,72 %.

По молоку і молочним продуктам як і по м'ясним продуктам попит по доходу відносно еластичний, а значить підвищення доходу в першу чергу визиває зростання споживання цих продуктів, особливо в умовах, коли середньостатистичний споживач в Україні не задовольняє свої потреби в цих продуктах на рівні фізіологічних норм споживання. Еластичність по молочним продуктам майже на 40% менше ніж по м'ясним, що свідчить про першочергову необхідність забезпечення населення України м'ясом і м'ясопродуктами.

Дослідження регресійних функцій залежності середньомісячного споживання на одну особу яєць від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (табл. 3) показало, що дана залежність найкращим чином описується експоненційною функцією. Однак потрібно відмітити, що рівень тісноти зв'язку між цими показниками не такий високий як по м'ясним і молочним продуктам.

Аналіз регресійної функції показує, що існує достатньо тісний зв'язок між споживанням яєць і доходами населення, коефіцієнт еластичності показує, що зростання середньомісячної заробітної плати на 1% призводить до зростання споживання цих продуктів на 0,76%.

По яйцям попит по доходу відносно нееластичний, а значить зниження доходу не визиває значного зниження споживання цих продуктів, так як потреба в них у населення на сьогоднішній день задоволена і споживання яєць досягає в Україні фізіологічним нормам споживання даного виду продукту.

**Таблиця 3. Регресійні функції залежності середньомісячного споживання на одну особу яєць (Y) від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (X)**

Назва функції	Рівняння	Рівень апроксимації
Експоненційна функція	$y = 0,2002e^{0,4473x}$	$R^2 = 0,6403$
Логарифмічна функція	$y = 7937,6\ln(x) - 22023$	$R^2 = 0,4993$
Лінійна функція	$y = 429,92x - 6844,8$	$R^2 = 0,497$
Квадратична функція	$y = -43,515x^2 + 2040,2x - 21637$	$R^2 = 0,5047$
Ступенева функція	$y = 3E-08x^{8,254}$	$R^2 = 0,6425$

Джерело: розраховано за [4; 5]

Дослідження регресійних функцій залежності середньомісячного споживання на одну особу риби від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (табл. 4) показало, що дана залежність найкращим чином описується ступеневою функцією. Тіснота зв'язку між цими показниками помірна.

**Таблиця 4. Регресійні функції залежності середньомісячного споживання на одну особу риби (Y) від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (X)**

Назва функції	Рівняння	Рівень апроксимації
Експоненційна функція	$y = 10,832e^{2,68x}$	$R^2 = 0,5465$
Логарифмічна функція	$y = 3736,5\ln(x) - 587,73$	$R^2 = 0,3303$
Ступенева функція	$y = 95,777x^{4,5635}$	$R^2 = 0,5864$
Лінійна функція	$y = 2170,3x - 2332,2$	$R^2 = 0,3011$
Квадратична функція	$y = -6548,9x^2 + 24032x - 20231$	$R^2 = 0,4554$

Джерело: розраховано за [4; 5]

Аналіз регресійної функції показує, що існує достатньо тісний зв'язок між споживанням риби і доходами населення, коефіцієнт еластичності показує, що зростання середньомісячної заробітної плати на 1% призводить до зростання споживання цих продуктів на 0,99%.

По рибі попит по доходу відносно нееластичний, а значить зниження доходу не визиває значного зниження споживання цих продуктів, так як потреба в них у населення на сьогоднішній день відчутна.

Дослідження регресійних функцій залежності середньомісячного споживання на одну особу цукру від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (табл. 5) показало, що дана залежність найкращим чином описується квадратичною функцією. Слабкий зв'язок

між цими показниками є свідченням того, що потреба в цукрі майже задоволена і його споживання не значно залежить від доходів населення.

Аналіз регресійної функції показує, що існує достатньо тісний зв'язок між споживанням цукру і доходами населення, коефіцієнт еластичності показує, що зростання середньомісячної заробітної плати на 1% призводить до зниження споживання цього продукту на 0,17%. Спадає тенденція функції попиту по цукру при низькій еластичності попиту говорить про те, що це такий продукт, підвищений рівень споживання якого не збільшує корисності його споживання і тому подальше зростання доходів населення не буде визивати значного рівня підвищення його споживання.

**Таблиця 5. Регресійні функції залежності середньомісячного споживання на одну особу цукру (Y) від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (X)**

Назва функції	Рівняння	Рівень апроксимації
Лінійна функція	$y = -2595,8x + 9796,9$	$R^2 = 0,265$
Ступенева функція	$y = 4E+06x^{-6,972}$	$R^2 = 0,2043$
Експоненційна функція	$y = 835800e^{-2,069x}$	$R^2 = 0,2004$
Квадратична функція	$y = 9976,5x^2 - 69311x + 120964$	$R^2 = 0,3322$
Логарифмічна функція	$y = -8750\ln(x) + 11663$	$R^2 = 0,2703$

Джерело: розраховано за [4; 5]

Дослідження регресійних функцій залежності середньомісячного споживання на одну особу олії від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (табл. 6) показало, що дана залежність найкращим чином описується квадратичною функцією. Тіснота зв'язку між досліджуваними показниками невисока, що свідчить про те, що споживання олії не залежить сьогодні в Україні від рівня доходів населення. Крім того споживання населенням олії в Україні відповідає фізіологічним нормам і підвищення рівня доходів населення не сприятиме значному зростанню споживання даного продукту.

**Таблиця 6. Регресійні функції залежності середньомісячного споживання на одну особу олії (Y) від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (X)**

Назва функції	Рівняння	Рівень апроксимації
Лінійна функція	$y = -4403,2x + 9453,4$	$R^2 = 0,2385$
Квадратична функція	$y = -39623x^2 + 142984x - 127203$	$R^2 = 0,4106$
Ступенева функція	$y = 144397x^{-8,159}$	$R^2 = 0,283$
Експоненційна функція	$y = 4E+06e^{-4,47x}$	$R^2 = 0,2925$
Логарифмічна функція	$y = -7987\ln(x) + 6209$	$R^2 = 0,2278$

Джерело: розраховано за [4; 5]

Аналіз регресійної функції показує, що існує достатньо тісний зв'язок між споживанням олії і доходами населення, коефіцієнт еластичності показує, що зростання середньомісячної заробітної плати на 1% призводить до зниження споживання цього продукту на 0,05%. Низька еластичність олії є свідченням насичення ринку України цією продукцією.

Дослідження регресійних функцій залежності середньомісячного споживання на одну особу картоплі від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (табл. 7) показало, що дана залежність найкращим чином описується квадратичною функцією.

Аналіз регресійної функції показує, що існує достатньо тісний зв'язок між споживанням картоплі і доходами населення, коефіцієнт еластичності показує, що зростання середньомісячної заробітної плати на 1% призводить до зменшення споживання цього продукту на 1,26 %. Така помітна спадна і обернена тенденція по функції попиту на картоплю є свідченням того, що найбільший рівень її споживання припадає на ті часи, коли дохід був найменший. Це ознака попиту Гіффена, вона говорить про те, що із зростанням доходів населення змінюється якість споживання і навпаки [6].

**Таблиця 7. Регресійні функції залежності середньомісячного споживання на одну особу картоплі (Y) від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (X)**

Назва функції	Рівняння	Рівень апроксимації
Квадратична функція	$y = 241,08x^2 - 5143,7x + 27765$	$R^2 = 0,9377$
Лінійна функція	$y = -720,39x + 7812,8$	$R^2 = 0,8661$
Експоненційна функція	$y = 471759e^{-0,686x}$	$R^2 = 0,93$
Логарифмічна функція	$y = -6628\ln(x) + 15837$	$R^2 = 0,8878$
Ступенева функція	$y = 8E+08x^{-6,239}$	$R^2 = 0,9363$

Джерело: розраховано за [4; 5]

Дослідження регресійних функцій залежності середньомісячного споживання на одну особу овочів від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (табл. 8) показало, що дана залежність найкращим чином описується квадратичною функцією.

**Таблиця 8. Регресійні функції залежності середньомісячного споживання на одну особу овочів (Y) від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (X)**

Назва функції	Рівняння	Рівень апроксимації
Лінійна функція	$y = 1227,6x - 10315$	$R^2 = 0,5341$
Ступенева функція	$y = 5E-06x^{8,5008}$	$R^2 = 0,3381$
Експоненційна функція	$y = 0,173e^{0,9108x}$	$R^2 = 0,3499$
Квадратична функція	$y = 1477,7x^2 - 26895x + 123045$	$R^2 = 0,6849$
Логарифмічна функція	$y = 11507\ln(x) - 24541$	$R^2 = 0,5205$

Джерело [3]

Аналіз регресійної функції показує, що існує достатній зв'язок між споживанням овочів і доходами населення, коефіцієнт еластичності показує, що зростання середньомісячної заробітної плати на 1% призводить до зростання споживання цього продукту на 1,43 %.

По овочам попит по доходу відносно еластичний, а значить зниження доходу визиває значне зниження споживання цього продукту, так як потреба в ньому у населення на сьогоднішній день дуже відчутна. Крім того зростаюча тенденція функції попиту говорить про те, що потреба в овочах в Україні існує і вона залежить від рівня доходу.

Дослідження регресійних функцій залежності середньомісячного споживання на одну особу фруктів від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (табл. 9) показало, що дана залежність найкращим чином описується ступеневою функцією.

**Таблиця 9. Регресійні функції залежності середньомісячного споживання на одну особу фруктів (Y) від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (X)**

Назва функції	Рівняння	Рівень апроксимації
Лінійна функція	$y = 1479,6x - 3296,3$	$R^2 = 0,8263$
Ступенева функція	$y = 8,3781x^{4,2451}$	$R^2 = 0,9083$
Експоненційна функція	$y = 11,382e^{1,4271x}$	$R^2 = 0,9149$
Квадратична функція	$y = 1015,2x^2 - 4694,7x + 5770,8$	$R^2 = 0,8748$
Логарифмічна функція	$y = 4345,6\ln(x) - 3551,8$	$R^2 = 0,7997$

Джерело: розраховано за [4; 5]

Аналіз регресійної функції показує, що існує достатньо тісний зв'язок між споживанням фруктів і доходами населення, коефіцієнт еластичності показує, що зростання середньомісячної заробітної плати на 1% призводить до зростання споживання цього продукту на 1,2%.

По фруктам попит по доходу еластичний, а значить зниження доходу визиває значне зниження споживання цього продукту. Функція попиту зростаюча і подальше підвищення доходів населення сприятиме підвищенню рівня споживання цього продукту.

Дослідження регресійних функцій залежності середньомісячного споживання на одну особу хліба і хлібопродуктів від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (табл. 10) показало, що дана залежність найкращим чином описується квадратичною функцією.

**Таблиця 10. Регресійні функції залежності середньомісячного споживання на одну особу хліба і хлібопродуктів (Y) від середньомісячної заробітної плати найманих працівників (X)**

Назва функції	Рівняння	Рівень апроксимації
Лінійна функція	$y = -1471x + 15887$	$R^2 = 0,9099$
Ступенева функція	$y = 4E+16x^{-13,67}$	$R^2 = 0,9511$
Експоненційна функція	$y = 8E+08e^{-1,38x}$	$R^2 = 0,9531$
Квадратична функція	$y = 917,36x^2 - 19704x + 106168$	$R^2 = 0,9618$
Логарифмічна функція	$y = -14657\ln(x) + 34900$	$R^2 = 0,9181$

Джерело: розраховано за [4; 5]

Аналіз регресійної функції показує, що існує дуже тісний зв'язок між споживанням хліба і хлібопродуктів і доходами населення, коефіцієнт еластичності показує, що зростання середньомісячної заробітної плати на 1% призводить до зниження споживання цього продукту на 4,38%.

По хлібу і хлібопродуктам попит по доходу еластичний, але він має спадну тенденцію і показує, що зростання доходів населення не сприяє зростанню споживання хліба і хлібопродуктів. Крім того ринок хліба сьогодні в Україні насичений продукцією і сучасна

конкуренція в цій галузі відбувається в напрямку підвищення якості і пошуку нових споживчих властивостей продукції.

Хліб і картопля за своїми функціями попиту демонструють парадокс «Гіффена» - при підвищенні цін на товари життєвого значення люди з невисокими доходами збільшують на них попит, побоюючись ще більшого здороження[6].

Загальний аналіз функцій попиту в залежності від доходів населення подано в табл. 11.

**Таблиця 11. Аналіз функцій попиту в залежності від доходів населення по основним продуктам харчування**

Найменування продукту	Еластичність функції попиту	Рівень задоволення споживання продукту раціональним нормам споживання у 2012 р., %	Аналіз тенденції
М'ясо і м'ясопродукти (у перерахунку на м'ясо, включаючи сало і субпродукти у натурі)	2,33	68	Зв'язок прямий - зростання рівня доходу визиває зростання споживання продукту
Молоко і молочні продукти (у перерахунку на молоко)	1,72	57	Зв'язок прямий - зростання рівня доходу визиває зростання споживання продукту
Яйця, шт.	0,76	106	Зв'язок прямий - зростання рівня доходу визиває зростання споживання продукту
Риба і рибопродукти	0,99	68	Зв'язок прямий - зростання рівня доходу визиває зростання споживання продукту
Цукор	-0,17	100	Зв'язок обернений - зростання рівня доходу визиває зменшення споживання продукту
Олія та інші рослинні жири,	-0,05	100	Зв'язок обернений - зростання рівня доходу визиває зменшення споживання продукту
Картопля	-1,26	113	Зв'язок обернений - зростання рівня доходу визиває зменшення споживання продукту
Овочі та баштанні	1,43	101	Зв'язок прямий - зростання рівня доходу визиває зростання споживання продукту
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	1,2	59	Зв'язок прямий - зростання рівня доходу визиває зростання споживання продукту
Хлібні продукти (хліб, макаронні вироби у перерахунку на борошно, борошно, крупи, бобові)	-4,38	108	Зв'язок обернений - зростання рівня доходу визиває зменшення споживання продукту

Такі продукти як м'ясо і м'ясопродукти (у перерахунку на м'ясо, включаючи сало і субпродукти у натурі), молоко і молочні продукти (у перерахунку на молоко), овочі та баштанні та фрукти, ягоди, горіхи, виноград мають коефіцієнт еластичності вище одиниці, а по м'ясу і вище двох – це є свідченням того, що дані продукти є продуктами розкоші для середньостатистичного споживача в Україні.

Узагальнення одержаних результатів дослідження дає можливість стверджувати, що рівень і структура харчування населення в умовах депресивної економіки суттєвіше залежать від роздрібних цін на продукти харчування, ніж від зростання доходів і заробітної плати. Швидкі темпи збільшення заробітної плати спричиняють ще швидші темпи підвищення роздрібних цін і уповільнення зростання рівнів споживання продуктів. Для досягнення поступового збільшення обсягів споживання продуктів харчування низько забезпечених груп населення необхідні заходи щодо стабілізації цін на продовольчих ринках.

Еластичність ринкового попиту є різною для різних товарів (товарних груп) і залежить від певних характеристик товару в уявленні споживачів, які узагальнено визначають як фактори еластичності попиту[7; 8]:

1. чи є даний товар предметом першої необхідності чи предметом розкоші - на предмети першої необхідності попит є менш еластичним за ціною;
2. яка частка в бюджеті споживача припадає на даний продукт – за більшої частки в бюджеті споживача попит є більш еластичним;
3. чи є у даного товару товари-замінники – при наявності товарів-замінників попит є більш еластичним;
4. яка ступінь насиченості споживача даним товаром – на товари з низьким рівнем насиченості споживачького попиту останній є менш еластичним за ціною.

За нахилом лінії попиту можна лише робити порівняльні висновки про більшу чи меншу цінову еластичність попиту окремих товарів. Для більш точного (ніж нахил лінії попиту) вимірювання еластичності попиту застосовується кількісний показник еластичності попиту. Показник цінової еластичності попиту визначається як відсоткова зміна величини попиту при зміні доходу на один відсоток.

Проведений аналіз дозволив зробити наступні висновки щодо того, що потребує даний продукт (табл.12)

Продукти, які увійшли в сегмент 5 потребують першочергово розвитку в державі, так як по ним існує незадоволений попит, їх споживання не відповідає раціональним нормам, а серед населення існує потреба у цих продуктах. В другу чергу потрібно нарощувати виробництво продукту, що увійшов до сегменту 7 по тим самим причинам, відмінність цього сегменту в його незначному розмірі. Товари 6 і 8 групи є другорядними і питання щодо їх випуску повинно вирішуватись після ретельного дослідження ринку і вивчення споживчих запитів. Щодо продуктів групи 1, то можна продовжувати нарощування їх випуску, так як їх зростання покращує корисність і задоволення у населення, крім того ці продукти продовжують користуватись попитом. Випуск продуктів, що увійшли до 2 і 4 групи випускаються в достатній кількості, питання щодо подальшого нарощування їх випуску повинно бути пов'язано із можливостями їх експорту, або пошуку способів переробки для створення продуктів підвищеної споживчої якості.

**Таблиця 12. Матриця співвідношення еластичності попиту продукту і рівня задоволення його споживання раціональним нормам**

Рівень задоволення споживання продукту раціональним нормам	Еластичність попиту продукту			
	еластичні		нееластичні	
	пряма залежність	обернена залежність	пряма залежність	обернена залежність
Відповідає раціональним нормам	1. Овочі	2. Картопля, хліб	3. Яйця	4. Цукор, олія
Не відповідає раціональним нормам	5. М'ясо і м'ясні продукти, молоко і молочні продукти, фрукти	6.	7. Риба	8.

Функціонування ринку продовольчих товарів характеризується низкою проблем, з яких потрібно виділити [7]:

1) загальною незбалансованістю між попитом і пропозицією споживчих товарів, їхню структурну невідповідність. Врівноваження попиту і пропозиції на ринку відбувалося шляхом зростання цін на споживчі товари і скороченням їх споживання. Така рівновага складається при неузгоджених економічних інтересах і тому має нестійкий характер, що спричиняло постійні кризи на окремих сегментах продовольчого ринку;

2) формування кон'юнктури продовольчого ринку відбувається в умовах низького платоспроможного попиту та значної диференціації населення за рівнем доходів та споживання. Внаслідок цього на ринку розширився тіньовий сегмент фальсифікованих та контрафактних товарів низької якості. Регресивні зміни в структурі споживання, зумовлені низькими доходами населення, викликали структурні деформації роздрібного товарообігу та асортименту виробництва продовольчих товарів;

3) деформованість кінцевих каналів реалізації, що проявилось в значних обсягах продажу товарів через організовані та неформальні ринки. Відбувається поглиблення сировинної спрямованості продовольчого ринку, скорочення його місткості через вилучення сільського населення із процесу формування попиту на продовольчу продукцію через високий рівень самозабезпечення продуктами харчування;

4) наявність значних цінових диспропорцій за низького рівня якості та невідповідності стандартам;

5) нерозвиненість інфраструктури продовольчого ринку, розповсюдження тіньових схем постачання товарів в торговельну мережу. В основі цієї проблеми лежить відсутність механізмів взаємодії між торгівлею і виробництвом, між роздрібними торговельними і гуртовими підприємствами щодо вивчення попиту населення та формування товарної пропозиції на ринку.

**Висновок.** Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що розвиток ринку продовольчих товарів повинен здійснюватися за такими напрямками: забезпечення збалансування ринку, а саме випуск окремих видів харчової продукції в тих пропорціях, які



задовольняють оптимальне забезпечення населення у відповідності із раціональними нормами харчування і з урахуванням їх жиру-вуглеводно-білкового складу; розвиток і розширення ємності ринку споживчих товарів за рахунок підвищення рівня споживання, що базується на обґрунтованій ціновій політиці і рівнях доходу; захист та безпека ринку споживчих товарів в частині забезпечення харчової продукції відповідному рівню якості, який з часом повинен відповідати світовим стандартам; підвищення конкурентоздатності внутрішнього і зовнішнього ринку. Її реалізація дозволить підвищити рівень і якість життя населення, забезпечити доступність товарів, гарантуватиме продовольчу безпеку країни.

1. Семюелсон П. Макроекономіка / П. Семюелсон, В. Нордгауз; [пер. з англ.]. – К.: “Основи”, 1995.
2. Задоя А.О. Мікроекономіка : [навч. посіб.] / А. О. Задоя. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2002.
3. Рождественська Л. Г. Статистика ринку товарів і послуг : [навч. посіб.] / Л. Г. Рождественська. — К.: КНЕУ, 2005.
4. Статистичний щорічник України за 2012 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ДСС України, 2013.
5. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело ЛТД, 1994.
7. Саблук П. Т. Засади трансформаційних процесів в аграрній сфері / П. Т. Саблук // Інтелект XXI. – 2014. - № 4.
8. Кузьмінов С. В. Оцінка та використання цінової еластичності попиту для обґрунтування управлінських рішень / С. В. Кузьмінов, В. М. Орлова // Економічний аналіз. – 2013. – Том 14. – № 3.

УДК 658.14

Корж Н.В.,

к. е. н., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,  
Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного  
університету, м. Вінниця

### ФІНАНСОВИЙ КАПІТАЛ ЯК СТРУКТУРНА СКЛАДОВА КАПІТАЛУ

*Капітал являє собою одну із найбільш складно інтерпретованих категорій. У вітчизняній та зарубіжній літературі поняття капіталу представлено із різних точок зору: сутнісної, функціональної. В статті розглянуто підходи до визначення фінансового капіталу як структурної складової капіталу, згруповано існуючі підходи в чотири групи, визначено, що властивості фінансового капіталу співвідносяться із властивостями та характеристиками капіталу. Сутність фінансового капіталу нерозривно пов'язана із визначенням капіталу, оскільки першочергово капітал асоціювався лише з його фінансовою складовою. Така точка зору і досі зберігається у науковій літературі з фінансів та фінансового менеджменту. Проте фінансовий капітал володіє відмінними характеристиками. Фінансовий капітал пройшов довгий шлях, видозмінюючись відповідно до змін економічної ситуації країн. Його можна розглядати як систему, що об'єднує промислово-торговий та банківський капітал, як сукупність ресурсів організації або її активів, які приносять їх власнику дохід, як грошовий капітал або капітал у формі грошових коштів та як особливу форму капіталу.*

*Ключові слова:* капітал, фінансовий капітал, теорії капіталу, фінансова глобалізація, вільний грошовий капітал, самозростаюча вартість, форми капіталу.

### ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ КАК СТРУКТУРНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КАПИТАЛА

Корж Н.В.

*Капитал представляет собой одну из наиболее сложно интерпретированных категорий. В отечественной и зарубежной литературе понятие капитала представлено с разных точек зрения: сущностной, функциональной. В статье рассмотрены подходы к определению финансового капитала как структурной составляющей капитала, сгруппированы существующие подходы в четыре группы, определено, что свойства финансового капитала соотносятся со свойствами и характеристиками капитала. Сущность финансового капитала неразрывно связана с определением капитала, поскольку первоначально капитал ассоциировался только с его финансовой составляющей. Такая точка зрения до сих пор сохраняется в научной литературе по финансам и финансовому менеджменту. В то же время капитал имеет отличительные характеристики. Финансовый капитал прошел долгий путь, видоизменяясь в соответствии с изменениями экономической ситуации страны. Его можно рассматривать как систему, которая объединяет промышленно-торговый и*

*банковский капиталы, как совокупность ресурсов организации или ее активов, которые приносят их собственнику доход, как денежный капитал или капитал в виде денежных средств и как особенную форму капитала.*

*Ключевые слова:* капитал, финансовый капитал, теории капитала, финансовая глобализация, свободный денежный капитал, самовозрастающая стоимость, формы капитала.

## FINANCIAL CAPITAL AS A STRUCTURAL COMPONENT OF THE CAPITAL

Korz N.

*Capital is one of the most difficult interpreted categories. In domestic and foreign literature the concept of capital represented from different perspectives: essential, functional. The article describes the approaches to the definition of financial capital as a structural component of the capital, existing approaches are grouped into four groups, it is determined that the properties of financial capital are related to the properties and characteristics of the capital. Determination of financial capital is inextricably linked to the definition of capital, as the initial capital was associated only with its financial component. This point of view is still preserved in the literature on finance and financial management. At the same time the capital has the distinctive characteristics. Financial capital has come a long evolutionary path. It varies according to changes in economic conditions of countries. Financial capital can be seen as a system that combines industrial and commercial banking and capital as the totality of resources or assets that generate income to the owner, a cash capital or capital in the form of cash and as a special form of capital.*

*Keywords:* capital, financial capital, capital theory, financial globalization, free cash capital self-expanding value, forms of capital.

**Постановка проблеми.** Фінансовий капітал виступає одним із структурних елементів капіталу і відіграє значну роль у забезпеченні діяльності підприємств. Розуміння ролі фінансового капіталу в корпоративному управлінні дозволить визначити напрями підвищення ефективності діяльності корпорацій. Фінансовий капітал забезпечує діяльність підприємств та формує передумови нарощування обсягів виробництва. Розуміння природи фінансового капіталу та його властивостей забезпечує високу якість прийняття управлінських рішень при його формуванні та використанні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми сутності та ролі фінансового капіталу підприємств, ефективність його формування та використання досліджується вченими різних наукових шкіл. До відомих іноземних та вітчизняних учених, які здійснили вагомий внесок в дослідження даної проблеми можна віднести: Р. Антоні, В. Андрущенко, Л. Алексеєнко [8], С. Брю [10], В. Базилевича, Л. Бернстайна, Ю. Брігхема, Ю. Бажала, О. Барановського, О. Білоусової, І. Бланка [2], Ю. Воробйова [7], Р. Гільфердінга [6], М. Дем'яненко, К. Макконнелла [10], Р. Оуена, А. Поддєрьогіна, С. Росса, П. Саблука, О. Терещенко, К. Уолша, В. Федосова, Л. Федулової, Дж. Р. Хікса, Н. Чухрай, Дж. Шима, С. Шумської та ін.

**Мета статті.** На основі даних аналізу показати взаємозв'язок між категоріями капітал та фінансовий капітал, визначивши загальні риси та відмінності.

**Основні результати дослідження.** Вихідною економічною категорією для дослідження відносин фінансового капіталу виступає більш проста і загальна категорія – капітал. Властивості, які характеризують стан сучасного капіталу, повною мірою мають відношення і до фінансового капіталу. Капітал виступає як особливий обмежений господарський ресурс, здатний до накопичення, поповнюваний і ліквідний, а також приносить дохід і схильний до постійної конвертації, зміни своїх форм.

На думку науковців капітал являє собою одну із найбільш складно інтерпретованих категорій. У вітчизняній та зарубіжній літературі поняття капіталу представлено із різних точок зору за сутністю та функціональною роллю, адекватно умовам, які склались у економічній формації [1].

Категорія фінансовий капітал пройшла довгий еволюційний шлях. Визначення фінансового капіталу нерозривно пов'язане із визначенням капіталу, оскільки першочергово капітал асоціювався лише з його фінансовою складовою. Така точка зору і досі зберігається в літературі з фінансів та фінансового менеджменту. Так, І.О. Бланк [2] дає визначення капіталу як загальної вартості засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів.

І хоча еволюція розвитку категорії капітал має довгу історію, сутність капіталу класики економічної теорії пов'язували із одержанням доходу. А.Сміт розглядав капітал як частину майна, яка спрямована для одержання доходу. За визначенням А.Сміта [3] запаси поділяються на дві частини. Та їх частина, від якої очікують отримати дохід, називається капіталом.

Капітал може вживатись двома різними способами, щоб створювати дохід або прибуток своєму власникові.

По-перше, він може бути вжитий на виробництво, переробку або купівлю товарів з метою перепродажу їх з прибутком. Капітал, що застосовується таким чином, не приносить доходу або прибутку своєму власникові, поки він залишається в його володінні або зберігає свою колишню форму.

По-друге, капітал може бути вжитий на покращення землі, на покупку корисних машин та інструментів або інших подібних предметів, які приносять дохід або прибуток без переходу від одного власника до іншого або без подальшого обігу. Такі капітали можна тому з повним правом назвати основними капіталами [3].

Капітал як самозростаючу вартість охарактеризував Дж. Кейнс. Він зазначав, що про капітал набагато краще говорити, що він приносить впродовж свого життя дохід вищий своєї первісної цінності, ніж називати його продуктивним. Єдина причина, чому той чи інший вид капіталу дає можливість отримувати протягом терміну його служби дохід, що перевищує за своєю загальною величиною його первісну ціну пропозиції, полягає у тому, що він є рідкістю. Рідкішим же він залишається внаслідок конкуренції з боку відсотка на гроші. Якщо капітал стає менш рідкісним, зазначена вигода зменшиться, хоча капітал і не стане менш продуктивним, принаймні в технічному сенсі [4].

Альфред Маршалл [5] розглядав капітал з позицій особистого та суспільного капіталу. Він зазначав, що майже кожне відоме в історії використання терміну «капітал» більше або менше близько відповідало паралельному використанню терміну «дохід»; майже у кожному

випадку використання терміну «капітал» останній розглядався як частина майна людини, із якої вона сподівалась отримати дохід.

Набагато більшого значення набуває вживання терміну «капітал» в якості загальної категорії, тобто з суспільної точки зору, для дослідження того, як кожен із трьох факторів виробництва – земля (або природні фактори), праця і капітал – сприяє створенню національного доходу (або національного дивіденду, як ми його пізніше будемо називати) і як цей дохід розподіляється між зазначеними трьома факторами. А це дає додаткову підставу для того, щоб встановити співвідношення між термінами «капітал» і «дохід» з суспільної точки зору, як ми вже зробили це з точки зору індивідуальної [5].

С. Маршалл, розвиваючи теорію А.Сміта, ввів додатково два положення щодо сутності капіталу та його призначення для торгово-промислових цілей і одержання доходу [5]:

- 1) капітал включає все, що призначене для торгово-промислових цілей;
- 2) капітал при використанні створює дохід у грошовій формі.

Дж. М. Кейнс [4] вивчав капітал як збалансовану сукупність грошових потоків. При цьому він значну увагу приділив визначенню особливостей формування та використання реального, оборотного та ліквідного капіталів. В своїй роботі Дж. Кейнс «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей» довів різницю у одержанні доходу оборотним та основним капіталами. Він писав, що істотна різниця між сировиною і основним капіталом полягає не в тому, що при аналізі першого слід вживати поняття витрат використання і додаткових витрат, а при аналізі другого ці поняття виявляються непридатними; в дійсності відмінність між ними полягає у тому, що дохід на ліквідні форми капіталу носить одноразовий характер, тоді як дохід на основний капітал, який складається з предметів тривалого користування і лише поступово зношується, включає витрати використання, нараховані протягом декількох наступних один за одним періодів, і прибутки, отримані протягом цих періодів.

Не дивлячись на те, що поняття капітал завжди включало в себе фінансову складову, власне поняття «фінансовий капітал» вперше запропонував використовувати німецький вчений Р. Гільфердінг [6]. При дослідженні природи капіталу провідних країн світу автор дійшов висновку щодо збільшення залежності виробництва від банківського капіталу як результату проникнення капіталу великих банків у промисловість. Завдяки цьому відбулося злиття капіталів та утворення нового капіталу, який Р. Гільфердінг назвав фінансовим.

У радянській науковій літературі поняття «фінансовий капітал» часто пов'язувалось із існуванням та розвитком монополій, розвитком фінансової олігархії, капіталістичним способом господарювання. З часом, із розвитком ринкових відносин та початком створення акціонерних товариств, фінансовий капітал стали розглядати як основу створення та фінансового забезпечення акціонерних компаній, фінансового забезпечення сучасних інтеграційних об'єднань: фінансово-промислових холдингів та фінансово-промислових груп.

Сучасна економічна наука розглядає поняття фінансовий капітал з багатьох сторін, що обумовлено різними теоретичними моделями його побудови, інтеграційними процесами і глобалізацією економіки [7].

Таким чином, у сучасній та класичній літературі присутні численні теоретичні розробки, в яких представлені дослідження теоретичних та практичних засад обґрунтування джерел формування та ефективного використання фінансового капіталу, проте і досі не існує єдиного підходу до визначення та характеристик фінансового капіталу (табл.).

Таблиця. Підходи до визначення поняття «фінансовий капітал»

Автори	Визначення
Алексеев Л.М.	Фінансовий капітал – складна система взаємозв'язків потужних кредитно-фінансових установ та нефінансових корпорацій.
Білоченко А.М.	Фінансовий капітал – це ринкова вартість усіх ресурсів, які залучаються суб'єктами господарювання з різних джерел (зокрема, за рахунок власних коштів, з ринку цінних паперів та страхового ринку, засновницьких внесків, від банківської системи, бюджетів усіх рівнів тощо), що виражається у грошовій формі.
Акулов В.Б., Акулова О.В.	Фінансовий капітал – капітал, що виникає на основі об'єднання, переплетіння, зрощення монополістичного, промислового та банківського капіталу
Дісяк О.П.	Фінансовий капітал підприємства за своєю економічною суттю відбиває процес створення, розподілу, використання і відтворення фінансових ресурсів як у масштабах окремого підприємства, так і всієї економічної системи держави. Фінансовий капітал є економічною базою функціонування не тільки окремо взятого суб'єкта господарювання, а й об'єктивною умовою розвитку держави і суспільства.
Макконнелл К., Брю С.	Фінансовий капітал – це грошовий капітал.
Борисов Є.Ф.	Фінансовий капітал – виникає у процесі переплетення економічних зв'язків і всі конкретні форми господарської діяльності (промислової, торговельної, банківської) об'єднуються в єдину цілісність
Клімова Н.В.	Фінансовий капітал – це частина загального капіталу, який розглядається в рамках фінансово-грошового обороту з регулюванням його циклічності і як джерело фінансування діяльності господарюючого суб'єкта. Разом із тим фінансовий капітал – це акумуляція виробничого (позаоборотного та оборотного), власного та позикового капіталу.
Додонова І.В.	Фінансовий капітал – вільний грошовий капітал, який за посередництвом фінансового ринку інвестований в різноманітні фінансові інструменти з метою отримання доходу.
Воробйов Ю.М.	Фінансовий капітал – вартість всієї сукупності економічних ресурсів, залучених із різних джерел у грошовій і негрошовій формах, що призначені для фінансового забезпечення господарської діяльності акціонерних компаній

Джерело: узагальнено автором на основі [1, 7, 8, 9, 10, 11].

Логіка дослідження фінансового капіталу як самостійної економічної категорії має бути побудована на вивченні його сутнісних характеристик, властивостей та функцій, які він виконує. Основною відмінністю фінансового капіталу є те, що він виступає формою капіталу, яка виникла в результаті зрощування промислового (реального) та банківського капіталу.

Розкриття змісту фінансового капіталу вимагає ідентифікації зв'язків між його структуроутворюючими елементами і характеристики внутрішніх протиріч, які йому притаманні.

Така кількість визначень, які даються економістами поняттю фінансового капіталу, може бути пояснена тим, що у його визначення автори намагаються включити всі притаманні фінансовому капіталу властивості, які, на думку авторів, найкраще характеризують його природу.

Оскільки фінансовий капітал – це категорія, якій притаманна рухливість, спровокована залежністю від дії багатьох чинників зовнішнього середовища, кожний етап розвитку економічних відносин визначає необхідні зміни властивостей та сутнісних характеристик фінансового капіталу, оскільки відбуваються нові процеси у розвитку економіки, формуються нові організаційні форми ведення бізнесу, відбувається прискорення обігу фінансового капіталу.

Так, деякі автори зазначають, що сучасний етап розвитку фінансового ринку, фінансова глобалізація, розвиток форм капіталу, ускладнення способів і форм злиття банківського капіталу з промисловим зумовлює необхідність коригування визначення фінансового капіталу.

Проведений аналіз публікацій дозволив згрупувати підходи до визначення фінансового капіталу наступним чином.

По-перше, як систему взаємозв'язків між кредитно-фінансовими установами та нефінансовими організаціями.

По-друге, як сукупність ресурсів організації або її активів, які приносять їх власнику дохід.

По-третє, як грошовий капітал або капітал у формі грошових коштів.

По-четверте, як особлива форма капіталу [1, 7, 9, 10].

**Висновки.** Таким чином, фінансовий капітал можна розглядати як систему, що об'єднує промислово-торговий та банківський капітал, як сукупність ресурсів організації або її активів, які приносять їх власнику дохід, як грошовий капітал або капітал у формі грошових коштів та як особливу форму капіталу.

Подальше вивчення фінансового капіталу дозволить визначити можливість ефективного управління ним як складовою капіталу корпорації з метою забезпечення підвищення ефективності використання всіх ресурсів, залучених для здійснення господарської діяльності.

1. Климова Н.В. *Финансовый капитал: сущность и методы оценки* / Н.В. Климова // *Финансовый анализ*. – 2010. – №2.

2. Бланк И.А. *Управление формированием капитала* / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2008.

3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1962.
4. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993.
6. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма / Р. Гильфердинг ; [пер. с нем.]. – М.: Государственное издательство, 1922.
7. Воробйов Ю. М. Фінансовий капітал акціонерних компаній / Ю. М. Воробйов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 1.
8. Алексеев Л.М. Ринок фінансового капіталу: становлення, перспективи розвитку : [монографія] / Л.М.Алексеев. – К.: Максимум; Тернопіль: Економічна думка, 2004.
9. Білоченко А. М. Фінансовий капітал в Україні: особливості формування та перспективи розвитку / А.М. Білоченко // Фінанси України. – 2008. – № 3.
10. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и практика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; [пер. с англ.]. – К.: Хагар-Демос, 1993.
11. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: [учебн.] / Е.Ф. Борисов. – М. : Юристъ, 2000.



УДК 330.341.1

Петухова О. М.,

д. е. н., доцент, зав. кафедри фандрейзингу та логістики,  
Національний університет харчових технологій, м. Київ

### ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Обґрунтовано важливість формування інформаційного середовища прийняття інноваційних рішень Розглянуто сутність та значення інформаційного забезпечення інноваційної діяльності. Визначено проблеми інформаційного забезпечення інноваційної діяльності в сучасних умовах. Досліджено джерела інформаційного забезпечення прийняття рішень в інноваційній сфері. Розглянуто форми державних статистичних спостережень інноваційної діяльності. Визначено найбільш важливі вимоги до інформаційного забезпечення рішень в інноваційній сфері. Запропоновано напрями удосконалення інформаційного забезпечення інноваційної діяльності.*

*Ключові слова:* інформація, інформаційне забезпечення, інновації, інноваційні діяльність, джерело інформації, статистичні дані.

### ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Петухова О. М.

*Обоснована важность формирования информационной среды принятия инновационных решений. Рассмотрены сущность и значение информационного обеспечения инновационной деятельности. Определены проблемы информационного обеспечения инновационной деятельности в современных условиях. Исследованы источники информационного обеспечения принятия решений в инновационной сфере. Рассмотрены формы государственных статистических наблюдений инновационной деятельности. Определены наиболее важные требования к информационному обеспечению решений в инновационной сфере. Предложены направления совершенствования информационного обеспечения инновационной деятельности.*

*Ключевые слова:* информация, информационное обеспечение, инновации, инновационные деятельность, источник информации, статистические данные.

### INFORMATION SUPPORT OF INNOVATION

Pietukhova O.

*The importance of the information environment adoption of innovative solutions formation is substantiated. The essence and importance of information support innovation are considered. The problems of information support innovation in the modern world are detected. Sources of information support of decision making in the field of innovation is investigated. The forms of state statistical observations innovation is consider. The most important requirements for information support innovative solutions in the field are detected. Directions improvement of information support innovation is proposed. In terms of transformational changes of the national economy one of the key factors of successful implementation of reforms, improve the efficiency*

*of domestic enterprises, development of competitive relations is to promote innovation. However, the lack of available intelligence in innovation, according to many scholars, impedes the development of innovative activity in Ukraine.*

**Keywords:** *information, information technology, innovation, innovation, source of information, statistics.*

**Постановка проблеми.** В умовах трансформаційних перетворень вітчизняної економіки одним із головних факторів успішної реалізації реформ, підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств, розвитку конкурентних відносин є активізація інноваційної діяльності. Водночас відсутність доступної аналітики у сфері інновацій, на думку багатьох науковців, стримує розвиток інноваційної активності в Україні. Для системного всебічного дослідження інноваційної діяльності необхідно проаналізувати всі її аспекти. У зв'язку з цим важливого значення набуває удосконалення теоретико-методичного та інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень в інноваційній сфері.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Велике коло питань, пов'язаних із інформаційним забезпеченням інноваційної діяльності, розглянуто в працях таких науковців, як Антонюк Л. Л., Волков О. І., Казмірчук С. В., Кардаш В. Я., Ілляшенко С. М., Павленко І. А., Ю. В. Пасмор, Симоненко Т. В., Тимошук П. В., Харів П. С., Чайковська К. В. Проте недосконалість інформаційного забезпечення системи управління інноваціями свідчить, що деякі проблеми інформаційного забезпечення інноваційної сфери залишаються об'єктами дискусій і потребують подальших досліджень.

**Мета статті.** Дослідження на основі статистичного спостереження сутності інформаційного забезпечення інноваційної діяльності.

**Основні результати дослідження.** Сучасна економіка характеризується підвищеною динамічністю та нестабільністю. Підприємствам, аби вижити та добре розвиватися, необхідно постійно адаптуватися до цих змін. Одним із таких засобів адаптації, який допоможе підприємству привести у відповідність його внутрішні можливості з зовнішніми постійними змінами, є інновації [1].

Досвід економічного розвитку країн-лідерів підтверджує, що еволюційний процес в економіці здійснюється саме через інновації, які подібно потягу, тягнуть за собою модернізацію і структурну перебудову всієї економіки. В умовах ринкової економіки інновації мають швидко впроваджуватись у виробництво й задовольняти споживачів різноманітною високоякісною продукцією та послугами. Тобто тільки така умова передбачає реальний рівень інноваційності держави та її суб'єктів [2].

Реалізація економічних реформ та активізація інноваційної діяльності може бути більш ефективно досягнута шляхом формування інформаційного середовища прийняття інноваційних рішень.

Представники наукової та інформаційної сфер відзначають, що в умовах глобалізації суспільної діяльності, пріоритетного розвитку інновацій спостерігається експонентне зростання інфоресурсів, перетворення їх на одну з головних соціальних цінностей [3]. Водночас, полегшення доступу до інформаційних потоків у сучасних умовах супроводжується низкою проблем. Зокрема, безпосередні користувачі інформації скаржаться на слабку або неякісну структурованість потрібної інформації; зростання інформаційного

шуму, спаму та несуттєвої інформації; багаторазове дублювання окремих даних на фоні відсутності важливої інформації.

Разом із тим своєчасний доступ до потрібної інформації інноваційній сфері здатний прискорити процеси координації інноваційної діяльності, дифузії інновацій, активізувати обмін науковими знаннями, посилення процесів диференціації і спеціалізації.

Сукупність процесів, засобів та методів, пов'язаних зі збором та обробкою інформації з метою забезпеченням процесу прийняття рішень, можна розглядати як інформаційне забезпечення.

Інформаційне забезпечення – це сукупність заходів і методів системного, планомірного збору, аналізу та передачі інформації, яка використовується в процесі прийняття управлінських рішень [4].

На думку Ю. В. Пасмора [3], інформаційне забезпечення інновацій може розглядатися як сукупність законних, своєчасних, ефективних, цілеспрямованих і захищених процесів збирання, сприйняття, зберігання, переробки, передання, надання, отримання і використання релевантної інформації для розв'язання завдань правового регулювання інноваційної діяльності [3].

Інформаційне забезпечення є основою послідовного ланцюга етапів підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень. Воно охоплює надходження, систему руху й перетворення інформації, тобто безперервного процесу збирання, опрацювання, зберігання й пошуку інформації, а також передачі її на різні рівні управління. Базою інформаційного забезпечення є інформаційні ресурси, тобто впорядкована сукупність інформації в будь-якій формі та вигляді, яка забезпечує систему управління відповідною кількістю даних, відомостей, знань для прийняття управлінських рішень.

Можливість комплексної оцінки та аналізу інноваційної діяльності базується на сукупності різних джерел збору інформації щодо інновацій та процедур їх обробки. Зауважимо, що сьогодні існують доволі широкі можливості отримання інформації в інноваційній сфері. Це і внутрішня звітність підприємств, і матеріали конференцій, наукових симпозіумів, монографічні джерела та статті в періодичних наукових виданнях, інформаційні листки, комп'ютерні журнали, депоновані рукописи тощо. Аналіз статистичних даних щодо впровадження нововведень та вплив інноваційної діяльності на кінцеві результати роботи підприємств можна здійснювати на основі основних статистичних даних, що наводяться у відповідних статистичних збірниках та характеризують стан інноваційної діяльності. Саме в публікаціях органів державної статистики можна знайти професійну інформацію стосовно узагальнених показників про інноваційну діяльність. Зокрема, у розрізі сукупності підприємств, це:

- частка підприємств, що займалися інноваціями,
- частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової,
- частка підприємств, що впроваджували інновації;
- кількість впроваджених нових технологічних процесів;
- кількість впроваджених маловідходних та ресурсощадних процесів;
- кількість найменувань освоєних інноваційних видів продукції;
- кількість найменувань освоєних нових видів техніки;

– загальна сума витрат на інновації, у тому числі за джерелами фінансування (за рахунок власних коштів; державного бюджету; коштів іноземних інвесторів, інших джерел) та напрямками: ( дослідження і розробки (в тому числі внутрішні і зовнішні); придбання нових технологій; підготовка виробництва для впровадження інновацій);

– придбання машин та обладнання, пов'язаних з упровадженням інновацій;

– інші витрати.

Більш детальний перелік видів, витрат і результатів інноваційної діяльності підприємств органи державної статистики щорічно публікують у тематичних збірниках про інноваційну та науково-технічну діяльність підприємств в Україні та її регіонах.

Як правило, статистична оцінка інноваційної діяльності підприємств в Україні готується на підставі державних статистичних спостережень за формами № 1-інновація «Обстеження технологічних інновацій промислового підприємства» (річна), 2-пром (інновація) «Звіт про інноваційну активність підприємства», 4-нт «Звіт про набуття прав інтелектуальної власності та використання об'єктів права інтелектуальної власності» (річна), № 7-нт (ліцензії), «Звіт про укладання договорів стосовно розпорядження майновими правами інтелектуальної власності» (річна), № 1-технологія «Обстеження потенціалу виробництва високотехнологічної промислової продукції, № 1-НН «Обстеження інноваційної діяльності підприємства за період 2010 - 2011 (X±2) рр.» та деяких інших форм, що не мають прямого зв'язку з інноваціями, але містять деякі показники, пов'язані з різними аспектами наукової, технологічної та інноваційної діяльності.

Зазначений перелік форм статистичних спостережень свідчить про достатньо широкий спектр інформаційної бази даних для прийняття рішень при управлінні інноваційним розвитком на різних рівнях. Ще одним важливим джерелом формування такої бази даних є також інформаційні ресурси Державної служби інтелектуальної власності України.

Розроблені Державною службою статистики форми звітності дозволяють отримати уявлення про її загальний стан інноваційних процесів. Однак такий аналіз охоплює лише найбільш загальні сторони інноваційної діяльності. Водночас сучасні умови розвитку інноваційної сфери обумовлюють необхідність розвитку відповідних статистичних інструментів для оцінки рівнів науково-технічної та інноваційної діяльності.

Загалом інформація, необхідна для інноваційної діяльності підприємства, може надходити з різних джерел. Яки правило, розрізняють внутрішні та зовнішні джерела. Так, Ілляшенко С. М. визначає такі джерела інформації, необхідної для успішного ведення інноваційної діяльності:

1. Внутрішня звітність.

2. Інформація про події, які відбуваються в зовнішньому середовищі.

3. Спеціально організовані маркетингові, соціологічні та інші дослідження ринкового середовища.

4. Експерти, якими можуть бути як фахівці і керівники суб'єктів господарювання, так і запрошені особи, а також споживачі [5].

Багато хто з інноваційних менеджерів на підприємствах відзначають в якості вагомого джерела інформації про інновації участь у виставках, спеціалізованих ярмарках, зв'язки із зарубіжними фірмами та контакти з іноземними фахівцями, стажування на великих фірмах, закордонні відрядження. Водночас далеко не всім підприємствам доступні такі можливості.

У сучасних умовах перенасичення інформацією та накопичення величезного об'єму даних, керівництву інноваційного підприємства необхідно ретельно відбирати джерела інформаційного забезпечення та пильно відстежувати інформацію, що потрапляє з цих джерел, щоб запобігти використанню неякісної, застарілої чи непотрібної інформації [6].

З метою прийняття обґрунтованих рішень в інвестиційній сфері необхідно визначитись з формалізацією всіх індикаторів інноваційної активності та визначенням параметрів, якими характеризується інноваційна інформація. На основі досліджень поглядів науковців серед найбільш важливих вимог до інформаційного забезпечення рішень в інноваційній сфері можна виділити: доступність форми та змісту (зрозумілість, коректність); достатність (повнота), законність, актуальність, достовірність (правдивість), своєчасність, суттєвість (цінність), зрозумілість (простота), співставність (можливість порівняння), ефективність.

Головними напрямками удосконалення інформаційного забезпечення інноваційної діяльності є диверсифікація джерел інформації; систематизація, структурування та прискорення обробки різного роду звітних даних, що забезпечить можливість оперативного прийняття рішень і підвищить обґрунтованість необхідних управлінських рішень в інноваційній сфері.

**Висновки.** Розвиток інноваційної діяльності неможливий без належного інформаційного забезпечення. Передумовою прийняття управлінських і стратегічних рішень в інноваційній сфері є пошук, збір, накопичення і зберігання інформаційних даних щодо рівня інноваційного розвитку; первинне узагальнення отриманої інформації; аналіз й перетворення інформаційних даних; завершальне узагальнення результатів аналізу; формулювання висновків, рекомендацій, здійснення планування, прогнозування, контроль.

1. Волков О. І. *Інноваційний розвиток промисловості України: [навч. посіб.]* / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан ; під ред. О. І. Волкова, М. П. Денисенко. – К.: КНТ, 2006.

2. Антонюк Л. Л. *Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації* : [монографія] / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003.

3. Пасмор Ю. В. *Проблеми інформаційного забезпечення інновацій: соціально-комунікаційний аспект [Електронний ресурс]* / Ю. В. Пасмор. – Режим доступу : <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2012/.pdf>

4. Варченко О. М. *Інформаційне забезпечення агромаркетингу в бурякоцукровій галузі* / О.М. Варченко // *Вісник аграрної науки*. – 2001. – № 6.

5. Ілляшенко С. М. *Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи* : [навч. посібн.] / С. М. Ілляшенко. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2003.

6. Заєць О. О. *Джерела інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства* / О.О. Заєць // *Управління розвитком*. – 2014. – № 2 (165).

7. *Інновації в Україні: Європейський досвід і рекомендації для України*. – Том 3. – *Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів*. – К. : Фенікс, 2011.

УДК 336. 773

Конаривська О.Б.,  
здобувач, кафедра фінансів,  
Університет банківської справи  
Національного банку України, м. Київ

### МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

*Наведені результати дослідження кон'юнктурних змін в сегментах ринку небанківських фінансових послуг. Проведено групування форм зміни кон'юнктури ринку небанківських фінансових послуг за основними ознаками, що дозволило визначити види, структуру і об'єкт кон'юнктурних досліджень. Пропонується методика дослідження кон'юнктури ринку небанківських фінансових послуг. На основі аналізу діяльності фінансових посередників запропоновано напрями покращення діяльності фінансових посередників на ринку небанківських фінансових послуг. Визначено чинники, що впливають на структуру ринку небанківських фінансових послуг і виявлено, що для кон'юнктури вітчизняного ринку небанківських фінансових послуг характерним є підвищений ризик та погіршення умов його функціонування. Обґрунтовано необхідність розроблення системи показників, які характеризують його стан за аналізований період.*

*Ключові слова:* ринок, фінансова діяльність, небанківські фінансові послуги, кон'юнктура ринку, фактори.

### МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Конаривская О.Б.

*Приведенные результаты исследования конъюнктурных изменений в сегментах рынка небанковских финансовых услуг. Проведена группировка форм изменения рынка небанковских финансовых услуг по основным признакам, что позволило определить виды, структуру и объект конъюнктурных исследований. Предлагается методика исследования рынка небанковских финансовых услуг. На основе анализа деятельности финансовых посредников предложены направления улучшения деятельности финансовых посредников на рынке небанковских финансовых услуг. Определены факторы, влияющие на структуризацию рынка небанковских финансовых услуг, и выявлено, что для конъюнктуры отечественного рынка небанковских финансовых услуг есть характерным повышенный риск и ухудшение условий его функционирования. Обоснована необходимость разработки системы показателей, характеризующих его состояние за анализируемый период.*

*Ключевые слова:* рынок, финансовая деятельность, небанковские финансовые услуги, конъюнктура рынка, факторы.

## RESEARCH METHODOLOGY MARKET CONDITIONS NON-BANKING FINANCIAL SERVICES

Konariivska O.

*The results of the investigation environmental changes in the market segments of non-banking financial services. The forms' classification of changing market conditions of non-banking financial services for the main indications is made. It is allowed us to define forms, structure and object of research conditions. The method for the study of market conditions nonbank financial services. It presents statistics about development of each segment of the Ukraine non-banking financial services market. Analysis of financial intermediaries and suggested areas for improvement of financial intermediaries of non-banking financial services market Ukraine. Identified aspects of the financial market, when it is functioning in a changing environment. Factors influencing the structuring of non-banking financial services market. Revealed that the market for non-bank financial services is an increased risk characteristic and the deterioration of its operation. The necessity of developing a system of indicators characterizing his condition for the period.*

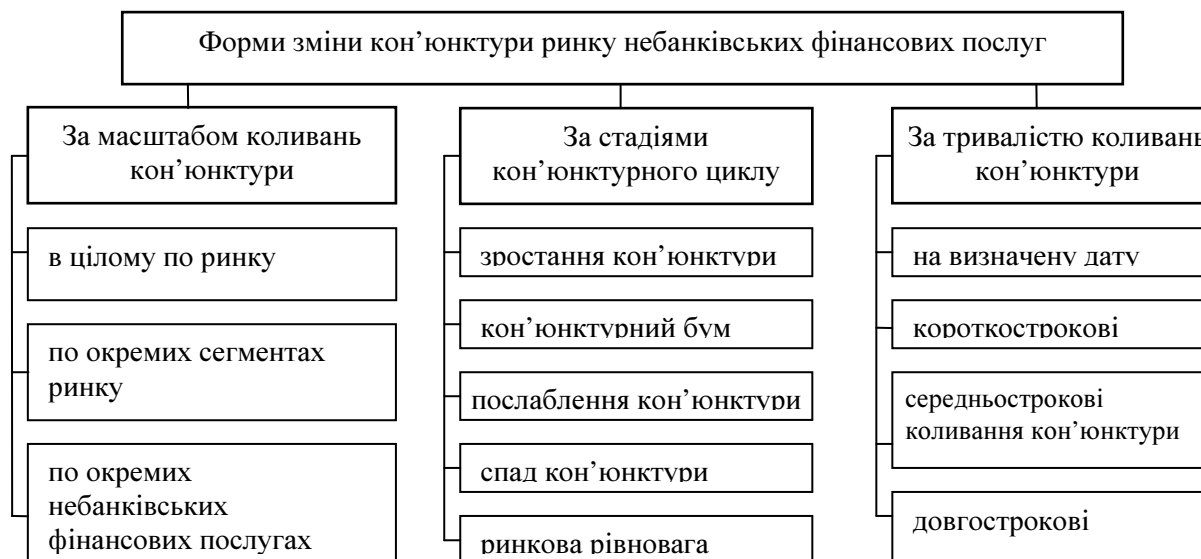
*Keywords: market, financial activities, non-banking financial services, market conditions, factors.*

**Постановка проблеми.** Фінансова діяльність небанківських фінансових установ нерозривно пов'язана зі ступенем розвитку національної економіки і функціонуванням ринку небанківських фінансових послуг, поступовим розвитком кожного сегменту і станом загальної кон'юнктури. Співвідношення обсягу попиту, пропозиції і рівня цін на небанківські фінансові послуги постійно змінюються на ринку небанківських фінансових послуг як в цілому, так і по всіх його сегментах. При цьому постійно виникають різноманітні види фінансових ризиків, які формуються під впливом великої кількості макроекономічних та внутрішньоринкових факторів. Тому для небанківських фінансових установ важливо володіти інформацією щодо оцінки поточного стану ринку щоб мати можливість прогнозувати можливі зміни і розробляти відповідну стратегію розвитку даного ринку як складової національної економіки. Отже, необхідність виявлення впливу окремих факторів на кон'юнктуру ринку небанківських фінансових послуг, тенденцій формування та особливостей співвідношення попиту та пропозиції на вказаному ринку обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями вивчення стану та кон'юнктури фінансового ринку, перспективами його розвитку займалось багато українських та зарубіжних вчених, зокрема таких як: Абакуменко О. В. [1], Бланк І. А. [2], Каракулова І. С. [3], Кошій О.В. [4], Левченко В. П. [6], Нікітін С.П. [7]. Однак на сьогодні потребує подальшого вивчення методика дослідження кон'юнктури ринку небанківських фінансових послуг.

**Мета статті.** Дослідження спрямоване на виявлення кон'юнктурних змін в сегментах ринку небанківських фінансових послуг і визначення показників, які характеризують його стан за аналізований період.

**Основні результати дослідження.** Динаміка кон'юнктури ринку небанківських фінансових послуг характеризується постійними змінами у його сегментах, що носять різноплановий характер, приймають різноманітні форми і класифікуються за певними ознаками (рис. 1).



**Рис. 1. Групування форм зміни кон'юнктури ринку небанківських фінансових послуг за основними ознаками**

*Джерело: сформовано та доповнено на підставі джерел [2, 5, 7]*

Характеризуючи форми зміни кон'юнктури ринку небанківських фінансових послуг за масштабами коливань доцільно зауважити, що коливання кон'юнктури ринку небанківських фінансових послуг в цілому характеризуються масштабністю, спричиненою змінами макроекономічних факторів та форм державного регулювання цього ринку, що відбуваються одночасно і односпрямовані на всіх сегментах вказаного ринку. Коливання кон'юнктури в окремих сегментах небанківських фінансових послуг можуть бути спричинені дією окремих макро- і мікроекономічних чинників. Коливання кон'юнктури по окремих небанківських фінансових послугах визначаються дією мікроекономічних чинників і зміною фінансового стану продавців небанківських фінансових послуг (страхових компаній, кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів тощо).

За стадіями кон'юнктурного циклу коливання охоплюють всі рівні ринку небанківських фінансових послуг і носять тривалий характер. Для даного ринку характерні п'ять стадій кон'юнктурного циклу: зростання кон'юнктури характеризується перевищенням попиту над пропозицією, притаманним для неї є зростання цін на небанківські фінансові послуги і збільшення кількості укладених договорів; кон'юнктурний бум характеризується стійкістю високих цін і високою активністю споживачів небанківських фінансових послуг; послаблення кон'юнктури, коли пропозиція перевищує попит і характеризується зниженням ринкових цін, скороченням кількості договорів, характеризується перевагою пропозиції небанківської фінансової послуги над її попитом до позиції їх урівноваження (число небанківських фінансових операцій та ринкові ціни досягають свого мінімального значення, понижуються прибутки підприємств); спад кон'юнктури характеризується низькими цінами і



пасивністю суб'єктів ринку; ринкова рівновага характеризується короткочасністю на ринку небанківських фінансових послуг, де настає рівновага попиту і пропозиції.

Враховуючи тривалість коливань кон'юнктури, слід наголосити, що коливання кон'юнктури на визначену дату - це період від кількох годин до декількох днів. Вони спричинені дією випадкових факторів таких, як надходження недостовірної інформації на ринок небанківських фінансових послуг і є непередбачуваними.

Що стосується короткострокових коливань кон'юнктури – це період від кількох днів до кількох тижнів. Вони спричинені цілеспрямованою спекулятивною грою на підвищенні або пониженні вартості небанківських фінансових послуг окремих учасників ринку та дією інших випадкових факторів.

Середньострокові коливання кон'юнктури – це період від декількох тижнів до декількох місяців. Вони спричинені дією сезонних чи інших факторів, які можуть бути виявлені в процесі трендового аналізу рівня цін на певні небанківські фінансові послуги. А довгострокові коливання кон'юнктури охоплюють період від кількох місяців до кількох років. Такі коливання спричинені зміною фаз розвитку економіки країни в цілому; зміною стадій кон'юнктурного циклу; зміною стадій життєвого циклу окремих небанківських фінансових послуг; кардинальною зміною форм державного регулювання ринку небанківських фінансових послуг у зв'язку з коригуванням фінансової політики держави та іншими аналогічними істотними факторами довгострокового характеру.

Такими чином, групування форм зміни кон'юнктури ринку небанківських фінансових послуг за основними ознаками дозволяє виявити види кон'юнктури, структурувати її та визначити об'єкт кон'юнктурних досліджень.

З метою прогнозування розвитку ринку небанківських фінансових послуг необхідно систематично проводити дослідження стану його кон'юнктури. Традиційно виокремлюють наступні етапи кон'юнктурного дослідження [2-7]: поточне спостереження за станом усіх сегментів ринку небанківських фінансових послуг, що вимагає формування цілеспрямованої системи показників і характеризує попит, пропозицію, ціну, конкуренцію, а також здійснює організацію постійного їх моніторингу. Результати поточного спостереження за кон'юнктурою ринку небанківських фінансових послуг формуються у табличній або графічній формах; аналіз поточної кон'юнктури ринку небанківських фінансових послуг, що полягає у виявленні особливостей діяльності сегментів, а також змін, які відбуваються на ринку небанківських фінансових послуг в момент спостереження у порівнянні з попереднім періодом. кон'юнктурний аналіз проводиться у два етапи: 1) проводиться розрахунок системи аналітичних показників, що характеризують поточну кон'юнктуру ринку небанківських фінансових послуг на основі інформативних показників поточного спостереження; 2) виявляються передумови до зміни поточної стадії кон'юнктури фінансового ринку.

Проведення кон'юнктурних досліджень передбачає виокремлення наступних складових:

а) вибір періоду прогнозування: короткостроковий (до одного місяця), середньостроковий (на кілька майбутніх місяців) і довгостроковий (до двох років) і розробляється з урахуванням впливу короткострокових факторів, виявлених в процесі аналізу короткострокових коливань кон'юнктури на окремих сегментах ринку небанківських

фінансових послуг; середньостроковий прогноз слугує для коригування фінансової політики по окремих аспектах фінансової діяльності; довгостроковий прогноз пов'язаний з виробленням фінансової стратегії та формування інвестиційних рішень про реалізацію великих (капіталомістких) реальних інвестиційних проектів.

б) визначення глибини прогнозних розрахунків, що визначається цілями фінансової діяльності і пов'язана з відповідною поглибленою сегментацією ринку небанківських фінансових послуг (ринку страхових послуг, ринку послуг кредитних спілок та інших кредитних установ; ринку послуг недержавного пенсійного забезпечення тощо);

в) вибір методів прогнозування та здійснення прогнозних розрахунків, серед яких виділяють дві основні групи методів - технічні і фундаментальні. Метод технічного аналізу заснований на дослідженні кон'юнктурної тенденції зміни рівня показників на майбутній період. Вказаний метод не є достатньо точним і може бути використаний лише для короткострокового та середньострокового прогнозування. Метод фундаментального аналізу ґрунтується на вивченні окремих факторів, що впливають на попит, пропозицію і рівень цін на ринку небанківських фінансових послуг, а також на визначенні можливої зміни цих факторів у майбутньому періоді.

Таким чином, дослідження кон'юнктури ринку небанківських фінансових послуг дає можливість оцінити особливості розвитку даного ринку, з'ясувати причино-наслідкові зв'язки між різними факторами і показниками, розкриває загальні закономірності розвитку кон'юнктури.

Дослідження кон'юнктури ринку небанківських фінансових послуг рекомендовано проводити у такій послідовності:

#### 1. Дослідження основних рис і особливостей ринку.

- за ступенем організації ринкової інфраструктури: організовані (ринок страхових послуг, ринок послуг кредитних спілок та інших кредитних установ, ринок послуг недержавного пенсійного забезпечення тощо) і неорганізовані (основані на прямих зв'язках суб'єктів досліджуваного ринку);

- за функціональним призначенням небанківських фінансових послуг: страхові (для захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб при настанні страхових випадків, визначених договором страхування), кредитні спілки (для забезпечення можливості членам отримати кредит на прийнятних для них умовах); недержавні пенсійні фонди (створення умов для вкладників здійснювати додаткові пенсійні заощадження та отримувати більші пенсійні виплати за рахунок пенсійних накопичень та інвестиційного доходу від їхнього розміщення);

- за територіальною ознакою: місцевий, регіональний, національний, міжнародний;

- за обсягами надання небанківських фінансових послуг, ступенем конкуренції: ринок чистої конкуренції, конкурентний ринок, ринок монополістичної конкуренції, олігополія, чиста монополія.

#### 2. Вибір (розробка) методів вивчення кон'юнктури.

Для дослідження ринку небанківських фінансових послуг будемо використовувати різні методи кон'юнктурних досліджень: методи економічного загальносистемного аналізу: порівняння, візуально-графічні, балансовий, формально-логічний; економіко-математичні методи: загальноматематичні методи розрахунку економічних показників, методи

математичного моделювання; економіко-статистичні і методи математичної статистики: аналіз динаміки кон'юнктури, регресійно-кореляційний аналіз, експертні методи.

3. Збір і накопичення кон'юнктурної інформації. Збір і накопичення інформації щодо ринку небанківських фінансових послуг проводимо методами ринкових маркетингових досліджень.

4. Напрями аналізу кон'юнктури: аналіз динаміки і циклічності економічних процесів; аналіз загальногосподарської кон'юнктури; аналіз рівня і динаміки цін, а також цінних показників кон'юнктури; дослідження попиту і пропозиції; дослідження особливостей поведінки суб'єктів ринку; оцінка потенціалу та основних пропорцій ринку; оцінка підприємницького ризику.

5. Прогноз кон'юнктури. Прогнозування кон'юнктури здійснюється за допомогою загальноприйнятих методів економічного прогнозування.

Виходячи з того факту, що до структури ринку небанківських фінансових послуг входять відповідні сегменти – окремі ринки на яких здійснюють свою діяльність небанківські фінансові посередники: ринок страхових послуг (страхові компанії); ринок послуг кредитних спілок та інших кредитних установ (кредитні спілки, інші кредитні установи та юридичні особи публічного права); ринок ломбардних послуг (ломбарди); ринок послуг факторингу (фінансові компанії); ринок лізингових послуг (фінансові компанії та юридичні особи, які не мають статусу, але можуть, згідно із законодавством, надавати фінансові послуги); ринок послуг недержавного пенсійного забезпечення (недержавні пенсійні фонди, адміністратори недержавних пенсійних фондів); ринок інвестиційних послуг (інвестиційні компанії, інвестиційні фонди, інститути спільного інвестування, компанії з управління активами), то їх методичні дослідження будемо здійснювати у такій же послідовності (ринок небанківських фінансових послуг загалом та окремо по кожному сегменту).

Ступінь розвитку ринку небанківських фінансових послуг обумовлюється кількістю та професійністю небанківських фінансових установ, а також різноманітністю небанківських фінансових послуг, які вони можуть запропонувати. З метою визначення чинників, що впливають на структуру ринку небанківських фінансових послуг в Україні розглянемо його суб'єктну структуру (табл. 1).

**Таблиця 1. Структура небанківських фінансових установ України за 2008-2012 рр.**

Небанківські фінансові установи	01.01.2009		01.01.2010		01.01.2011		01.01.2012		01.01.2013		Відхилення 2013/2009	
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	абс., од.	відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Страхові компанії	475	23,6	471	23,3	456	23,0	442	22,3	414	20,3	-61	-12,8
Кредитні установи	878	43,7	816	40,4	730	36,9	691	34,9	708	34,7	-170	-19,4
Ломбарди	312	15,5	373	18,5	426	21,5	456	23,0	473	23,2	161	51,6
Фінансові компанії	192	9,6	208	10,3	221	11,2	251	12,7	312	15,3	120	62,5

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Недержавні пенсійні фонди	104	5,2	108	5,3	101	5,1	96	4,8	94	4,6	-10	-9,6
Інші фінансові установи	49	2,4	44	2,2	46	2,3	45	2,3	40	2,0	-9	-18,4
Разом	2010	100	2020	100	1980	100	1981	100	2041	100	31	1,5

Джерело: складено на основі [6, 8]

На основі приведених показників у табл. 1 станом на початок 2013 року у Державному реєстрі фінансових установ налічувалася 2 041 фінансова установа, з них: 414 страхових компаній, 94 недержавних пенсійних фонди, 708 кредитних установ (в т.ч. 617 кредитних спілок, 62 інші кредитні установи та 29 юридичних осіб публічного права), 473 ломбарди, 312 фінансових компаній та ін. Протягом аналізованого періоду спостерігалось значне зростання кількості ломбардів та фінансових компаній, їх кількість збільшилась на 161 од. (або на 51,6 % в динаміці) та 120 од. (або на 62,5 % в динаміці) відповідно. За іншими учасниками ринку спостерігалось скорочення їх чисельності. Так, найбільше скоротилась чисельність кредитних установ – на 170 од. (або на зменшення на 12,8 %, зі 878 станом на початок 2009 року до 708 у 2013 році), хоч їх кількість все ще залишається найбільшою. Скорочення кількості установ зафіксовано також по страхових компаніях, недержавних пенсійних фондах та інших фінансових установах.

Інформація щодо обсягів наданих фінансових послуг небанківських фінансових установ наведена у табл. 2.

Протягом аналізованих років в сегментах ринку небанківських фінансових послуг спостерігалось як зростання обсягів наданих фінансових послуг, так і їх зменшення. Найбільш капіталізований страховий ринок продемонстрував зниження надходжень валових страхових премій (-10,4 %).

Сектор недержавного пенсійного забезпечення демонструє стабільне помірне зростання та набирає своєї ваги у якості інституційного інвестора: при зростанні пенсійних активів за період, що аналізується на 172,1 % (або 1050,1 млн. грн.) пенсійні внески учасників недержавних пенсійних фондів за цей же період зросли на 125,4 % та склали 1 313,7 млн. грн. Це пов'язано із проведенням пенсійної реформи в Україні.

На ринку послуг кредитних спілок у 2013 році відбувалося значне зменшення основних показників діяльності: у порівнянні з 2009 роком на 54,6 % зменшилося кредитування членів кредитних спілок (видані кредити станом на 01.01.2013 склали 2 531,0 млн. грн.) внески на депозитні рахунки зменшились на 67,8% (залишки на депозитних рахунках членів кредитних спілок станом на 01.01.2013 склали 1 278,5 млн. грн.).

Стосовно обсягів кредитування небанківськими кредитними установами протягом останніх п'яти років спостерігається неоднозначна ситуація (у порівнянні із 2009 роком збільшилось кредитування юридичними особами публічного права та ломбардами на 13,0 % та +320,6 % відповідно, що свідчить про відсутність доступу споживачів фінансових послуг до кредитних ресурсів у банківській сфері, в результаті чого споживачі вимушені користуватися дрібними та короткостроковими кредитами; водночас обсяги кредитування іншими кредитними установами зменшились на 34,9%).

**Таблиця 2. Обсяги наданих небанківських фінансових послуг за видами небанківських фінансових установ**

Види фінансових установ	Рік, млн. грн.					Відхилення 2013 / 2009	
	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	Абс., +/-	Відн., %
	<b>Страхові компанії</b>						
надходження страхових премій	24008,6	20442,1	23081,7	22693,5	21508,2	-2500	-10,4%
<b>Недержавні пенсійні фонди</b>							
пенсійні внески	582,9	754,6	925,4	1102,0	1313,7	731	125,4%
<b>Кредитні спілки</b>							
видані кредити	5572,8	3 909,1	3 349,5	2237,4	2531,0	-3042	-54,6%
внески на депозитні рахунки	3951,1	2 959,3	1945,0	1185,5	1287,5	-2664	-67,4%
<b>Інші кредитні установи</b>							
видані кредити	2900,0	1810,0	1410,0	2060,0	1888,0	-1012	-34,9%
<b>Юридичні особи публічного права</b>							
видані кредити	2900,0	2560,0	2 420,0	3120,0	3275,8	376	13,0%
<b>Ломбарди</b>							
видані кредити під заставу	2126,8	3505,0	5 503,1	7325,1	8945,4	6819	320,6%
<b>Фінансові компанії</b>							
обсяг послуг*	1773,8	1808,9	7248,4	8097,3	16215,8	14442	814,2%

\* надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів, надання позик, надання порук (поручительств), фінансовий лізинг (вартість укладених договорів фінансового лізингу), надання гарантій, факторинг, адміністрування фінансових активів для придбання товарів у групах.

Джерело: складено на основі [6, 8]

Основними чинниками, які негативно впливають на ринок небанківських фінансових послуг: збереження негативних інфляційних очікувань населення; відсутність достатніх механізмів захисту прав споживачів фінансових послуг у разі затягування або відмови фінансовою установою виконання своїх зобов'язань за укладеними договорами; збільшення ризиків, пов'язаних з інвестиціями в активи; переоцінка вартості інвестиційних активів через валютний, кредитний та інші ризики призведе до зменшення обсягів активів фінансових установ та, як наслідок, набуде вагомого значення щодо здатності виконання установою своїх зобов'язань. Фінансові установи надають споживачам досить вузький спектр фінансових послуг, значна частка яких має незадовільний рівень якості. При цьому залишається низька довіра до небанківських фінансових установ, існують випадки нехтування правами споживачів з боку надавачів фінансових послуг. Характерною особливістю багатьох вітчизняних небанківських фінансових установ є невідповідність їхньої діяльності міжнародним стандартам, правилам та процедурам. Зокрема, негативно впливає на розвиток ринку небанківських фінансових послуг інформаційна закритість

фінансових установ. На сьогодні рівень розкриття інформації небанківськими фінансовими установами перед споживачами та регуляторами небанківських фінансових установ не дозволяє приймати зважені рішення про користування фінансовими послугами та здійснювати ефективний нагляд за небанківськими фінансовими установами.

**Висновки.** Отже, кон'юнктура ринку небанківських фінансових послуг виступає основним індикатором стану розвитку економіки країни, відображає швидкі зміни ситуації на ринку, дозволяє виокремити закономірності у функціонуванні вказаного ринку, на основі отриманих даних, проводити аналіз та здійснювати прогнози кон'юнктури ринку з урахуванням досвіду минулих років. Проведене дослідження свідчить, що для кон'юнктури вітчизняного ринку небанківських фінансових послуг характерним є підвищений ризик та погіршення умов його функціонування. Найбільш вагомими факторами негативного впливу на кон'юнктуру ринку небанківських фінансових послуг є наступні: негативні інфляційні очікування населення; відсутність достатніх механізмів захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг, надання споживачам вузького спектру фінансових послуг низької якості, невідповідність діяльності небанківських фінансових установ міжнародним стандартам, правилам та процедурам.

1. Абакуменко О. В. *Методи і моделі оцінювання кон'юнктури фінансового ринку* / О. В. Абакуменко // *Чернігівський науковий часопис Чернігівського державного інституту економіки і управління. Сер. 1 : Економіка і управління. - 2013. - № 1.*

2. Бланк И. А. *Управление финансовыми рисками* / И. А. Бланк. - К. : Ника-Центр, 2005.

3. Каракулова І. С. *Небанківські фінансові інститути на ринку фінансових послуг України : дис. ...канд. екон. наук : 08.00.08* / Каракулова І. С. — К., 2008.

4. Коцій О. В. *Основи методики кон'юнктурних досліджень* / О. В. Коцій // *Матеріали XXI-ої науково-технічної конференції професорсько-викладацького складу ЛДТУ (гуманітарний напрям).* – Луцьк: Навчально-науковий відділ ЛДТУ, 2006.

5. Кратт О. А. *Типізація об'єктів кон'юнктурних досліджень* / О. А. Кратт // *Схід. - 2003. - № 2 (52).*

6. Левченко В. П. *Розвиток ринку небанківських фінансових послуг : [монографія]* / В. П. Левченко. – К.: Центр учбової літератури, 2013.

7. Никитин С. П. *Конъюнктура мировых товарных рынков : преэмптвенность и специфика* / С.П. Никитин. – М.: Международные отношения, 1982.

8. *Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України* / офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dfp.gov.ua>

УДК 657.6

Корінько М. Д.,  
д.е.н., професор, зав. кафедри аудиту,  
Національна академія статистики,  
обліку та аудиту, м. Київ

### АУДИТОРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ГРОШОВИХ КОШТІВ

*Узагальнено організаційно-методичне забезпечення здійснення аудитором контролю грошових коштів суб'єкта господарювання. Встановлено, що для здійснення контролю за напрямом «грошові кошти» аудитор доцільно оцінити систему внутрішнього контролю підприємства з використанням окремих процедур та тестів. За результатами такої оцінки аудитор отримає обґрунтовані критерії для вибору методики аудиторського контролю. Виділено етапи аудиторської перевірки грошових коштів.*

*Ключові слова:* аудиторський контроль, підприємницька діяльність, грошові кошти, суб'єкти господарювання.

### АУДИТОРСКИЙ КОНТРОЛЬ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Корінько Н.Д.

*Обобщено организационно-методическое обеспечение осуществления аудитором контроля денежных средств субъекта хозяйствования. Определено, что для осуществления контроля по направлению «денежные средства» аудитор целесообразно осуществить оценку системы внутреннего контроля с использованием отдельных процедур и тестирования. В результате такой оценки аудитор получит обоснованные критерии выбора методики аудиторского контроля. Выделено этапы аудиторской проверки денежных средств.*

*Ключевые слова:* аудиторский контроль, предпринимательская деятельность, денежные средства, субъекты хозяйствования.

### AUDIT CONTROL MONEY

Korinko M.

*Generalized organizational and methodological support of the implementation of auditor control of the funds of the entity. Scientists dedicate their studies covering the fundamentals of organization and methodology of the audit of the financial statements as a whole and of its individual forms, or activities of business entities. Questions solve problems that arise in the process of organization and methodology of funds necessitate individual studies. Provides that the purpose of inspection by the auditor of the funds is to obtain sufficient evidence in the process of forming an independent opinion to give an informed opinion on the results of the implemented control in relation to the legality, reliability and appropriateness of operations with monetary funds and their compliance with the accounting standards of the current legislation. Stages in the audit of funds. Set that to control the direction of the funds' auditor should assess the internal control system of the enterprise with the use of specific procedures and tests. The*

*results of this assessment, the auditor will receive reasonable criteria for selection of methods of auditing. The use in practice of the generalized directions of the organization and methods of auditing the funds will provide an opportunity to improve the formation of information to improve the efficiency of its use in the control system of entrepreneurial activity. The results of the study are an attempt to draw attention of specialists on the need to address practical issues of organization and methodology of the audit process tasks. Further investigation of these areas are promising for their development.*

*Keywords: audit control, entrepreneurship, money, economic entities.*

**Постановка проблеми.** Результати аудиторського контролю грошових коштів надають можливість замовникам аудиторських послуг здійснити оцінку ефективності функціонування системи управління в частині їх формування та використання, що напряду характеризує ефективність підприємницької діяльності суб'єкта господарювання.

Саме від повноти та достовірності інформації про стан ефективності управління грошовими коштами підприємства залежить оцінка діяльності менеджменту у процесі виконання функцій управління підприємницькою діяльністю та оцінка ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Важливістю вирішення зазначених питань і обґрунтовується актуальність дослідження за даною тематикою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням організації та методики аудиторського контролю грошових коштів підприємства присвячено праці таких вчених: Загороднього А. Г., Закалінської К. О., Петрик О. А., Пилипенка Л. М., Проскуріної Н. М., Редька О. Ю., Сухаревої Л. О., Цал-Цалка Ю. С. Вирішення проблем формування системного підходу до організації та методичного забезпечення аудиторського контролю грошових коштів у процесі підприємницької діяльності є нагальним питанням до вирішення науковцями та практикуючими аудиторами. Питання розвитку аудиту як у теоретичному, так і методологічному спрямуванні, досліджуються вченими та висвітлюються у наукових джерелах. А. Г. Загородній, Л. М. Пилипенко розглянули сутність ризиків аудиторської діяльності, їх види, джерела виникнення та фактори впливу [2]. О. А. Петрик висвітлила організацію та методику аудиту підприємницької діяльності [3]. Проскуріна Н. М. присвятила свої дослідження вирішенню проблем процедурного забезпечення аудиту [4]. О. Ю. Редько дослідив зміни у контрольному середовищі у зв'язку з імплементацією незалежного аудиту в практику вітчизняного бізнесу [5]. Л. О. Сухарева, К. О. Закалінська висвітлили результати дослідження проблеми оцінки якості бухгалтерського обліку в умовах системно орієнтованого аудиту [6]. У навчальному посібнику під загальною редакцією Ю. С. Цал-Цалка з позиції комплексного підходу розглянуті методологічні та організаційні засади аудиту фінансової звітності [7].

Вчені присвячують свої дослідження висвітленню основних положень організації та методики аудиту фінансової звітності у цілому, окремих її форм, або діяльності суб'єктів господарювання. Питання вирішення завдань, які виникають у процесі організації та методики грошових коштів зумовлюють потребу окремих досліджень.

**Метою** висвітленого у даній статті дослідження є узагальнення теоретичних підходів та практики аудиту стосовно організації та методики аудиторського контролю грошових коштів суб'єкта господарювання.



**Основні результати дослідження.** *Мета контролю аудитором грошових коштів полягає у:*

1. отриманні аудитором достатньої впевненості у тому, що:

1.1. грошові кошти використовуються відповідно до норм законодавства, приписів нормативних актів,

1.2. здійснення розрахунків проводиться відповідно до затвердженого фінансового плану підприємницької діяльності;

2. отриманні достатніх доказів у процесі формування незалежної думки для надання обґрунтованого висновку за результатами здійсненого контролю щодо законності, достовірності і доцільності операцій з грошовими коштами, а також відповідності їх бухгалтерського обліку нормам чинного законодавства.

*Основними завданнями контролю аудитором грошових коштів є:*

- перевірка забезпечення умов зберігання готівки та інших грошових документів у касі підприємства;

- встановлення відповідності нормам чинного законодавства здійснення касових операцій та безготівкових розрахунків:

- перевірка дотримання необхідних умов отримання, збереження та використання грошових коштів у касі підприємства та на рахунках у банках;

- встановлення відповідності особи касира вимогам чинного законодавства і наявності укладеного з ним договору про повну матеріальну відповідальність;

- дослідження первинних документів якими оформлені господарські операції з грошовими коштами з погляду відповідності їх оформлення, достовірності і законності операцій відображених в них;

- перевірка дотримання графіку документообороту в частині господарських операцій з грошовими коштами;

- перевірка наявності та правильності ведення Журналу реєстрації касових ордерів, чеків на отримання грошових коштів, платіжних доручень на перерахування грошових коштів;

- встановлення своєчасності та повноти оприбуткування грошових коштів у касі підприємства, своєчасності зарахування та перерахування грошових коштів на поточних рахунках у банках;

- перевірка дотримання встановленого ліміту залишку готівки у касі підприємства;

- встановлення дотримання термінів проведення інвентаризації та документального оформлення її результатів стосовно грошових коштів у касі підприємства та на рахунках у банках;

- перевірка відповідності даних синтетичного і аналітичного обліку, оперативної звітності, фінансової звітності щодо обліку грошових коштів у касі підприємства та на рахунках у банках;

- встановлення дотримання порядку видачі готівки підзвіт і контролю за її використанням;

- визначення напрямів використання грошових коштів, законності та цільового спрямування;

- перевірка дотримання інших вимог Положення про ведення касових операцій.

*Об'єктами контролю аудитором грошових коштів є:*

- грошові кошти у касі підприємства у національній та іноземній валюті;
- грошові кошти на рахунках у банках у національній та іноземній валюті;
- грошові кошти у дорозі у національній та іноземній валюті;
- грошові документи.

Джерелами отримання інформації для здійснення контролю грошових коштів та дебіторської заборгованості є:

I. нормативної інформації:

I.1. законодавство з обліку операцій з грошовими коштами у касі підприємства та на рахунках в обслуговуючих банках;

I.2. нормативні акти, що регулюють здійснення та облік операцій з грошовими коштами у касі підприємства, на рахунках у банках;

I.3. наказ про облікову політику підприємства.

II. інформації щодо планування (бюджетування):

II.1. фінансовий план підприємства на перевіряємий період діяльності;

II.2. розрахунок залишку ліміту готівки в касі.

III. фактична (облікова) інформація:

III.1. первинні документи бухгалтерського обліку на отримання, використання за залишок коштів у касі підприємства, підзвітних осіб і на рахунках у банках;

III.2. первинні документи що підтверджують: придбання, рух та залишок грошових документів;

III.3. документи аналітичного та синтетичного обліку грошових коштів, грошових документів;

III.4. матеріали інвентаризацій грошових коштів у касі підприємства, на рахунках у банках, грошових документів;

III.5. пояснення і звіти матеріально відповідальних осіб;

III.6. інші документи управлінського обліку та звітності.

III.7. накази, розпорядження адміністрації підприємства;

III.8. листування між підприємствами та інвесторами;

III.9. фінансова звітність;

III.10. акти ревізій (перевірок), аудиторські звіти попередніх перевірок.

*Методика контролю грошових коштів.*

Для здійснення контролю за напрямом «грошові кошти» аудитор доцільно оцінити систему внутрішнього контролю підприємства з використанням окремих процедур та тестів. За результатами такої оцінки аудитор буде мати критерії для вибору методики аудиторського контролю.

У процесі здійснення контролю грошових коштів аудитором застосовуються такі методичні прийоми: інвентаризація; спостереження за здійсненням господарських та фінансових операцій, відображенням їх у системі бухгалтерського обліку; усне опитування; отримання письмових підтверджень; перевірка документів (за формою, суттю, змістом, логічна, хронологічна, експертна, зустрічна); взаємний контроль операцій і документів, підготовлених на підприємстві; перевірка арифметичних розрахунків; аналіз тощо.

*Контроль аудитором грошових коштів у процесі здійснення касових операцій.*

*Перший етап контролю аудитором грошових коштів у процесі здійснення касових операцій* передбачає проведення раптової ревізії каси з повним поаркушним перерахунком усіх грошей та інших грошових документів, що знаходяться у касі підприємства (векселів, зобов'язань).

*Другим етапом є контроль* правильності заповнення касових документів та організації порядку ведення касових операцій.

*Третій етап контролю здійснюється* по питанням на які цілі підприємство отримувало і видавало готівку.

*На четвертому етапі контролю* аудитором здійснюється перевірка повноти оприбуткування готівки в касі підприємства, яка надходить з різних джерел.

*На п'ятому етапі контролю аудитор* перевіряє додержання підприємством встановленого ліміту залишку готівки в касі підприємства.

*На шостому етапі контролю аудитор* проводить зіставлення даних первинних, аналітичних і синтетичних облікових документів з даними, відображеними у звітності підприємства, з метою встановлення їх відповідності.

*За результатами аудиторського контролю грошових коштів підприємства у разі виявлення порушень аудитор здійснює їх класифікацію:*

- за формальними ознаками (порушення визначеного порядку: формування первинних документів, ведення облікових реєстрів);
- за суттю (підроблені бухгалтерські записи).

*Контроль аудитором операцій на поточному рахунку.*

*На першому етапі контролю операцій на поточному рахунку* аудитором здійснюється установа кількості поточних, валютних та інших рахунків в установах банку, відповідності господарських операцій, які відображаються на вказаних рахунках, чинному законодавству.

*На другому етапі контролю аудитором* здійснюється перевірка повноти і своєчасності оприбуткування грошових коштів, що надійшли на рахунки підприємств, своєчасності перерахування податків до бюджету й обов'язкових платежів.

*У процесі третього етапу контролю* аудитором здійснюється перевірка правильності застосованої підприємством кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку за банківськими операціями.

*Контроль аудитором операцій на депозитних рахунках та рахунках відкритих для акредитивів* здійснюється встановленням наявності та перевіркою документів, якими обґрунтовується доцільність відкриття таких рахунків, збереження та цільове призначення коштів, що розміщені на цих рахунках.

**Висновки.** Використання у практичній діяльності узагальнених напрямів організації та методики аудиторського контролю грошових коштів надасть можливість покращання формування інформації для підвищення ефективності її використання системою управління підприємницької діяльності. Вищенаведені результати дослідження є спробою акцентувати увагу фахівців на потребу вирішення практичних питань організації та методики аудиту у процесі виконання завдань. Саме тому подальші дослідження із зазначених напрямів є перспективними для їх розвитку.

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2012 року. Частина 1. ; [пер. з англ. Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Шарашидзе Т.Ц.]. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2012.
2. Загородній А.Г. Ризики аудиторської діяльності: методика виявлення й оцінювання: [монографія] / А. Г. Загородній, Л. М. Пилипенко. – Львів : ЗУКЦ, 2010.
3. Петрик О. А. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності: [навч. посіб.] / О. А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2008.
4. Проскуріна Н. М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика : [монографія] / Н. М. Проскуріна. – К.: ДП “Інформ.-аналіт. агенство”, 2011.
5. Редько О. Ю. Аудит в Україні. Морфологія : [монографія] / О. Ю. Редько. – К.: ДП “Інформ.-аналіт. агенство”, 2008.
6. Сухарева Л. О. Аудит: оцінка якості системи бухгалтерського обліку : [монографія] / Л. О. Сухарева, К. О. Закалінська. – Донецьк.: Вид-во «Вебер», 2009.
7. Цал-Цалко Ю. С Аудит : [навч. посіб.] / Ю. С. Цал-Цалко, Ю.Ю.Мороз, Л.А. Суліменко [та ін.] ; під аг. ред. Ю. С. Цал-Цалка. – Ж.: ПП «Рута», 2012.

УДК 330.8:65

Соломко А.С.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту,  
Державний інститут підготовки кадрів, м. Київ

### ЕВОЛЮЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ: ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА СТАНОВЛЕННЯ

*У статті розглянуто етапи формування менеджменту як особливого виду людської діяльності, охарактеризовано підходи до зародження теорії і практики управління організаціями та його роль в сучасній ринковій економіці країни. Окреслено шість управлінських революцій, які описують еволюцію менеджменту, а також наукові підходи, які були використані школами менеджменту в процесі його становлення як галузі науки. В статті наводиться теза, що важливим у розвитку менеджменту стало об'єднання теорії управління з теорією маркетингу і стратегічного управління, що сприяло появі сучасної ринкової концепції менеджменту. Також можна стверджувати, що сьогодні є запит до менеджменту більш активно брати участь у житті суспільства та акцентувати увагу на цьому під час формулювання управлінської місії.*

*Ключові слова:* управлінська еволюція, наукова теорія, управлінські функції, менеджмент, Римська імперія, Шумерська держава, регламент управлінської діяльності, рабовласницьке суспільство, концепція, парадигма.

### ЭВОЛЮЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА: ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СТАНОВЛЕНИЯ

Соломко А. С.

*В статье рассмотрены этапы формирования менеджмента как особого вида человеческой деятельности, охарактеризованы подходы к зарождению теории и практики управления организациями и его роль в современной рыночной экономике страны. Определены шесть управленческих революций, которые описывают эволюцию менеджмента, а также научные подходы, которые были использованы школами менеджмента в процессе его становления как отрасли науки. В статье приводится тезис, что важным в развитии менеджмента стало объединение теории управления с теорией маркетинга и стратегического управления, что способствовало появлению современной рыночной концепции менеджмента. Также можно утверждать, что сегодня есть запрос к менеджменту более активно участвовать в жизни общества и акцентировать внимание на этом во время формулировки управленческой миссии.*

*Ключевые слова:* управленческая эволюция, научная теория, управленческие функции, менеджмент, Римская империя, Шумерское государство, регламент управленческой деятельности, рабовладельческое общество, концепция, парадигма.

## EVOLUTION OF MANAGEMENT: OCCURRENCE AND FORMATION BACKGROUND

Solomko A.

*This paper describes the stages of management formation as a special kind of human activity, characterizes an emergence of approaches to the theory and practice of organizational management and its role in modern market economy. Six managerial revolutions which describe the evolution of management and scientific approaches that have been used by schools of management in the process of management formation as a branch of science are determined. The paper describes Sir Richard Arkwright who laid the foundations of what could be called industrial management. The paper describes an experiment of English scientist Robert Owen who tried in practice the idea that after a half century was quite common and was called social partnership. Despite the great importance of revolutionary transformations in management, the development of management is mostly an evolutionary process. The paper describes the thesis that important in the development of management was to unify management theory to the theory of marketing and strategic management that contributed to the emergence of a modern market management concept. It is also claimed that today there is a request to the management to participate more actively in the society and to focus on this while formulating management mission. In today's unstable environment overcoming the global financial and economic crisis it is necessary actively and creatively to use the best scientific achievements in the field of management.*

*Keywords: managerial evolution, a scientific theory, management functions, management, the Roman Empire, Sumerian state, regulation of management, slaveholding society, a concept, a paradigm.*

**Постановка проблеми.** Необхідність дослідження еволюції розвитку та становлення менеджменту як особливого виду людської діяльності викликано революційними перетвореннями у сфері управління, а також пошуком нових підходів до менеджменту організаціями в умовах розвитку ринкових відносин та нестабільного зовнішнього середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В опрацьованих наукових літературних джерелах у вивчення еволюції менеджменту, передумов його виникнення та становлення, зародження теорії і практики управління організаціями суттєвий внесок зробили вітчизняні й зарубіжні вчені, такі як: Бедесн А., Биттель Л., Борисевич С. О., Врен Д., Дункан Д. У., Кузьмін О. Є., Курлянд З. Н., Семенова А. В., Хмелюк Р. І., Хміль Ф. І., Шегда А. В. та інші [1-9].

Проте, незалежно від того, на якому рівні розглядається еволюція менеджменту та його становлення, на погляд автора, недостатньо уваги приділено вивченню сучасного стану в розвитку менеджменту як науки.

**Метою статті** є дослідження етапів формування менеджменту як особливого виду людської діяльності, аналіз підходів до зародження теорії і практики управління організаціями та пошук нових концепцій, напрямків для розв'язування управлінських проблем в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

**Основний виклад матеріалу дослідження.** Наукова теорія менеджменту сформувалася на початку ХХ ст., хоча діяльність з управління людьми у процесі виробництва має давню історію.

Так, в епоху рабовласницького суспільства управлінські функції виконували рабовласники, підприємці (власники майстерень, готелів), заможні торговці, землевласники, а також перші професійні менеджери – управителі і наглядачі рабовласницьких маєтків, рудників та ін. Тоді не було великих підприємницьких організацій, які потребували побудови організаційних структур управління, отже використовувались лише методи власного примусу до праці. За часів середньовіччя банкіри, купці, заможні ремісники – власники великих майстерень – також виконували управлінські функції і були певною мірою менеджерами. При цьому, на відміну від умов в епоху рабовласництва, вони керували особисто вільними людьми і тому були змушені використовувати із прямим примусом економічну мотивацію робітників [1; 9].

У XII-XIII ст. у Європі почали формуватися великі банківські і торгові будинки, які мали багато відділів у різних містах і країнах. Так, Ганза – спілка північно-німецького купецтва – крім Німеччини мала відділення у Скандинавії та на Русі. У зв'язку з розвитком великих підприємницьких організацій почали зароджуватися організаційні структури, наприклад: «правління торгової спілки» – «регіональне управління» – «торгове підприємство». Разом з тим, великих підприємницьких організацій було ще дуже мало, а вплив підприємців-менеджерів – незначним, і тому не було суспільної потреби у створенні теорії менеджменту. Хоча проблеми у власників організацій з управлінням виробництвом виникали постійно. Як показує аналіз, історія управлінської думки дає чимало корисних уроків для тих, хто готовий з неї вчитися і своїм корінням сягає в глибину століть і тисячоліть. Висловлювання з проблем менеджменту можна знайти і на єгипетських папірусах, і на глиняних табличках з берегів Тигру та Євфрату, і на шовкових сувоях, що збереглися з часів Піднебесної імперії [1; 3; 7; 9].

Прикладом ефективного управління може бути Римська імперія, котра проіснувала сотні років. Римські легіони вирізнялися чіткою структурою управління, до складу якої входили генерали й офіцери, поділом армії на дивізії, що забезпечувало успіх бойових дій. Завойовані території віддавались під управління губернаторів, котрі підпорядковувались Риму, будувались дороги, встановлювались зв'язки. Майже всі форми сучасного управління можна знайти у стародавніх організаціях, хоча їхній характер та структура суттєво відрізнялися від сучасних. Однак пов'язувати їх із менеджментом ні прямо, ні побічно не можна, тому що це були переважно рекомендації щодо державного управління. Хоч і тоді були управлінці та організаційні структури і багато людей добре розумілись на процесах управління та лідерства, проте тоді не було такої наукової дисципліни, як менеджмент. Як відомо, мудра порада, якою б важливою вона не була, не завжди є результатом наукового дослідження. Цілеспрямовані пошуки теоретичних підходів до менеджменту почалися в епоху розвитку капіталізму [7; 9].

Слід мати на увазі, що практика управління так само давня, як самі організації, а це означає, що вона справді дуже давня. З археологічних досліджень простежуються стародавні докази існування організацій: навіть доісторичні люди часто жили організованими групами. Археологічні розкопки є свідченням того, що в давньому Шумері існував – якщо

сформулювати сучасною мовою – чітко визначений регламент управління у сфері бізнесу і державної діяльності. Вважається, що саме Шумерська держава поклала початок управлінської думки. Звідси береться відлік часу початку виникнення шести управлінських революцій.

Перша управлінська революція виникла близько 3 тис. років до н.е., що одержала назву релігійно-комерційної, привела до утворення особливого прошарку «жертів-бізнесменів», діяльність яких була пов'язана з торговельними операціями [2; 4; 7].

У Китаї використовувалися терміни й поняття, що стосуються управління: організація, функції, кооперація, спеціалізація, контроль.

Друга управлінська революція пов'язується з діяльністю вавилонського царя Хаммурапі (1792 – 1750 рр. до н. е.), що видав збір законів управління державою для регулювання суспільних відносин між різними соціальними групами населення. Цими законами вводився світський стиль управління, посилювалися контроль і відповідальність за виконання робіт. Саме тому другу управлінську революцію вважають світсько-адміністративною [2; 4; 7].

Третя управлінська революція відома як виробничо-будівельна. Вона передбачала поєднання державних методів управління з контролем за діяльністю у сфері виробництва та будівництва і відбулася в часи правління Навуходоносора (605 – 562 рр. до н. е.) [2; 4; 7].

Четверта управлінська революція відбулася в період зародження капіталізму й індустріального прогресу європейської цивілізації (XVII – XVIII ст.). Її головним результатом стало зародження професійного управління. Ситуація, котра виникла внаслідок промислової революції кінця XVIII – початку XIX ст., привела до того, що поряд з емпіричними методами в управлінні стали впроваджуватися прикладні розробки й експерименти, результати яких допомагали визначати норми виробітку і винагороди, оптимальні терміни роботи устаткування, обсягу випуску продукції, удосконалювати організацію виробництва і праці. Під час промислової революції було зроблено перші спроби перекласти ідеї управління на папір з метою виробити його узагальнюючі принципи, внаслідок чого було закладено необхідні умови теорії менеджменту. Революційну концепцію поділу, спеціалізації, кооперації та підвищення продуктивності суспільної праці виклав класик політичної економії А. Сміт у праці «Багатство народів» [2; 3; 4; 7; 8; 9].

Англієць Річард Аркрайт, винахідник прядильної машини, об'єднав під дахом своєї фабрики всі процеси текстильного виробництва і ввів ієрархічний принцип його організації. На основі поділу праці, планування розміщення устаткування, координації роботи машин і персоналу, забезпечення трудової і технологічної дисципліни йому вдалося домогтись безперервності технологічних процесів. Це дало змогу істотно заощаджувати на витратах виробництва і досягти чималих успіхів у боротьбі з конкурентами. Фактично Аркрайт заклав основи того, що можна було б назвати індустріальним управлінням, або, висловлюючись сучасною мовою, організацією виробництва. Одночасно Аркрайт сформулював дисциплінарний "кодекс" фабричної системи, згідно з яким різноманітні порушення фіксувалися в спеціальній книзі та вводилася система штрафних санкцій у вигляді відрахувань із заробітної плати [7; 8; 9].

Широкомасштабний соціальний експеримент у сфері управління провів у 1800 – 1828 рр. англійський вчений Роберт Оуен, котрий був у той період управляючим ряду текстильних фабрик. Суть цього експерименту полягала в наданні робітникам упорядкованого житла,



поліпшенні умов праці, побуту, відпочинку, у створенні мережі магазинів, що торгували товарами першої необхідності за доступними цінами. На фабриках, керованих Оуеном, було підвищено мінімальний вік, починаючи з якого діти могли залучатися до роботи, скорочено тривалість робочого дня, а в робітничих селищах створювалися школи. Оуеном керувала зовсім не ідея благодійності, а економічний розрахунок, метою якого було підвищення продуктивності праці. Своїми експериментами Оуен на практиці випробував ідею того, що через півтора століття стало на Заході досить поширеним явищем і дістало назву соціального партнерства. Проте ця ідея настільки обігнала свій час, що тоді не мала підтримки суспільства, і незабаром про неї забули [7; 8; 9].

Важливий крок у розвитку теорії і практики управління було зроблено професором математики Кембриджського університету, винахідником першої обчислювальної машини Чарльзом Беббіджем. Узявши за основу концепцію поділу праці А. Сміта, він висловив ідею поділу фізичної та розумової праці, склав перелік позитивних характеристик спеціалізації, розробив методику вивчення витрат робочого часу на здійснення різних операцій, порівняльного аналізу роботи однопрофільних підприємств, виявлення шляхів підвищення ефективності праці на основі вивчення даних статистики, а також застосування преміальної системи оплати. Ч. Беббідж не був задоволений просто спеціалізацією фізичної праці, або поділом за професіями. Поставивши питання про те, чи повинні математики виконувати найпростіші арифметичні операції, розробив аналітичну машину, котра дала можливість звільнити талановиту людину від багатьох рутинних розрахунків. Сьогодні це сучасні потужні ЕОМ. Результати своїх досліджень і практичні рекомендації Беббідж виклав у книзі «Економіка машин і промислових підприємств» (1832 р.), що виявилася першою у світі публікацією наукового управління. Однак останнє як цілісна система ще не склалося – це завдання було розв'язане вже в ХХ ст. [7; 8; 9].

П'ята управлінська революція (кінець ХІХ – початок ХХ ст.) відома під назвою бюрократичної; її теоретичною платформою стала концепція "раціональної бюрократії" відомого соціолога, економіста Макса Вебера. Основні її результати: формування великих ієрархічних структур, поділ управлінської праці, введення норм і стандартів, встановлення посадових обов'язків і відповідальності менеджерів [2; 4; 7; 9].

Шоста управлінська революція (від середини ХХ ст. до нашого часу) одержала назву «тихої управлінської революції», або нової управлінської парадигми. Нова система поглядів на управління отримала таку назву через те, що основні її положення можуть застосовуватися без руйнації структур, систем і методів менеджменту, доповнюючи їх, поступово пристосовуючи до нових умов, на основі гнучких та компромісних рішень [5; 9].

Таким чином, як самостійна теоретична дисципліна наука управління виникла на рубежі ХІХ – ХХ ст. У цей період уперше було поставлено питання про роль менеджменту як самостійної сфери наукового знання і практичної діяльності. Доводилося, що менеджмент слід конституювати в особливу науку зі своїм предметом, літературою й асоціаціями [3; 6; 7].

Виникнення менеджменту як наукової системи управління виробництвом була відповіддю на потреби промислового розвитку кінця ХІХ – початку ХХ ст. Специфічними рисами цього періоду були: масове виробництво та масовий збут; орієнтація на ринки значного однорідного попиту; поява великих корпорацій тощо. Розвиток продуктивних сил у формі підприємств-гігантів гостро вимагав, з одного боку, раціональної організації праці й

виробництва, з іншого – чітких і взаємоузгоджених дій усіх підрозділів та служб, управлінців та виконавців відповідно до науково обґрунтованих принципів, норм та стандартів.

Найважливішою умовою виникнення та розвитку менеджменту історично стало використання наукових методів управління підприємством. Без фактичних даних, без теорії, принципів та закономірностей напевно ніхто не сприймав би менеджмент серйозно.

Незважаючи на велике значення революційних перетворень у сфері управління, все ж таки розвиток менеджменту – це здебільшого еволюційний процес.

Більшість сучасних вітчизняних та зарубіжних фахівців з менеджменту у літературних джерелах виділяють чотири наукові школи, що зробили вагомий внесок у розвиток теорії і практики менеджменту [3; 6]. Вони користуються такими науковими підходами: наукове управління (1885-1920); адміністративний підхід (1920-1950); школа людських відносин (1940-1950); підхід із точки зору кількісних методів (1960 – і до сьогодні); підхід до управління як до процесу (1960 – і до сьогодні); системний підхід (1950 – і до сьогодні); ситуаційний підхід (сьогодні); інноваційний підхід (сьогодні).

Важливим у розвитку менеджменту стало об'єднання теорії управління з теорією маркетингу і стратегічного управління, що сприяло появі сучасної ринкової концепції менеджменту. Основні вихідні положення нової концепції зводяться до того, що: організація розглядається як живий організм, що складається з людей, які об'єднані спільними цінностями; організації має бути притаманне постійне оновлення, що живиться внутрішнім прагненням і спрямоване на пристосування до зовнішніх умов, головною з яких є споживач; управлінська діяльність має здійснюватись системним впровадженням інновацій і ставка повинна робитися на людину, що реалізує себе сама (на відміну від людини економічної та соціальної).

«Нова парадигма», що становить управлінську філософію, заснована на тісному поєднанні системного, ситуаційного та інноваційного підходів до менеджменту. Крім цього соціально-економічна організація (підприємство) повинна розглядатись передусім як «відкрита» система, адже головні передумови успіху діяльності організації знаходяться переважно не в середині, а поза нею, тобто успіх пов'язується з тим, наскільки професійно організація пристосовується до свого зовнішнього оточення.

Також можна стверджувати, що менеджмент як галузь науки має передумови для подальшого розвитку. Останні роки показали, що ринки ще досить далекі від ефективного функціонування, адже значна частина створеного раніше сукупного багатства була втрачена внаслідок кризи. Це знову підняло низку базових запитань щодо менеджменту як науки, оскільки прагнення до фінансового благополуччя в якості управлінської місії виявилось незадовільним. Сьогодні акцент змістився на те, як керівництво (менеджмент) повинно брати участь у житті суспільства, в забезпеченні екологічного добробуту, в поліпшенні життя людей внизу піраміди тощо.

**Висновки та подальші дослідження.** Незважаючи на величезне значення революційних перетворень у сфері управління, розвиток менеджменту – це здебільшого еволюційний процес. Менеджмент у тій або іншій формі завжди існував там, де люди працювали групами.

Хоча організації існують майже стільки ж, скільки існує світ, до ХХ століття навряд чи хто-небудь замислювався над тим, як управляти ними системно. Людей цікавило, як,

використовуючи організації, заробляти більше грошей, здобути більшу політичну владу, а зовсім не те, як управляти ними.

В сучасних умовах нестабільного зовнішнього середовища, долаючи наслідки світової економічної та фінансової кризи необхідно активно і творчо використовувати кращі вітчизняні і зарубіжні наукові досягнення в галузі менеджменту організаціями.

Подальші дослідження доцільно проводити у напрямку вироблення сучасної управлінської філософії, в якій досягнення менеджером високих цілей повинно стояти над фінансовими показниками.

1. Дункан Д. У. *Основополагающие идеи в менеджменте: Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики* / Д. У. Дункан; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1996.

2. *Економічна енциклопедія : У 3-х т. / [відп. ред. С. В. Мочерний]. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2002. – Т.3.*

3. Кузьмін О. Є. *Основи менеджменту : [підручн.] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003.*

4. *Педагогіка вищої школи: [навч. посіб.] / [З. Н. Курлянд, Р. І. Хмельюк, А. В. Семенова та ін.]; за ред. З. Н. Курлянд. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2005.*

5. Борисевич С. О. *Сучасна управлінська парадигма – якість менеджменту / С. О. Борисевич // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Управління. – 2014. – Вип. 2.*

6. Хміль Ф. І. *Менеджмент : [підручн.] / Ф. І. Хміль. – К.: Вища школа, 1995.*

7. Шегда А. В. *Менеджмент : [підручн.] / А. В. Шегда. – К.: Знання, 2004.*

8. *Encyclopedia of Professional Management / [Editor-in-chief L. R. Bittel]. – New York : McGraw-Hill, 1978.*

9. Wren D. A. *The Evolution of Management Thought / Daniel A. Wren, Arthur G. Bedeian. – [6th Edition]. – Wiley, 2008.*

УДК 657.6

Шкабрій Н. О.,

здобувач кафедри аудиту,

Національна академія статистики та аудиту, м. Київ

### КЛАСИФІКАТОР ПОРУШЕНЬ ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ЯК ОСНОВА МЕТОДИКИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

*Поширення методики внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу на кругооборот капіталу обумовлено складністю операцій за такими договорами. Досліджено можливості удосконалення методики внутрішнього аудиту операцій з договорами купівлі-продажу. Розроблено зміст класифікатора порушень укладання і виконання умов договорів та критеріїв ефективності договірної роботи за досліджуваними договорами. Уточнені порушення на рівні підприємства сприяють оцінці за результатами аудиту виявлених відхилень у процесі придбання та доцільності здійснених операцій.*

*Ключові слова:* аудит, внутрішній аудит, класифікатор, договір купівлі-продажу, аудит операцій, методика, внутрішній аудит операцій.

### КЛАССИФИКАТОР НАРУШЕНИЙ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ КАК ОСНОВА МЕТОДИКИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Шкабрій Н. О.

*Распространение методики внутреннего аудита операций по договорам купли-продажи на кругооборот капитала обусловлено сложностью операций по таким договорам. Исследованы возможности совершенствования методики внутреннего аудита операций по договорам купли-продажи. Разработано содержание классификатора нарушений заключения и выполнения условий договоров и критериев эффективности договорной работы с исследуемыми договорами. Уточненные нарушения на уровне предприятия способствуют оценке выявленных отклонений в процессе приобретения и целесообразности совершенных операций по результатам аудита.*

*Ключевые слова:* аудит, внутренний аудит, договор купли-продажи, аудит операций, методика, внутренний аудит операций.

### THE SALES CONTRACT VIOLATION CLASSIFIRE AS THE INTERNAL AUDIT METHODS BASIS

Shkabriy N.

*The effectiveness of the internal audit operations under contracts of sale and scientifically sound reached his technique. Established that the point of forming methods of internal audit operations under contracts of sale are contractual provisions and accounting policies. Distribution methods of internal audit operations under a contract of sale capital due to the complexity of operations under such agreements. Possibilities of improving the methods of internal audit operations contract of sale. It is proved that the method of internal auditing*

*involves consideration of risks arising from violations of relevant contractual process and its non-compliance policy management. Developed content classifier violations conclusion and performance of the contract. Using Classifier under preparation and drafting conclusion of internal audit will verify subjects to evaluate the effectiveness, legitimacy and feasibility of contracting companies and related transactions under contracts of sale. Refined abuse at the enterprise level contribute to the evaluation of the audit of deviations in the process of acquiring and appropriateness of the transactions. Based Classifier violations facilitated the planning review. In conjunction with the performance criteria specified contractual work (contracts of sale) application classifier disorders will provide information to assess the effectiveness of employment contract and take operational measures to address the identified deviations.*

*Keywords: audit, internal audit, Classifier, the sales contract, audit operations, methods, internal audit of operations.*

**Постановка проблеми.** Нестабільні умови господарювання та жорстка конкуренція в теперішній час є визначальними факторами впливу на механізм господарювання, управління яким, відповідно, залежить від вміння планувати та контролювати процес придбання активів. Інформаційне забезпечення управління на основі обліково-контрольної інформації повинно спрямовуватися на досягнення своєчасності поставок засобів виробництва з одночасною мінімізацією витрат, пов'язаних із замовленням, оприбуткуванням і зберіганням активів. Однак ефективне управління господарською діяльністю на сучасному етапі господарювання ускладнюється тим, що облікова інформація як основа прийняття управлінських рішень може не відповідати критеріям повноти, оперативності та достовірності. Критерій достовірності інформації є досить складним для реалізації і потребує виконання додаткових кваліфікованих дій з метою підтвердження того факту, що інформація є достовірною та може бути використана без шкоди для підприємства.

Важливим напрямом підвищення якості інформаційного забезпечення управління процесом придбання є раціонально організована система контролю, зокрема внутрішнього аудиту в частині його методичних засад. Актуальність наукових досліджень в напрямі удосконалення методики аудиту досліджуваних операцій підтверджується фактом, що за даними Єдиного державного реєстру судових рішень України [5] станом на 30.09.2014 р. проваджено 562342 справ за спорами, що виникають із договорів купівлі-продажу (категорії справ: адміністративні, господарські, кримінальні та цивільні). Ключовими причинами виникнення такої значної кількості судових спорів є порушення у веденні договірної роботи на підприємствах, відсутність раціональної організації бухгалтерського обліку та контролю операцій за договорами купівлі-продажу, зокрема внутрішнього аудиту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методика аудиту операцій з придбання активів і окремо зобов'язань підприємства розглянута в працях вітчизняних і зарубіжних вчених (П.С. Безруких, В.Б. Івашкевич, М.П. Кондраков [4], Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга, Н.І. Петренко [2], М.Д. Корінько [6;7], В. Пантелеєв, М.С. Пушкар [8], Я.В. Соколов, М.Л. Пятов [9], Я.В. Соколов, Т.А. Терентьева [3] та ін.). Вчені детально дослідили методичні аспекти аудиту таких операцій, однак комплексність операцій за договорами купівлі-продажу в частині виникнення економічних відносин між учасниками договору з приводу одночасного оприбуткування ТМЦ і визнання зобов'язань обумовлює необхідність розробки

рекомендацій щодо методики внутрішнього аудиту таких операцій, яка дозволить не лише виявити відхилення у ході процесу придбання, а й оцінити доцільність здійснених операцій за договором.

**Мета статті.** Внутрішній аудит операцій за договорами купівлі-продажу, які опосередковують процес придбання активів, виробництво продукції та її продаж, є дієвим засобом досягнення ефективності договірної політики та реалізації мети створення підприємства. Відповідно, метою дослідження є визначення можливостей удосконалення методики внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу, комплексність якої обумовлена необхідністю забезпечення дієвого контролю процесу придбання за вказаними договорами, який охоплює дії суб'єктів договірної процесу до моменту укладання договорів і надалі до вибуття придбаних ТМЦ у виробництво. Тобто, охоплюються процеси переддоговірної роботи, ведення переговорів, укладання договору та його виконання.

**Основні результати дослідження.** Визначальним для забезпечення подальшого процесу господарювання є процес придбання активів, який опосередкований договірними відносинами між контрагентами. Виконання умов договорів купівлі-продажу впливає на більшість показників звітності (активи, зобов'язання, витрати, доходи, фінансові результати).

Бухгалтерський облік надає інформацію про наявність необхідних активів для забезпечення діяльності підприємства та про необхідність здійснення додаткового придбання. Враховуючи, що процес придбання спрямований на забезпечення безперервності виробничого процесу, економії витрат за рахунок існуючих альтернативних можливостей укладання господарських договорів, підтвердженню достовірності відповідних облікових даних сприяє здійснення внутрішнього аудиту, що підвищує якісний рівень інформаційного забезпечення управління оновленням господарських засобів з урахуванням наявного майна, інвестованого в діяльність при створенні підприємства. Достовірна аналітична інформація забезпечує використання конкурентних переваг підприємства та можливість займати лідируючі позиції на ринку.

Зміцнення фінансового стану підприємства та досягнення високого рівня його платоспроможності перебувають у прямій залежності від дієвості контролю за станом здійснення операцій за договорами купівлі-продажу, зокрема в частині оприбуткування ТМЦ за договорами, виявлення розбіжностей між фактичними виконанням договору та його умовами, строками погашення дебіторської і кредиторської заборгованості за договором тощо. Відповідно, контроль спрямований на забезпечення перевірки дотримання законодавчих норм щодо операцій з ТМЦ і розрахунково-платіжної дисципліни.

Забезпеченню ефективної діяльності підприємств в частині придбання активів сприяє раціональна організація внутрішнього контролю, зокрема аудиту, однією зі складових якої є методика внутрішнього аудиту в умовах конкретного підприємства.

Методикою контролю Т.А. Бутинець визначає сукупність методів контролю, сукупність правил здійснення конкретного дослідження, набір інструментів, предметів, що використовуються за конкретних обставин [1, с. 240-241]. У дослідженні М.Д. Корінька метод контролю визначено як сукупність певних прийомів, тобто якісно однорідних контрольних дій, спрямованих на виявлення, дотримання певних нормативних положень суб'єктом господарювання [6, с. 112]. Відповідно, правильність застосованих прийомів

контролю визначає ефективність внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу, серед завдань якого виділено наступні:

- оцінка дотримання встановлених правил щодо розрахункових відносин і оприбуткування запасів;
- перевірка своєчасності та повноти документального оформлення запасів і розрахункових операцій;
- оцінка своєчасності та достовірності ведення аналітичного і синтетичного обліку запасів і розрахунків, відображення операцій у податковому обліку;
- недопущення нереальної дебіторської і кредиторської заборгованості, своєчасності взаємозвірки розрахунків з дебіторами і кредиторами;
- недопущення порушення строків позовної давності з погашення кредиторської заборгованості;
- оцінка своєчасності та якості проведення річної інвентаризації запасів і розрахунків з постачальниками;
- оцінка доцільності здійснення придбання запасів з урахуванням загальної господарської політики підприємства, визначеної його власниками (засновниками), технології виробництва, ринкової кон'юнктури тощо.

Ефективне вирішення окреслених завдань аудиторської перевірки передбачає необхідність інтеграції таких управлінських функцій, як облік, аналіз і аудит з метою сприяння підтвердження достовірності інформації з фінансової звітності та пошуку можливостей оптимізації господарської діяльності підприємств на етапі придбання за договорами купівлі-продажу. Успішне виконання окреслених завдань можливе на основі використання доцільної та обґрунтованої в умовах конкретного суб'єкта господарювання методики внутрішнього аудиту.

Вихідною точкою формування методики проведення внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу в умовах конкретного суб'єкта господарювання є положення договірної та облікової політики підприємства, які охоплюють комплекс питань організаційного, технічного та методичного забезпечення здійснення договірної роботи та відображення її результатів у бухгалтерському обліку. Крім того, організація бухгалтерського обліку процесу оприбуткування придбаних ТМЦ повинна обов'язково передбачати організацію матеріальної відповідальності та відповідних розрізів аналітичного обліку активів як передумову їх збереження і уникнення розкрадання.

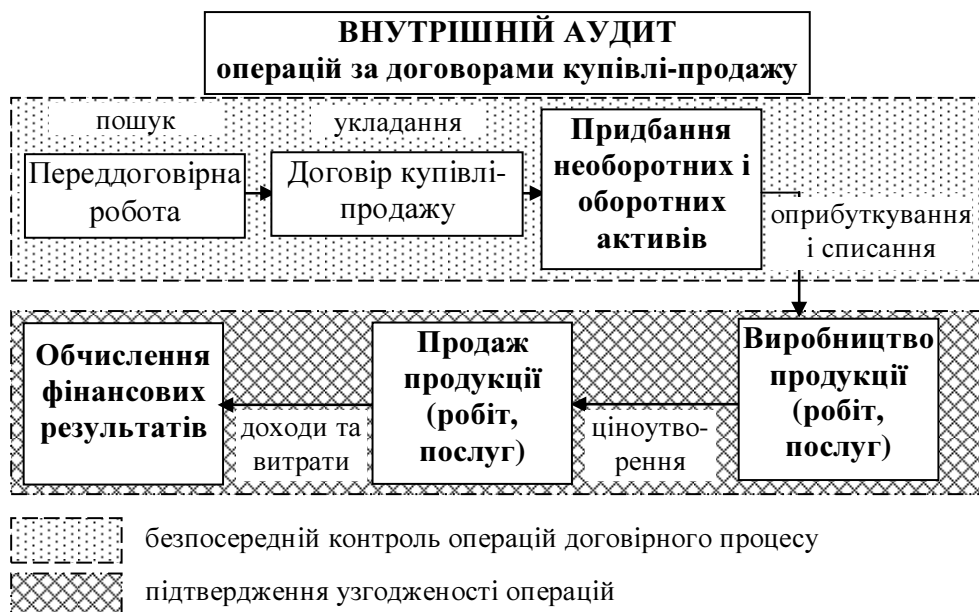
Підтвердження достовірності показників бухгалтерської звітності, які охоплюють операції за договорами купівлі-продажу, передбачає проведення в обов'язковому порядку інвентаризації відповідних активів і зобов'язань, що дозволяє оцінити повноту охоплення первинними документами здійснених операцій за договорами на предмет виявлення кількісних, якісних і сумових різниць у відображенні в бухгалтерському обліку придбаних ТМЦ. Складність перевірки операцій за договорами купівлі-продажу обумовлена необхідністю порівняння облікової інформації за результатами договірного процесу, який виконується різними підрозділами підприємства.

Крім того, методика проведення внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу повинна передбачати перевірку комплексу взаємопов'язаних операцій у їх зв'язку з організацією договірної роботи та матеріальної відповідальності на підприємстві,

охоплюючи процедури перевірки та оцінки достовірності показників сформованої бухгалтерської звітності за результатами придбання ТМЦ.

Методика здійснення внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу обов'язково повинна передбачати виявлення відхилень у здійсненні договірному процесу у вигляді порушень умов договору однією зі сторін. При цьому внутрішнього аудитора як фахівця у сфері бухгалтерського облік та контролю доцільно залучати до вирішення конфліктів, які виникають внаслідок порушення умов договору, на етапі досудового вирішення господарських спорів, зокрема претензійної роботи.

Таким чином, методика внутрішнього аудиту вказаних операцій охоплює практично весь кругооборот капіталу підприємства, зокрема договірний процес, представлений пошуком контрагентів та укладанням договорів, рухом ТМЦ відповідно до умов договорів, а також перевірку узгодженості умов договорів потребам виробництва та продажу продукції (робіт, послуг), плановим показникам фінансових результатів діяльності (рис. 1).



**Рис. 1. Поширення методики внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу на кругооборот капіталу**

*Джерело: власна розробка*

Таким чином, підвищення ефективності діяльності підприємства з урахуванням інтересів його власників на основі забезпечення придбаними активами процесу виробництва якісної та конкурентоздатної продукції в результаті реалізації договірному процесу вимагає охоплення методикою внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу кругообороту капіталу, зокрема за рахунок безпосереднього контролю операцій з придбання відповідно до умов договорів і оцінку узгодженості останніх з потребами виробництва, продажу та плановими величинами фінансових результатів.

При цьому потребує подальшого удосконалення методика внутрішнього аудиту за представленою схемою (рис. 1), що передбачає врахування ризиків діяльності, які виникають



внаслідок відповідних порушень договірному процесу та його невідповідності політиці господарювання.

Оцінка ризиків суб'єктами аудиту в ході перевірки дозволяє конкретизувати проблеми та недоліки, які мають негативний вплив або можуть негативно впливати на якість управління процесом придбання необхідних активів для подальшого виробництва та продажу через рівень достовірності показників бухгалтерської звітності.

Відповідно, методика внутрішнього аудиту досліджуваних операцій повинна бути спрямована на перевірку наявності укладених та діючих договорів купівлі-продажу, оцінку впливу їх умов на фінансовий стан підприємства, взаємозв'язок з бізнес-планами, виробничою програмою тощо, оцінку доцільності та законності укладених договорів, правильності облікового відображення операцій за договорами, представлення інформації про них у звітності, своєчасності та повноти оприбуткування ТМЦ, погашення заборгованості, врегулювання виявлених різниць між фактичним і передбаченим виконанням договору, якості претензійно-позовної роботи тощо.

Досягненню дієвості методики внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу за рахунок зменшення ймовірності виникнення ризиків у договірній роботі сприяє розроблений класифікатор порушень чинного законодавства та положень господарської політики підприємства, оформленої положеннями про облікову політику, договірну політику, бюджетування (планування) тощо, зміст якого представлено в табл. 1.

**Таблиця 1. Класифікатор порушень укладання і виконання умов договорів купівлі-продажу**

№ з/п	Розділи	Зміст порушень
1	Загальні положення організації і здійснення договірної роботи на підприємстві	Стосується загальних положень організації та здійснення договірної роботи на підприємстві. Передбачає перелік порушень договірної політики підприємства, які можуть бути встановлені суб'єктами внутрішнього аудиту, на основі знань чинного законодавства, що регулює господарські відносини за договорами
2	Оприбуткування ТМЦ, приймання за кількістю-якістю, організація матеріальної відповідальності	Перелік порушень в здійсненні та обліку операцій з приймання ТМЦ за кількістю і якістю, недоліки в організації матеріальної відповідальності
3	Розрахунки з контрагентами, врегулювання спорів, претензійно-позовна робота, господарські санкції, переуступка боргу за договором	Можливі варіанти типових порушень у визнанні, погашенні зобов'язань, порушення платіжної дисципліни. Типові порушення в здійсненні та обліку операцій з переуступки боргу за договорами купівлі-продажу (цесія, факторинг). Порушення у здійсненні претензійно-позовної роботи, застосуванні господарських санкцій з урахуванням умов договорів купівлі-продажу
4	Оцінка ефективності та доцільності операцій за договорами	Розрахунок коефіцієнтів, які свідчать про відхилення у договірній роботі конкретного підприємства

*Джерело: власна розробка*

Використання запропонованого класифікатора типових порушень укладання і виконання умов договорів купівлі-продажу на етапі підготовки та складання висновку за результатами внутрішнього аудиту дозволить суб'єктам перевірки оцінити ефективність, законність і доцільність договірної роботи підприємства та відповідних операцій за договорами купівлі-продажу. Зокрема, ефективність аудиторів можуть оцінити на основі ряду показників, які враховують внесок кожного підрозділу (працівника) в отримані економічні вигоди для підприємства за умовами договорів, і відповідним чином забезпечити стимулювання персоналу. Уточнення змісту класифікатора порушень повинно відбуватися на рівні підприємства з урахуванням досвіду діяльності та умов господарювання.

Серед критеріїв ефективності договірної роботи (за договорами купівлі-продажу) виділено наступні:

- стан залишків кредиторської і дебіторської заборгованості, обумовленої умовами договорів купівлі-продажу;

- вчасність погашення зобов'язань перед постачальниками відповідно до умов договорів;

- наявність фактів виставлення претензій постачальникам та рівень врегулювання заборгованості за претензіями;

- частота порушення підприємством умов договорів купівлі-продажу та суми сплачених санкцій постачальникам;

- наявність фактів виникнення кількісних, якісних і сумових різниць у ході виконання умов договорів у порівнянні з їх умовами;

- вчасність забезпечення виробничого процесу необхідними сировиною і матеріалами, рівень ритмічності поставок;

- суми економії, отримані за рахунок отримання знижок за договорами, оптимізації оподаткування операцій тощо, ефективної роботи підрозділу постачання за рахунок оформлення партій поставок або пошуку нових постачальників;

- відсутність фактів розкрадання і втрат придбаних ТМЦ.

**Висновки.** За результатами дослідження встановлено, що проведення внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу ускладнюється комплексністю даного об'єкта та низкою завдань, які підлягають виконанню. Методика внутрішнього аудиту стану досліджуваних операцій з урахуванням відповідних завдань перевірки, передбачення прийомів і способів їх вирішення повинна сприяти надійності та високій якості його проведення. Удосконаленню методики внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу сприяє запропонований класифікатор типових порушень укладання і виконання умов договорів, який охоплює ключові позиції у відхиленнях в реалізації договірного процесу. Перспективним для подальших досліджень у даному напрямі є деталізація змісту порушень класифікатора, які підлягатимуть уточненню в умовах конкретного підприємства.

У поєднанні із розробленими критеріями ефективності договірної роботи (за договорами купівлі-продажу), застосування запропонованого класифікатора порушень за результатами внутрішнього аудиту дозволить забезпечити інформаційними даними оцінку ефективності договірної роботи на підприємстві та вжиття оперативних заходів з усунення виявлених відхилень.

1. Бутинець Т. А. Внутрішній контроль: суть і зміст / Т. А. Бутинець // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2008. – № 2(44).
2. Бутинець Ф. Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: [монографія] / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко. – Житомир: ЖДТУ, 2003.
3. Бухгалтерський учет и аудит: современная теория и практика : [учеб.] / под ред. Я.В. Соколова и Т. О. Терентьевой. – М.: ЗАО “Издательство “Экономика”, 2009.
4. Бухгалтерський учет: [учеб.] / П.С. Безруких , В.Б. Ивашкевич , Н.П. Кондраков [и др.] ; под ред. П. С. Безруких. – М.: Бухгалтерський учет, 1999.
5. Єдиний державний реєстр судових рішень України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/>.
6. Корінько М. Д. Внутрішній контроль господарської діяльності підприємства : [навч. посіб.] ; за ред. М. Д. Корінька. – Фастів : Поліфаст, 2006.
7. Пантелеєв В. П. Внутрішній аудит: [навч. посіб.] / В. П. Пантелеєв, М. Д. Корінько; за ред. В. О. Шевчука. – К.: ДАСОА, 2006.
8. Пушкар М. С. Логістичні системи підприємства: облік, аналіз і аудит : [монографія] / М. С. Пушкар, А. Г. Богач, В. Г. Мельник. – Тернопіль: Економічна думка, 2007.
9. Соколов Я. В. Бухгалтерський учет для руководителя / Я. В. Соколов, М. Л. Пятов. – М.: ТК Велби, Из-во Проспект, 2005.

**ЦЕ ЦІКАВО****ЕВОЛЮЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН В ХХІ СТОЛІТТІ**

В грудні 2014 року на кафедрі міжнародної економіки факультету економіки і менеджменту Національного університету харчових технологій відбувся круглий стіл на тему «Еволюція міжнародних відносин в ХХІ столітті». Сучасний світ перебуває в тісній взаємозалежності, оскільки дедалі більше у всі сфери його життя проникають процеси глобалізації, тому для збереження своєї національної ідентичності та водночас інтеграції в світове співтовариство країни мають взаємодіяти між собою. При цьому економічний, політичний, соціальний, духовний інтерес є рушійною силою встановлення та укріплення міжнародних відносин.

Робота круглого столу розпочалася з вітального слова голови організаційного комітету – завідувача кафедри міжнародної економіки, доктора економічних наук, професора *Гуткевич С.О.* Про участь в роботі круглого столу заявили більше сорока учасників, серед яких науковці, викладачі, аспіранти та студенти *Національного університету харчових технологій, НТУУ «Київський політехнічний інститут», Інституту політичних і етнонаціональних досліджень імені І. Ф. Кураса НАН України, Інституту міжнародних відносин Національного університету ім. Т. Шевченка.* Обговорення результатів перейшло в дискусію, в ході якої вирішувалися актуальні економічні та політичні питання, що стоять перед Україною на сучасному етапі розвитку міжнародних відносин.

Результати роботи опубліковано в збірнику матеріалів круглого столу.

*О. Г. Занозовська,  
аспірант кафедри міжнародної економіки,  
Національний університет харчових технологій, м. Київ*

**ЕЛЕКТРОННІ АДРЕСИ НАШИХ АВТОРІВ**

Болотіна Ірина Миколаївна	ira.bolotina@gmail.com
Гуткевич Світлана Олександрівна	gutkevych@ukr.net
Ковальський Славомир	lozovetska@ukr.net
Конаривська Оксана Богданівна	konarivska@mail.ru
Корінько Микола Данилович	nickolai.korinko@yandex.ua
Корж Наталія Володимирівна	norischuk@mail.ru
Кудренко Наталія Володимирівна	natalyr@ukr.net
Петухова Ольга Михайлівна	ompetukhova@bigmir.ne
Пріб Катерина Анатоліївна	kprieb@ukr.net
Ралко Олександра Сергіївна	alexandra-ralko@hotmail.com
Соломко Антон Сергійович	antonsolomko@ukr.net
Федулова Ірина Валентинівна	felina9@bk.ru
Шкабрій Наталія Олегівна	praktik@ukr.net

## ДО УВАГИ АВТОРІВ ЖУРНАЛУ «ІНТЕЛЕКТ XXI»

## Вимоги до структури та оформлення матеріалу статей

- українською, російською та англійською мовами подаються: прізвище, ім'я, по-батькові автора (авторів), назва статті, анотація (500-700 знаків українською та російською, 900-1000 знаків – англійською), ключові слова (6-8 позицій);

- стаття має включати наступні структурні підрозділи відповідно до постанови президії ВАК України від 15.01.2003р. № 7-05/1 “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України”:

- **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;

- **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких розглядається дана проблема і на які спирається автор;

- формулювання мети статті;

- **основні результати дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

- **висновки**, у тому числі з науковою новизною, й **перспективи подальших досліджень** у даному напрямку;

- стаття має бути структурованою – УДК, розділи з назвами повинні бути виділені;
- посилання на джерела статистичних даних та публікації дослідників обов'язкові;
- посилання на підручники, навчальні посібники, періодичні видання, газети і ненаукові журнали – небажані;

- посилання на власні публікації не допускаються (допускаються тільки у випадку крайньої необхідності);

- формули подавати у редакторі формул, із загальноприйнятим використанням символів, з нумерацією у круглих дужках;

- роботи авторів, на прізвища яких є посилання в тексті[\_\_, с. \_\_], мають бути в списку літератури;

- джерела повинні бути оформлені за формою 23 ДАК України «Приклади оформлення бібліографічного опису у списку джерел, який наводять у дисертації, і списку опублікованих робіт, який наводять в авторефераті», а їх кількість повинна бути в межах 8-10 джерел за абеткою;

- в кінці статті автор (автори) вказує, що надіслана стаття не друкувалась і не подана до будь-яких інших видань та ставить свій підпис (підписи);

- обсяг статті – від 6 сторінок (шрифт TimesNewRoman, розмір 14; міжрядковий інтервал – 1,5; поля з усіх боків – 20 мм.);

- матеріали мають бути надані в печатному та електронному вигляді;

- рецензії 2-х докторів наук за даним напрямом (для авторів без наукового ступеня).

Вимоги до структури та **оформлення авторських даних** (українською мовою):

- прізвище, ім'я, по-батькові автора (авторів),

- вчене звання, вчений ступінь, посада і місце роботи,
- поштова та електронна адреси,
- контактний телефон.

Без електронної адреси автора(-ів) статті прийматись не будуть.

*Редакційна колегія залишає за собою право на редагування та прийняття рішення щодо видання статті.*

Журнал публікує статті українською, російською, англійською мовами та видається 6 разів на рік.

E-mail: [intelekt21@mail.ru](mailto:intelekt21@mail.ru)